

## Peran Asuransi Jiwa Untuk Program Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) yang Melindungi Nasabah Sebagai Pelaku UMKM di PT Pegadaian (PERSERO) UPC Panglima Denai

Ridho Al Kautshar Malau<sup>1</sup> Aqwa Naser Daulay<sup>2</sup>

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara, Indonesia<sup>1,2</sup>

Email: [ridhomalau12@gmail.com](mailto:ridhomalau12@gmail.com)<sup>1</sup> [aqwanaserdaulay@uinsu.ac.id](mailto:aqwanaserdaulay@uinsu.ac.id)<sup>2</sup>

### Abstrak

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis peran asuransi jiwa dalam program pembiayaan ultra mikro (UMi) yang disalurkan oleh PT Pegadaian (Persero) UPC Panglima Denai, serta perlindungannya terhadap nasabah sebagai pelaku UMKM. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan studi kasus untuk menggali informasi mendalam mengenai implementasi asuransi jiwa dalam pembiayaan UMi, serta dampaknya terhadap nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa asuransi jiwa memberikan perlindungan finansial bagi nasabah, terutama dalam situasi darurat seperti kematian atau cacat permanen, yang dapat membantu keberlanjutan usaha mereka. Selain itu, program ini juga mendukung upaya meningkatkan akses UMKM terhadap pembiayaan yang lebih aman dan berkelanjutan.

**Kata Kunci:** Asuransi Jiwa, Pembiayaan Ultra Mikro (UMi), Perlindungan Nasabah, UMKM, PT Pegadaian (Persero)

### Abstract

*This article aims to analyze the role of life insurance in the ultra-micro financing (UMi) program provided by PT Pegadaian (Persero) UPC Panglima Denai, and its protection for customers as MSME actors. The research employs a qualitative approach with a case study to explore detailed information regarding the implementation of life insurance in UMi financing and its impact on customers. The findings indicate that life insurance provides financial protection for customers, especially in emergency situations such as death or permanent disability, helping to ensure the continuity of their businesses. Furthermore, this program supports efforts to improve MSMEs' access to safer and more sustainable financing.*

**Keywords:** Life Insurance, Ultra-Micro Financing (UMi), Customer Protection, MSMEs, PT Pegadaian (Persero)



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia, sebagai penyumbang terbesar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyedia lapangan pekerjaan (Amaliah, 2023). Namun, UMKM sering menghadapi tantangan dalam hal akses terhadap pembiayaan yang terjangkau dan risiko bisnis yang dapat mengancam kelangsungan usaha mereka. Salah satu upaya untuk mengatasi hal tersebut adalah melalui program pembiayaan ultra mikro (UMi) yang ditujukan untuk membantu pelaku UMKM dengan memberikan akses permodalan dengan suku bunga rendah dan prosedur yang lebih mudah (Nasrudin, 2022). PT Pegadaian (Persero) sebagai lembaga keuangan yang memiliki peran penting dalam mendukung pembiayaan UMKM di Indonesia, turut berperan dalam program UMi ini. Selain memberikan pembiayaan, PT Pegadaian juga berupaya memberikan perlindungan bagi nasabahnya dengan melibatkan asuransi jiwa sebagai bagian dari paket pembiayaan. Asuransi jiwa ini diharapkan dapat memberikan rasa aman bagi pelaku UMKM apabila terjadi hal-hal yang tidak terduga, seperti kematian atau kecelakaan yang dapat

mengganggu operasional usaha mereka (Mitayani, 2024). Peran asuransi jiwa dalam program pembiayaan UMi menjadi semakin relevan mengingat banyak pelaku UMKM yang masih rentan terhadap risiko finansial akibat kejadian tak terduga. Dengan adanya asuransi, nasabah tidak hanya mendapatkan modal untuk mengembangkan usaha mereka, tetapi juga perlindungan yang dapat meringankan beban mereka apabila menghadapi risiko kesehatan atau kecelakaan (Dewi, 2023). Oleh karena itu, penting untuk memahami sejauh mana asuransi jiwa dapat memberikan manfaat dan perlindungan bagi nasabah dalam program UMi yang disalurkan oleh PT Pegadaian (Persero) UPC Panglima Denai. Keberadaan asuransi jiwa dalam program pembiayaan UMi merupakan bentuk komitmen PT Pegadaian untuk mendukung keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia (Roza, 2024). Program ini diharapkan dapat memberikan rasa aman bagi pelaku UMKM, terutama mereka yang berada di wilayah dengan akses terbatas terhadap layanan keuangan dan asuransi. Pembiayaan UMi tidak hanya berfokus pada pemberian dana untuk usaha, namun juga pada pemberian perlindungan yang dapat mengurangi dampak dari potensi risiko yang dihadapi nasabah (YANI, 2023). Meskipun demikian, penerapan asuransi jiwa dalam pembiayaan ultra mikro ini tidak lepas dari tantangan. Beberapa kendala yang sering dihadapi termasuk kurangnya pemahaman nasabah mengenai manfaat asuransi jiwa, serta rendahnya tingkat literasi keuangan yang dapat menghambat efektivitas dari perlindungan yang diberikan (Kulsum, 2024). Selain itu, penting untuk mengetahui bagaimana asuransi jiwa dalam program ini diintegrasikan dengan pembiayaan dan seberapa besar dampaknya terhadap kesejahteraan pelaku UMKM secara keseluruhan.

Dengan latar belakang tersebut, analisis tentang peran asuransi jiwa dalam program UMi ini menjadi relevan untuk memberikan gambaran lebih jelas mengenai sejauh mana perlindungan yang diberikan dapat berkontribusi pada peningkatan keberlanjutan usaha dan mitigasi risiko bagi pelaku UMKM (Untung, 2024). Selain itu, hal ini juga memberikan wawasan lebih lanjut tentang bagaimana lembaga keuangan seperti PT Pegadaian dapat berinovasi dalam menyediakan solusi yang lebih komprehensif bagi nasabah UMKM. Dalam konteks tersebut, penting untuk menilai sejauh mana program UMi yang dilengkapi dengan asuransi jiwa dapat memberikan perlindungan yang efektif bagi pelaku UMKM (Pratiwi, 2021). Pembiayaan yang aman dan perlindungan yang memadai diharapkan dapat menciptakan iklim usaha yang lebih stabil dan berkelanjutan. Namun, untuk memastikan program ini berjalan dengan baik, perlu dilakukan evaluasi menyeluruh terhadap implementasi dan dampaknya terhadap nasabah serta keberlanjutan usaha mereka (Elike, 2023). Oleh karena itu, artikel ini bertujuan untuk menganalisis peran asuransi jiwa dalam program pembiayaan ultra mikro yang disalurkan oleh PT Pegadaian (Persero) UPC Panglima Denai, dengan fokus pada perlindungan yang diberikan kepada nasabah sebagai pelaku UMKM. Selain itu, artikel ini juga akan membahas bagaimana asuransi jiwa dapat membantu nasabah menghadapi risiko tak terduga yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha mereka.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam artikel ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk menggali pemahaman yang lebih dalam mengenai peran asuransi jiwa dalam program pembiayaan ultra mikro (UMi) yang disalurkan oleh PT Pegadaian (Persero) UPC Panglima Denai. Studi kasus memungkinkan peneliti untuk menganalisis fenomena secara detail dalam konteks yang spesifik, yaitu implementasi program UMi dengan asuransi jiwa di wilayah tersebut, serta dampaknya terhadap nasabah yang merupakan pelaku UMKM. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan berbagai pihak yang terlibat dalam pelaksanaan

program UMi di PT Pegadaian, termasuk nasabah, petugas Pegadaian, serta pihak terkait lainnya. Wawancara dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan perspektif yang luas mengenai pemahaman nasabah terhadap manfaat asuransi jiwa, serta bagaimana program ini diterima dan dirasakan oleh mereka. Selain itu, wawancara juga berfokus pada pengumpulan informasi terkait kendala atau tantangan yang dihadapi dalam implementasi asuransi jiwa sebagai bagian dari pembiayaan UMi.

Selain wawancara, teknik observasi juga digunakan untuk mendalami proses langsung yang terjadi di lapangan. Peneliti mengamati cara PT Pegadaian memberikan sosialisasi dan pelatihan terkait asuransi jiwa kepada nasabah, serta bagaimana nasabah merespons dan mengimplementasikan informasi yang diterima. Observasi ini memberikan gambaran lebih jelas tentang dinamika antara pemberi pembiayaan dan penerima manfaat dalam konteks asuransi jiwa. Dalam menganalisis data yang terkumpul, peneliti menggunakan teknik analisis data tematik. Data hasil wawancara dan observasi diorganisir dan dikategorikan berdasarkan tema-tema yang muncul, seperti pemahaman nasabah tentang asuransi jiwa, dampak perlindungan asuransi terhadap kelangsungan usaha, serta tantangan yang dihadapi dalam penerapannya. Hasil analisis tematik ini akan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai sejauh mana peran asuransi jiwa dalam mendukung keberlanjutan usaha UMKM di bawah program UMi.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Pemahaman Nasabah tentang Asuransi Jiwa dalam Program UMi**

Hasil penelitian mengenai pemahaman nasabah tentang asuransi jiwa dalam program pembiayaan ultra mikro (UMi) menunjukkan variasi tingkat pemahaman di antara pelaku UMKM yang menjadi nasabah PT Pegadaian (Persero) UPC Panglima Denai. Secara umum, mayoritas nasabah memahami bahwa asuransi jiwa yang disertakan dalam pembiayaan UMi berfungsi untuk memberikan perlindungan terhadap risiko tak terduga, seperti kematian atau kecelakaan. Namun, terdapat perbedaan signifikan dalam hal kedalaman pemahaman tentang cara kerja asuransi tersebut, manfaat tambahan yang disediakan, serta prosedur klaim yang harus dijalani. Sebagian besar nasabah mengaku mengetahui bahwa asuransi jiwa memberikan perlindungan finansial bagi ahli waris atau keluarga mereka jika terjadi kematian yang tidak terduga. Nasabah-nasabah ini merasa bahwa perlindungan asuransi ini penting, terutama bagi mereka yang menjadi tulang punggung keluarga dan memiliki usaha kecil yang rentan terhadap gangguan finansial. Namun, hanya sedikit nasabah yang mengetahui lebih dalam tentang manfaat lain yang mungkin ada dalam polis asuransi, seperti perlindungan terhadap kecelakaan atau cacat permanen yang dapat memengaruhi kelangsungan usaha mereka. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun informasi dasar tentang asuransi jiwa sudah diterima, sebagian nasabah belum sepenuhnya memahami berbagai manfaat yang mungkin mereka dapatkan.

Dalam wawancara yang dilakukan, beberapa nasabah juga mengungkapkan ketidaktahuan mereka tentang proses klaim asuransi jiwa yang terkait dengan pembiayaan UMi. Mereka mengaku tidak memahami prosedur yang harus dilalui jika mereka atau keluarga mereka harus mengajukan klaim. Beberapa nasabah menyatakan bahwa mereka merasa cukup kesulitan saat harus mengakses informasi lebih lanjut mengenai syarat dan ketentuan klaim asuransi. Meski pihak PT Pegadaian telah menyelenggarakan beberapa sesi sosialisasi, beberapa nasabah merasa bahwa informasi yang diberikan tidak cukup rinci atau tidak disampaikan dengan cara yang mudah dipahami, terutama bagi mereka yang memiliki keterbatasan pengetahuan mengenai produk keuangan atau asuransi. Selain itu, nasabah yang memiliki tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi cenderung lebih memahami peran asuransi dalam melindungi mereka dari risiko finansial yang tak terduga. Mereka juga lebih proaktif

dalam mencari informasi tambahan dan mempertanyakan ketentuan-ketentuan yang ada pada asuransi jiwa yang mereka terima. Sebaliknya, nasabah dengan literasi keuangan yang rendah cenderung bergantung sepenuhnya pada informasi yang diberikan oleh petugas PT Pegadaian, dan sering kali tidak merasa perlu untuk mencari informasi lebih lanjut. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun mayoritas nasabah memahami perlindungan dasar yang diberikan oleh asuransi jiwa, ada kekurangan dalam hal pemahaman mendalam mengenai manfaat tambahan dan prosedur klaim. Ini menunjukkan pentingnya peningkatan sosialisasi yang lebih terstruktur dan edukasi yang lebih menyeluruh tentang asuransi jiwa bagi nasabah, agar mereka dapat memanfaatkan sepenuhnya manfaat yang ditawarkan oleh program UMi.

### **Dampak Perlindungan Asuransi Jiwa terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM**

Hasil penelitian mengenai dampak perlindungan asuransi jiwa terhadap keberlanjutan usaha UMKM menunjukkan bahwa adanya asuransi jiwa dalam program pembiayaan ultra mikro (UMi) yang disalurkan oleh PT Pegadaian (Persero) memberikan dampak positif, meskipun ada beberapa tantangan dalam pemanfaatannya. Perlindungan yang diberikan oleh asuransi jiwa dianggap sangat penting oleh sebagian besar pelaku UMKM, karena mereka menganggapnya sebagai bentuk jaminan bagi keluarga dan usaha mereka dalam menghadapi risiko yang tak terduga, seperti kematian atau kecelakaan yang dapat mengganggu kelangsungan operasional usaha mereka. Berdasarkan wawancara dengan beberapa nasabah yang telah menerima manfaat asuransi jiwa, sebagian besar merasa lebih tenang dalam menjalankan usaha mereka karena merasa adanya jaminan perlindungan finansial untuk keluarga jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Misalnya, beberapa nasabah yang mengalami kejadian tak terduga, seperti sakit atau kecelakaan, mengungkapkan bahwa mereka merasa terlindungi secara finansial, sehingga mereka dapat melanjutkan usaha mereka tanpa terganggu secara signifikan. Perlindungan ini membantu mereka untuk tetap mempertahankan modal usaha dan operasional, yang jika tidak ada, kemungkinan besar akan mempengaruhi kelangsungan usaha mereka.

Namun, meskipun perlindungan asuransi jiwa dirasakan memberikan dampak positif, tidak semua nasabah merasakan manfaat yang optimal. Beberapa nasabah mengungkapkan bahwa meskipun mereka merasa tenang dengan adanya perlindungan, mereka masih menghadapi kesulitan dalam mengakses klaim asuransi ketika terjadi kejadian yang memerlukan bantuan. Beberapa nasabah melaporkan bahwa proses klaim tidak selalu mudah dan membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mendapatkan kompensasi. Hal ini kadang-kadang mempengaruhi kelancaran operasional mereka, karena ketergantungan pada dana yang seharusnya tersedia dari klaim asuransi untuk menggantikan kerugian yang timbul akibat peristiwa tak terduga. Lebih lanjut, ada beberapa pelaku UMKM yang menganggap bahwa meskipun asuransi jiwa memberikan rasa aman bagi mereka, banyak di antara mereka yang masih merasa ragu untuk sepenuhnya bergantung pada asuransi untuk melindungi usaha mereka. Beberapa nasabah lebih memilih untuk menabung atau mencari sumber perlindungan lain sebagai bentuk mitigasi risiko. Hal ini disebabkan oleh ketidaktahuan mereka mengenai manfaat tambahan yang ada dalam polis asuransi atau ketidakpastian terkait dengan proses klaim yang memakan waktu.

Namun, bagi nasabah yang memiliki pemahaman yang baik tentang produk asuransi, keberadaan perlindungan asuransi jiwa terbukti memberikan rasa aman yang lebih besar dan berpengaruh positif terhadap keberlanjutan usaha mereka. Mereka merasa lebih siap untuk menghadapi risiko tak terduga, dan hal ini memberi mereka kepercayaan diri untuk mengembangkan usaha mereka lebih lanjut, tanpa perlu khawatir akan gangguan finansial

yang disebabkan oleh kejadian tak terduga. Secara keseluruhan, dampak perlindungan asuransi jiwa terhadap keberlanjutan usaha UMKM cukup signifikan, meskipun terdapat tantangan dalam hal pemahaman dan akses klaim. Perlindungan asuransi ini membantu menjaga stabilitas usaha bagi pelaku UMKM, terutama dalam menghadapi risiko yang tidak dapat diprediksi, yang memungkinkan mereka untuk terus beroperasi meskipun menghadapi situasi yang sulit. Ke depannya, jika kendala-kendala terkait klaim dan pemahaman dapat diatasi, manfaat dari perlindungan asuransi jiwa dalam pembiayaan UMi dapat lebih maksimal dan memberikan kontribusi besar terhadap keberlanjutan usaha UMKM.

### **Tantangan dalam Implementasi Asuransi Jiwa dalam Program UMi**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun program asuransi jiwa dalam pembiayaan ultra mikro (UMi) yang disalurkan oleh PT Pegadaian (Persero) UPC Panglima Denai memberikan manfaat yang signifikan bagi pelaku UMKM, terdapat beberapa tantangan yang menghambat optimalisasi implementasi asuransi jiwa ini. Tantangan-tantangan tersebut mencakup rendahnya tingkat literasi keuangan nasabah, proses klaim yang dianggap rumit, serta keterbatasan dalam sosialisasi yang efektif mengenai produk asuransi yang disertakan dalam program UMi.

1. Rendahnya Tingkat Literasi Keuangan Nasabah. Salah satu tantangan utama dalam implementasi asuransi jiwa adalah rendahnya tingkat literasi keuangan di kalangan sebagian besar nasabah UMKM. Banyak nasabah yang tidak sepenuhnya memahami manfaat asuransi jiwa sebagai bagian dari pembiayaan UMi. Beberapa nasabah menganggap asuransi hanya sebagai kewajiban yang harus dipenuhi tanpa memahami sepenuhnya apa saja manfaat yang bisa mereka terima. Hal ini berdampak pada tingkat pemanfaatan asuransi yang masih terbatas, di mana banyak nasabah yang tidak menyadari pentingnya perlindungan tambahan yang bisa membantu mereka dalam mengurangi risiko finansial yang tak terduga. Selain itu, ketidaktahuan ini sering menyebabkan ketidakmampuan untuk mengakses informasi terkait asuransi secara lebih mendalam, sehingga mereka tidak merasa termotivasi untuk menggunakan manfaat tersebut secara optimal.
2. Proses Klaim yang Rumit dan Memakan Waktu. Salah satu keluhan yang sering disampaikan oleh nasabah adalah bahwa proses klaim asuransi jiwa dalam program UMi dianggap cukup rumit dan memakan waktu. Beberapa nasabah mengungkapkan bahwa mereka mengalami kesulitan dalam memahami prosedur klaim dan syarat-syarat yang diperlukan untuk mengajukan klaim asuransi. Dalam beberapa kasus, klaim yang diajukan membutuhkan waktu yang cukup lama untuk disetujui, yang dapat mengganggu kelancaran usaha mereka. Ketika menghadapi situasi darurat, seperti kecelakaan atau kematian, nasabah yang mengandalkan asuransi jiwa untuk membantu membiayai kebutuhan mendesak atau melanjutkan usaha mereka sering kali merasa kecewa dengan proses klaim yang tidak secepat yang mereka harapkan. Keterlambatan ini bisa mengakibatkan gangguan serius dalam keberlanjutan usaha UMKM mereka, yang pada gilirannya dapat memengaruhi kehidupan keluarga dan karyawan yang bergantung pada usaha tersebut.
3. Keterbatasan dalam Sosialisasi dan Penyuluhan. Meski PT Pegadaian telah melakukan berbagai upaya sosialisasi untuk menjelaskan manfaat asuransi jiwa kepada nasabah, penelitian ini menemukan bahwa informasi yang diberikan belum sepenuhnya efektif, terutama bagi nasabah dengan tingkat pendidikan rendah atau yang memiliki keterbatasan dalam pemahaman produk keuangan. Beberapa nasabah merasa bahwa sosialisasi yang dilakukan belum cukup mendalam dan komprehensif. Mereka hanya mendapatkan penjelasan secara umum, tanpa pemahaman yang jelas mengenai bagaimana cara asuransi tersebut bekerja dan bagaimana manfaatnya bagi keberlanjutan usaha mereka.

Ketidakjelasan informasi ini menyebabkan sebagian nasabah tidak memanfaatkan produk asuransi jiwa dengan maksimal, meskipun mereka sudah terdaftar dalam program UMi. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan dalam cara penyampaian informasi, baik dalam bentuk materi yang lebih mudah dipahami maupun pelatihan atau seminar yang lebih terstruktur untuk menjelaskan manfaat asuransi dengan lebih jelas.

4. Kurangnya Pendampingan untuk Mengatasi Proses Administrasi. Selain tantangan terkait literasi keuangan dan sosialisasi, tantangan lain yang dihadapi dalam implementasi asuransi jiwa adalah kurangnya pendampingan yang memadai bagi nasabah dalam mengelola administrasi terkait asuransi. Banyak nasabah yang merasa kesulitan ketika mereka harus mengurus dokumen atau prosedur administratif yang diperlukan untuk mengajukan klaim. Hal ini disebabkan oleh kompleksitas prosedur yang terkadang tidak disesuaikan dengan tingkat pemahaman nasabah yang memiliki keterbatasan pengetahuan tentang dokumen atau persyaratan yang diperlukan. Nasabah yang baru pertama kali terlibat dengan asuransi jiwa merasa terintimidasi dengan jumlah dokumen yang harus disiapkan atau ketidakjelasan dalam proses administratif yang mereka hadapi. Oleh karena itu, adanya pendampingan yang lebih intensif dan bantuan yang lebih konkret dalam menyelesaikan prosedur administrasi dapat membantu nasabah untuk mengatasi kendala ini.

Kesimpulan Tantangan-tantangan dalam implementasi asuransi jiwa dalam program UMi ini menunjukkan bahwa meskipun perlindungan asuransi jiwa memiliki potensi besar untuk mendukung keberlanjutan usaha UMKM, berbagai hambatan dalam pemahaman, proses klaim, sosialisasi, dan administrasi harus segera diatasi. Untuk mengoptimalkan manfaat asuransi jiwa dalam program UMi, PT Pegadaian perlu meningkatkan tingkat literasi keuangan nasabah melalui edukasi yang lebih baik, menyederhanakan proses klaim, serta memberikan pendampingan yang lebih intensif untuk membantu nasabah dalam mengakses dan memanfaatkan perlindungan asuransi ini secara maksimal.

### **Peran PT Pegadaian dalam Menyukkseskan Program UMi dengan Asuransi Jiwa**

Hasil penelitian mengenai peran PT Pegadaian (Persero) dalam menyukkseskan program ultra mikro (UMi) dengan asuransi jiwa menunjukkan bahwa perusahaan memiliki peran yang sangat penting dalam memastikan keberhasilan implementasi program ini, baik dari sisi pemberian pembiayaan yang tepat sasaran maupun dalam memberikan perlindungan tambahan bagi nasabah melalui asuransi jiwa. Sebagai lembaga keuangan negara yang memiliki pengalaman luas dalam penyaluran kredit mikro, PT Pegadaian tidak hanya berfokus pada aspek pembiayaan, tetapi juga pada kesejahteraan nasabah dengan menyediakan perlindungan yang dapat membantu mereka mengatasi risiko yang mungkin timbul selama menjalankan usaha.

1. Penyediaan Pembiayaan yang Tepat Sasaran. Salah satu peran utama PT Pegadaian dalam menyukkseskan program UMi adalah memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan tepat sasaran kepada pelaku UMKM yang membutuhkan. Melalui penyaluran pembiayaan UMi, PT Pegadaian memberikan kesempatan kepada pelaku usaha mikro untuk mengakses modal yang terjangkau, yang selanjutnya dapat digunakan untuk mengembangkan usaha mereka. Dalam hal ini, Pegadaian tidak hanya berfungsi sebagai lembaga pemberi pinjaman, tetapi juga sebagai fasilitator yang memahami tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Pembiayaan UMi yang didukung dengan bunga rendah dan syarat yang mudah membuat pelaku usaha mikro, khususnya yang tidak memiliki akses ke perbankan formal, dapat memperoleh bantuan finansial untuk memperbesar usaha mereka.

2. Penyediaan Asuransi Jiwa sebagai Perlindungan. PT Pegadaian juga berperan penting dalam menyukseskan program UMi dengan menyediakan asuransi jiwa bagi nasabah. Asuransi jiwa yang disertakan dalam program ini memberikan perlindungan terhadap risiko tak terduga yang mungkin dialami oleh pelaku UMKM, seperti kematian atau kecelakaan. Dengan adanya asuransi jiwa, nasabah merasa lebih aman dalam menjalankan usahanya, karena mereka tahu bahwa jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan, keluarga atau ahli waris mereka akan menerima manfaat yang dapat digunakan untuk menjaga kelangsungan usaha atau memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Asuransi ini menjadi bentuk jaminan sosial yang penting, terutama bagi pelaku UMKM yang rentan terhadap risiko tanpa adanya proteksi finansial yang memadai.
3. Sosialisasi dan Edukasi kepada Nasabah. Selain menyediakan produk asuransi jiwa, PT Pegadaian juga memainkan peran penting dalam menyukseskan program UMi dengan melakukan sosialisasi dan edukasi kepada nasabah. PT Pegadaian mengadakan berbagai kegiatan untuk meningkatkan pemahaman nasabah mengenai manfaat asuransi jiwa serta cara pemanfaatannya. Melalui berbagai sesi penyuluhan, nasabah diberikan informasi yang jelas tentang bagaimana asuransi jiwa dapat membantu mereka dalam mengelola risiko yang terkait dengan usaha mereka. Selain itu, PT Pegadaian juga memberikan penjelasan mengenai prosedur klaim dan manfaat yang bisa diperoleh nasabah ketika mereka mengalami kejadian yang merugikan. Proses edukasi ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan nasabah agar mereka dapat lebih memahami dan memanfaatkan produk asuransi dengan optimal.
4. Monitoring dan Pendampingan Pasca-Pemberian Pembiayaan. PT Pegadaian tidak hanya terlibat pada tahap pemberian pembiayaan, tetapi juga berperan dalam monitoring dan pendampingan nasabah setelah pembiayaan diberikan. PT Pegadaian secara rutin memantau perkembangan usaha nasabah dan memastikan bahwa pembiayaan yang telah disalurkan digunakan dengan bijak untuk kepentingan usaha. Selain itu, Pegadaian juga memberikan dukungan dalam bentuk bimbingan teknis atau penyuluhan lebih lanjut kepada nasabah untuk memastikan bahwa mereka dapat mengelola usaha mereka dengan baik. Dalam konteks asuransi jiwa, PT Pegadaian turut memfasilitasi nasabah untuk memperoleh informasi yang lebih jelas mengenai proses klaim dan memastikan bahwa mereka dapat mengakses manfaat asuransi dengan lancar apabila diperlukan.
5. Evaluasi dan Peningkatan Program. Sebagai bagian dari upaya untuk terus meningkatkan layanan, PT Pegadaian secara berkala melakukan evaluasi terhadap implementasi program UMi dan asuransi jiwa. Evaluasi ini bertujuan untuk melihat efektivitas program dalam mencapai tujuannya, serta untuk mengidentifikasi tantangan dan hambatan yang mungkin dihadapi oleh nasabah. Berdasarkan hasil evaluasi, PT Pegadaian melakukan perbaikan dan penyesuaian program agar lebih sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM. Misalnya, jika terdapat masalah dalam hal proses klaim atau ketidakpahaman nasabah mengenai manfaat asuransi, PT Pegadaian akan melakukan upaya perbaikan dalam hal penyuluhan dan prosedur yang lebih sederhana untuk mempermudah nasabah.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa peran asuransi jiwa dalam program Ultra Mikro (UMi) yang disalurkan oleh PT Pegadaian (Persero) UPC Panglima Denai sangat vital untuk mendukung keberlanjutan usaha pelaku UMKM. Asuransi jiwa memberikan perlindungan yang sangat penting bagi nasabah dalam menghadapi berbagai risiko yang tak terduga, seperti kecelakaan atau kematian, yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha mereka. Meskipun demikian, program ini menghadapi beberapa

tantangan, seperti rendahnya tingkat literasi keuangan nasabah, kompleksitas proses klaim, dan keterbatasan sosialisasi yang menghambat optimalisasi manfaat asuransi jiwa. PT Pegadaian berperan tidak hanya sebagai pemberi pembiayaan, tetapi juga sebagai fasilitator yang membantu meningkatkan kesejahteraan nasabah melalui edukasi yang berkelanjutan dan penyuluhan mengenai manfaat serta prosedur klaim asuransi jiwa. Program UMi yang dilengkapi dengan asuransi jiwa ini memberikan dampak positif terhadap keberlanjutan usaha UMKM dengan memberikan rasa aman bagi pelaku usaha, sehingga mereka dapat lebih fokus mengembangkan bisnis mereka tanpa khawatir terhadap risiko yang dapat mengganggu operasional usaha mereka. Namun, untuk lebih meningkatkan efektivitas implementasi program, PT Pegadaian perlu memperbaiki beberapa aspek, seperti meningkatkan literasi keuangan nasabah, menyederhanakan proses klaim, serta memperkuat sosialisasi produk asuransi dengan cara yang lebih terstruktur. Dengan demikian, program UMi yang melibatkan asuransi jiwa ini dapat lebih maksimal dalam mendukung UMKM untuk tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan, memberikan manfaat yang lebih besar bagi nasabah serta membantu mencapai tujuan pemberdayaan ekonomi di kalangan pelaku usaha mikro di Indonesia.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Amaliah, M. (2023). *Pengembangan Usaha Mikro Nasabah Melalui Pembiayaan Kreasi pada PT Pegadaian (PERSERO) Unit Pelayanan Cabang Suppa* (Doctoral dissertation, IAIN Parepare).
- Dewi, I. B. C., Oktafia, R., & Nisa, F. L. (2023). Implementasi Pembiayaan Murabahah pada BTPN Syariah untuk Pengentasan Kemiskinan Melalui Pemberdayaan Ekonomi Nasabah Perempuan. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(5), 6932-6944.
- Elike, W., Komala Dewi, R., & Puspa Permata, C. (2023). *Pemahaman nasabah dalam penggunaan modal usaha Di pt. Pnm mekaar (permodalan nasional madani Dalam membina keluarga sejahtera) Studi kasus desa yudha karya bakti kabupaten musi rawas* (Doctoral dissertation, Institut Agama Islam Negeri Curup).
- Kulsum, S. U., Pangestu, R. A., & Aziz, I. A. (2024). Peran Akad Kafalah dalam Produk Pegadaian Syariah Terhadap Implementasi Penjaminan dan Mitigasi Risiko. *Journal Islamic Economics Ad Diwan*, 3(2), 98-107.
- Mitayani, I., & Samsudin, A. (2024). Peran Pembiayaan Tepat Guna dan Pendampingan oleh Fasilitator bagi Usaha Nasabah Prasejahtera Produktif BTPN Syariah Wilayah Pacitan. *As-Syirkah: Islamic Economic & Financial Journal*, 3(3), 1547-1555.
- Nasrudin, E., & Andriono, R. (2022). Meningkatkan Ketahanan Usaha Ultra Mikro Terhadap Guncangan Akibat Pandemi di Papua Barat. *Lensa Ekonomi*, 16(02), 214-236.
- Pratiwi, D. A. (2021). *Persepsi generasi Z terhadap Fintech (financial technology) di Cikampak Tengah Kecamatan Torgamba* (Doctoral dissertation, IAIN Padangsidimpuan).
- Roza, E., & Dewi, Y. A. (2024). Analisis Manfaat Agunan Dalam Mitigasi Risiko Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Studi Kasus Pada Pt. Bprs Mentari Pasaman Saiyo). *Tamwil: Jurnal Manajemen Keuangan*, 1(1), 10-21.
- Untung, B. (2024). *Buku Cerdas Asuransi, Cermat Berinvestasi Proteksi Agar Tak Sesal Kemudian*. Penerbit Andi.
- Yani, F. (2023). *Peran Pembiayaan Modal Usaha Untuk Pengembangan Usaha Mikro (Studi Kasus Pada Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Kembaran Banyumas)* (Doctoral dissertation, UIN Prof. KH Saifuddin Zuhri).