


## KESENJANGAN LITERASI KEUANGAN SYARIAH DAN PRAKTIK UMKM: STUDI KUALITATIF PADA PELAKU USAHA DI KABUPATEN TABALONG

**H.M. Arsyad Almakki**  
STAI Rakha Amuntai  
[maulana26baim@gmail.com](mailto:maulana26baim@gmail.com)

### ABSTRAK

*Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan kesenjangan antara literasi keuangan syariah dan praktik aktual pelaku UMKM di Kabupaten Tabalong, wilayah yang dikenal memiliki karakteristik masyarakat religius. Meskipun nilai-nilai syariah diterima secara normatif, partisipasi pelaku UMKM dalam layanan bank syariah masih rendah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode wawancara mendalam terhadap 18 pelaku UMKM yang dipilih secara purposif. Data dianalisis menggunakan pendekatan tematik. Hasil penelitian mengidentifikasi lima tema utama yang memengaruhi sikap dan perilaku keuangan syariah, yaitu: tingkat literasi dan informasi, kepercayaan terhadap integritas syariah, aksesibilitas layanan, motivasi religius dan kebutuhan modal, serta pengalaman langsung. Temuan menunjukkan bahwa meskipun terdapat kesadaran normatif terhadap prinsip syariah, keterbatasan pengetahuan praktis dan akses layanan menjadi penghalang utama. Penelitian ini memberikan kontribusi pada strategi peningkatan inklusi keuangan syariah berbasis nilai lokal dan konteks sosial masyarakat.*

*This study aims to explore the gap between Islamic financial literacy and the actual practices of MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) in Tabalong Regency, a region characterized by strong religious values. Although Islamic principles are normatively accepted, the participation of MSMEs in Islamic banking services remains limited. This research adopts a descriptive qualitative approach using in-depth interviews with 18 purposively selected MSME actors. The data were analyzed using a thematic approach. The findings identified five main themes influencing the perception and behavior toward Islamic banking: level of literacy and access to information, trust in sharia integrity, service accessibility, religious motivation and capital needs, and personal experiences. Despite normative awareness of sharia principles, the lack of practical knowledge and access remains a key barrier. This study contributes to strategies for enhancing Islamic financial inclusion based on local values and social context.*

KEYWORD	ARTICLE INFO
Literasi Keuangan Syariah, UMKM, Inklusi Keuangan, Bank Syariah, Studi Kualitatif	Published: 10 Nov 2025
	COPYRIGHT
<i>Islamic Financial Literacy, MSMEs, Financial Inclusion, Islamic Banking, Qualitative Study</i>	 <p>© Author(s) 2025  This work is licensed under a <a href="https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">Creative Commons Attribution 4.0 International License</a>.</p>

## PENDAHULUAN

Dalam dua dekade terakhir, keberadaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjadi aktor sentral pembangunan ekonomi di berbagai belahan dunia, termasuk Indonesia. Berdasarkan laporan World Bank (2022), UKM berkontribusi terhadap lebih dari 50% lapangan kerja formal dan mencakup sekitar 90% total unit bisnis secara global.<sup>1</sup> Di Indonesia, UKM telah menjadi pilar ekonomi domestik dengan kontribusi sebesar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), serta menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional, mencerminkan peran vitalnya dalam menstabilkan struktur ekonomi nasional, terutama di sektor informal yang mencakup daerah pedesaan dan pinggiran kota.<sup>2</sup>

Kabupaten Tabalong di Kalimantan Selatan mencerminkan fenomena ini secara nyata. Daerah ini ditopang oleh sektor UKM berbasis agraria, jasa, serta perdagangan tradisional yang sangat bergantung pada modal kerja harian. Namun, akses terhadap sumber pendanaan formal, baik dari lembaga keuangan konvensional maupun syariah, masih menjadi persoalan krusial. Di tengah semangat kemandirian usaha, keterbatasan literasi keuangan dan ketergantungan pada sumber pinjaman informal menjadi tantangan struktural yang belum terselesaikan.

Di sisi lain, pertumbuhan lembaga keuangan syariah di Indonesia menunjukkan performa yang menjanjikan. Sejak berdirinya Bank Muamalat pada tahun 1992, industri perbankan syariah telah berkembang pesat, didukung oleh regulasi seperti Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, serta Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) - yang merupakan kelanjutan dari KNKS - secara konsisten meluncurkan berbagai inisiatif strategis. Upaya kolaboratif ini bertujuan kuat untuk merealisasikan visi Indonesia sebagai pusat keuangan syariah terkemuka di dunia.<sup>3</sup>

Berdasarkan laporan OJK tahun 2024, aset perbankan syariah telah menembus angka Rp 2.883,67 triliun. Namun, tingkat inklusi keuangan syariah baru mencapai 12,88% dari total penduduk Indonesia—angka yang jauh tertinggal dibandingkan inklusi perbankan konvensional yang telah melampaui 73,55%.<sup>4</sup>

Fenomena kontradiktif muncul di Kabupaten Tabalong. Meskipun masyarakat dikenal religius dan secara nilai selaras dengan prinsip ekonomi Islam, tingkat partisipasi UKM terhadap layanan perbankan syariah masih rendah. Observasi awal menunjukkan bahwa pelaku UKM cenderung memilih pinjaman informal atau konvensional yang dianggap lebih fleksibel, cepat, dan tanpa syarat

---

<sup>1</sup> World Bank, "Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance," 2022, h. 3, <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>.

<sup>2</sup> Kementerian Koperasi dan UKM, *Laporan Tahunan UKM Nasional 2023* (Jakarta: Kemenkop UKM, 2023), h. 3.

<sup>3</sup> Mul Irawan, "Politik Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia," *Jurnal Media Hukum* 25, no. 1 (2018): h. 11-15, <https://doi.org/10.18196/jmh.2018.0097.10-21>.

<sup>4</sup> Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024," 2024, h. 26, [https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-\(SNLIK\)-2024.aspx](https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-(SNLIK)-2024.aspx).

rumit—suatu ironi mengingat potensi demografi religius mereka sangat tinggi. Berdasarkan data Dinas Koperasi UKM Perindustrian dan Perdagangan (DKUPP) Tabalong, terdapat lebih dari 19.124 pelaku UMKM pada tahun 2024.<sup>5</sup> Namun, hanya sebagian kecil yang mengakses produk pembiayaan berbasis syariah.

Pelaku usaha mikro dan kecil di berbagai daerah menunjukkan kecenderungan persepsi negatif terhadap perbankan syariah yang dinilai rumit dalam prosesnya, tidak fleksibel, serta kurang komunikatif dalam memahami kebutuhan dan kondisi riil mereka. Banyak di antara mereka merasa kesulitan dalam memahami akad-akad syariah seperti murābahah atau musyārahah yang seringkali dikomunikasikan dengan istilah teknis yang kurang familiar. Sebuah studi oleh Firdausi dan Mubarak mengungkapkan bahwa pelaku UMKM merasa terhambat oleh ketentuan pembiayaan bank syariah yang dianggap lebih berbelit dibandingkan bank konvensional, serta keterbatasan pemahaman terhadap mekanisme syariah menjadi salah satu penyebab rendahnya partisipasi dalam layanan ini.<sup>6</sup> Persepsi ini semakin diperkuat oleh kurangnya kapasitas pihak bank dalam memberikan edukasi yang memadai, yang menyebabkan timbulnya rasa ragu-ragu bahkan ketidakpercayaan dari kalangan pengusaha kecil.

Realitas ini memunculkan pertanyaan fundamental: mengapa masyarakat yang secara nilai sangat dekat dengan prinsip syariah justru enggan menggunakan layanan keuangan berbasis Islam? Apakah karena keterbatasan informasi, rendahnya literasi keuangan, atau karena pengalaman yang tidak menyenangkan sebelumnya?

Kajian ini penting secara sosiologis karena mempertemukan nilai religius, persepsi sosial, dan dinamika ekonomi dalam satu ruang praktik. Pendekatan kualitatif sangat relevan digunakan untuk menggali pemaknaan subyektif pelaku UKM terhadap pengalaman mereka dalam berinteraksi (atau tidak) dengan bank syariah.

Literatur sebelumnya lebih banyak membahas aspek normatif dan kelembagaan dari perbankan syariah. Irawan dan Indriana & Halim menyoroti peran regulasi dan politik hukum dalam mendorong pertumbuhan bank syariah, tetapi tidak menjangkau hingga level mikro, khususnya persepsi pelaku UKM.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Iin Hendriyani, “Diskopukmperindag Tabalong Targetkan 200 Pelaku UMKM Baru Di Tahun 2025,” *Tvtabalong* (blog), 3 Februari 2025, <https://tvtabalong.com/diskopukmperindag-tabalong-targetkan-200-pelaku-umkm-baru-di-tahun-2025/>.

<sup>6</sup> Zahwa Naelal Firdausi dan Ahmad Fauzan Mubarak, “Analisis Preferensi Masyarakat Desa Ngasem Dalam Mengambil Pembiayaan Antara Bank ‘Plecit’ Dan Lembaga Keuangan Syariah,” *VALUE* 5, no. 1 (13 Juli 2024): 81–98, <https://doi.org/10.36490/value.v5i1.1241>.

<sup>7</sup> Ana Indriana dan Abdillah Halim, “Politik Hukum Ekonomi Syariah Di Indonesia,” *El-Wasathiya: Jurnal Studi Agama* 8, no. 1 (20 Juni 2020): h. 81-83, <https://doi.org/10.35888/el-wasathiya.v8i1.3932>.

Burhanuddin dan Amran pun hanya meneliti dampak merger bank-bank syariah dalam konteks pasar modal dan efisiensi kelembagaan, tanpa mengupas persepsi aktor di lapangan atau realitas sosial masyarakat kecil.<sup>8</sup>

Dalam konteks ini, penting untuk mengarahkan perhatian akademik pada pengalaman dan persepsi pelaku UMKM di wilayah dengan karakteristik sosial-keagamaan yang kuat, seperti Tabalong. Fakta bahwa masyarakat di sana justru lebih memilih bank konvensional mengindikasikan adanya celah antara wacana normatif dan kenyataan sosiologis.

Pendekatan fenomenologis digunakan dalam penelitian ini untuk menangkap dimensi pengalaman, interpretasi makna, dan narasi sosial yang membentuk sikap pelaku UMKM terhadap bank syariah. Fokus pada subyektivitas pelaku usaha menjadi krusial dalam menggali realitas sosial-ekonomi yang tidak tampak secara statistik.

Tujuan utama penelitian ini adalah mengeksplorasi secara mendalam persepsi pelaku UKM terhadap perbankan syariah, mengidentifikasi faktor-faktor yang membentuk sikap mereka, serta merumuskan strategi kontekstual untuk meningkatkan inklusi keuangan syariah di daerah religius namun partisipatif rendah.

Di samping itu, penelitian ini bertujuan memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan studi-studi berbasis pendekatan kualitatif di bidang keuangan syariah, khususnya yang menyoroti aspek sosial dan psikologis pelaku usaha mikro.

Secara praktis, hasil penelitian ini dapat digunakan oleh perbankan syariah untuk menyusun strategi pemasaran dan literasi keuangan berbasis budaya lokal serta pola komunikasi yang relevan dengan komunitas target.

Lebih jauh, hasil kajian ini akan menjadi masukan bagi regulator dan pembuat kebijakan dalam menyusun pendekatan bottom-up dalam membangun ekosistem keuangan syariah yang berkelanjutan dan partisipatif.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya menawarkan kontribusi akademik dalam mengisi kekosongan literatur yang menelaah pengalaman subyektif pelaku UKM, tetapi juga mengusulkan kerangka pendekatan yang lebih kontekstual dan partisipatif dalam mendorong inklusi perbankan syariah di daerah religius seperti Tabalong.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode analisis tematik yang dikembangkan oleh Braun dan Clarke.<sup>9</sup> Pendekatan ini dipilih karena mampu mengungkap

---

<sup>8</sup> Chairul Ihsan Burhanuddin dan Amran Amran, "Analisis Efek Merger Bank Bumh Syariah Di Bursa Efek Indonesia," *AkMen JURNAL ILMIAH* 18, no. 2 (30 Agustus 2021): h. 145-146, <https://doi.org/10.37476/akmen.v18i2.1709>.

secara mendalam pengalaman, persepsi, dan makna subjektif yang dikonstruksi oleh para informan dalam konteks sosial yang diteliti. Menurut Moleong, penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena secara holistik dalam konteks alami melalui interpretasi makna yang dilakukan oleh peneliti.<sup>10</sup>

Penelitian ini mengeksplorasi persepsi pelaku UMKM di Tabalong terhadap perbankan syariah. Sebanyak 18 informan dipilih untuk mengidentifikasi pola persepsi, pengalaman, dan hambatan terhadap penggunaan layanan bank syariah. Untuk menjamin validitas dan reliabilitas data, penelitian ini menggunakan triangulasi sumber.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Informan UKM di Tabalong

Penelitian ini melibatkan 18 pelaku UMKM di Kabupaten Tabalong yang mayoritas bergerak di sektor kuliner, makanan dan camilan, serta usaha rumah tangga lain. Sebagian besar memiliki latar pendidikan SMA/SMK diikuti oleh dua pelaku UMKM berlatar belakang pendidikan sarjana S1/S2. an tiga informan yang hanya menyelesaikan pendidikan dasar (SD). Ini menunjukkan bahwa pendekatan edukasi dan sosialisasi keuangan syariah di daerah ini harus dilakukan dengan mempertimbangkan latar belakang pendidikan non-akademik dan menekankan pada pendekatan visual, naratif, dan aplikatif daripada terminologi teknis yang kompleks

Dari sisi pengalaman menggunakan bank syariah, hanya 4 informan yang pernah menggunakan layanan bank syariah, sedangkan 14 informan yang lain menyatakan belum pernah mengakses layanan bank syariah. Namun dari jumlah itu, hanya 1–2 informan yang masih aktif, sementara sisanya berhenti menggunakan karena kendala kepercayaan, lokasi, atau persepsi prosedur. Temuan ini mengindikasikan adanya gap antara keberadaan institusi syariah dan partisipasi nyata pelaku UMKM.

### Tema-tema Persepsi Pelaku UMKM terhadap Perbankan Syariah

Melalui analisis tematik terhadap data wawancara mendalam, ditemukan lima tema utama yang merepresentasikan persepsi pelaku UMKM di Kabupaten Tabalong terhadap perbankan syariah, serta faktor-faktor yang memengaruhi sikap mereka. Tema-tema ini beserta sub-tema, kode, dan contoh kutipan informan dirangkum dalam Tabel berikut:

---

<sup>9</sup> Virginia Braun dan Victoria Clarke, “Using Thematic Analysis in Psychology,” *Qualitative Research in Psychology* 3, no. 2 (Januari 2006): 77–101, <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>.

<sup>10</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi penelitian kualitatif edisi revisi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018).

No.	Tema Utama	Sub-Tema	Contoh Kutipan Informan	Penjelasan / Implikasi Kontekstual
1	Variasi Tingkat Pemahaman dan Literasi Syariah	Pernah dengar, tapi tidak tahu detail	“Pernah dengar, tapi tidak tahu detailnya.” – Ibu H, Bpk. S, Ibu J	Mayoritas hanya mengenal nama “bank syariah” tanpa memahami konsep dasarnya seperti akad dan sistem bagi hasil.
		Belum paham prinsip syariah	“Saya masih belum paham sepenuhnya.” – Bpk. S, Ibu I, Ibu M	Pemahaman prinsip bebas riba atau sistem bagi hasil masih sangat minim.
		Menganggap “sama saja”	“Sama saja, hanya istilah yang berbeda.” – Ibu H, Bpk. W, Ibu Q	Kesalahpahaman ini menimbulkan persepsi bahwa tidak ada keunggulan bank syariah dibandingkan bank konvensional.
		Paham dasar orientasi agama / sistem	“Sistemnya riba vs bagi hasil.” – Ibu A, Ibu E, Ibu Y	Ada potensi pemahaman awal yang bisa dikembangkan menjadi kesadaran kritis terhadap sistem ekonomi Islam.
2	Skeptisisme terhadap Integritas Syariah	Ragu pada sistem bagi hasil	“Saya kurang percaya dengan sistem bagi hasil.” – Ibu H, Ibu B	Kekhawatiran bahwa sistem ini tetap tidak adil atau disalahgunakan.
		Tidak yakin benar-benar bebas riba	“Masih kurang yakin apakah benar-benar bebas riba.” – Ibu I, Bpk. W	Terdapat ketidakpercayaan mendalam terhadap praktik syariah secara institusional.
		Takut sistem tidak jelas	“Takut sistem tidak jelas.” – Bpk. F, Bpk. I	Prosedur dan struktur yang tidak transparan memperburuk persepsi.
3	Kendala Akses dan Sosialisasi	Lokasi jauh	“Lokasi jauh.” – Ibu A, Ibu S N	Hambatan geografis menjadi kendala utama keterlibatan.
		Tidak tahu prosedur & takut proses rumit	“Tidak tahu cara mendaftar.” – Ibu W,	Prosedur pendaftaran dan pengajuan pembiayaan tidak

No.	Tema Utama	Sub-Tema	Contoh Kutipan Informan	Penjelasan / Implikasi Kontekstual
			Ibu J; “Takut prosesnya rumit.” – Ibu N, Ibu B	diketahui oleh banyak UMKM.
		Sosialisasi belum maksimal	“Kurang sosialisasi.” – Bpk. S, Ibu F, Ibu L	Kurangnya pendekatan aktif dari pihak bank menyebabkan informasi tidak tersampaikan dengan efektif.
4	Motivasi dan Harapan UMKM	Motivasi religius	“Sesuai ajaran agama.” – Ibu A; “Sangat penting.” – Ibu M, Ibu J	Ada keinginan religius untuk bertransaksi secara syariah, menjadi modal awal kepercayaan.
		Harapan permodalan yang mudah	“Semoga bisa membantu modal usaha.” – Ibu L, Ibu F, Ibu Q	UMKM membutuhkan akses pembiayaan ringan tanpa beban bunga tinggi.
		Mencari keunggulan layanan dibanding konvensional	“Lebih baik dari bank konvensional.” – Ibu H, Bpk. F	Bank syariah dinilai memiliki potensi jika mampu menawarkan kemudahan nyata.
5	Potensi Peningkatan Partisipasi melalui Edukasi	Kesediaan diedukasi	“Mungkin/Ya.” – Ibu H, Bpk. S, Ibu W	Mayoritas terbuka terhadap penggunaan bank syariah jika mendapat penjelasan yang tepat.
		Usulan bentuk edukasi	“Sosialisasi langsung, forum UMKM, libatkan tokoh agama.” – Ibu M, Ibu B, Ibu J	Edukasi berbasis komunitas dan nilai agama lokal lebih efektif dalam meningkatkan partisipasi.
		Harapan digitalisasi dan proses yang mudah	“Layanan digital mudah, tidak dipersulit.” – Bpk. I, Ibu E	Pelaku UMKM ingin akses cepat, digital, dan sederhana agar bisa bersaing dalam dunia usaha yang bergerak cepat.

### **Pengetahuan dan Pemahaman Awal tentang Bank Syariah**

Mayoritas informan (15 dari 18 orang) menyatakan bahwa mereka “pernah mendengar” tentang bank syariah, namun tidak memahami detail layanan, prinsip, maupun mekanismenya. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat kesadaran (awareness) terhadap keberadaan bank syariah sudah relatif tinggi, namun belum disertai dengan pemahaman yang mendalam. Sumber informasi utama yang disebutkan adalah Media sosial/internet, Keluarga/teman, dan Pihak bank, serta Tokoh agama dan Seminar. Namun, meskipun ada awareness, tingkat pemahaman mendalam masih menjadi tantangan. Banyak informan yang jujur mengakui bahwa mereka "masih belum paham sepenuhnya" atau "tidak tahu detailnya".

Misalnya, Ibu H menyatakan, "Pernah dengar, tapi tidak tahu detailnya." Senada dengan itu, Bapak S juga mengakui, "Saya masih belum paham sepenuhnya." Hanya sebagian kecil yang menunjukkan pemahaman yang lebih konkret. Kondisi ini mengindikasikan bahwa informasi yang sampai ke UMKM masih bersifat permukaan dan belum cukup untuk membangun pemahaman yang komprehensif.

### **Persepsi tentang Prinsip Bank Syariah (Bebas Riba dan Bagi Hasil)**

Ketika diminta mengemukakan pendapat tentang prinsip bank syariah, seperti bebas riba dan sistem bagi hasil, tanggapan informan terbagi menjadi beberapa kategori. Mayoritas menyatakan "Saya masih belum paham sepenuhnya", mengulang kembali rendahnya literasi. Namun, 10 informan menunjukkan sikap positif dengan menyatakan "Saya setuju dan mendukung prinsip tersebut". Sebaliknya, terdapat pula keraguan, dengan 2 informan menyatakan "Saya kurang percaya dengan sistem bagi hasil", dan 2 informan yang merasa "tidak ada bedanya dengan bank konvensional".

Ibu H dengan tegas menyatakan, "Saya kurang percaya dengan sistem bagi hasil." Di sisi lain, Ibu A menunjukkan dukungan penuh, "Saya setuju dan mendukung prinsip tersebut." Variasi ini menunjukkan adanya segmentasi persepsi terhadap prinsip inti perbankan syariah, yang sebagian besar masih memerlukan penjelasan lebih lanjut untuk membangun kepercayaan.

### **Pandangan tentang Perbedaan Bank Syariah dan Konvensional**

Mengenai perbedaan antara bank syariah dan konvensional, informan menunjukkan variasi pemahaman. Sejumlah besar informan (12 orang) mengaku "Tidak tahu bedanya". Ini konsisten dengan temuan di atas bahwa pemahaman detail masih kurang. Delapan informan mengidentifikasi perbedaan berdasarkan "Sistemnya (misalnya riba vs bagi hasil)", yang menunjukkan pemahaman yang lebih baik tentang inti perbedaan akad. Empat informan melihat perbedaan dari "Orientasi nilai keagamaan", sementara empat lainnya berpendapat "Sama saja, hanya istilah yang berbeda". Bahkan ada yang spesifik menyebut "Masih kurang yakin apakah benar2 bebas riba".

Seperti Ibu H berpendapat, "Sama saja, hanya istilah yang berbeda." Namun, Ibu LR mampu mengidentifikasi perbedaan pada "Sistemnya (misalnya riba vs bagi hasil)." Perbedaan pandangan ini menegaskan bahwa meskipun ada yang mulai memahami perbedaan fundamental, narasi yang jelas dan konsisten tentang keunikan bank syariah masih perlu diperkuat di masyarakat Tabalong.

### **Pengalaman dan Alasan Penggunaan/Ketidakgunaan Layanan Bank Syariah**

Sebanyak 14 dari 18 informan menyatakan "Tidak pernah" menggunakan layanan bank syariah, sementara 4 informan menyatakan "untuk keperluan pribadi" atau "untuk keperluan usaha". Satu informan pernah menggunakan tetapi sudah tidak lagi.

Bagi yang belum pernah menggunakan, alasan yang paling sering disebutkan adalah "Kurang sosialisasi", "Tidak tahu cara mendaftar", "Takut prosesnya rumit", dan "Lokasi jauh". Alasan lain mencakup "Takutnya ada unsur riba", "Lebih nyaman dengan bank biasa", dan "Tidak berani Krn belum ada kepastian pendapatan dr usaha".

Ibu WI misalnya, meskipun setuju dengan prinsip syariah, mengaku "Tidak pernah, karena Tidak tahu cara mendaftar." Sementara itu, Ibu S justru menyatakan, "untuk keperluan usaha" menggunakan pembiayaan. Ini menunjukkan bahwa hambatan praktis (informasi, akses, prosedur) jauh lebih dominan daripada penolakan prinsip di kalangan UMKM yang belum berpartisipasi.

### **Persepsi tentang Keuntungan dan Kekhawatiran/Kendala Penggunaan Bank Syariah**

Mengenai keuntungan, 13 informan dari 18 informan secara eksplisit menyatakan "tidak tahu", "tidak merasakan", atau tidak dapat menyebutkan keuntungan secara spesifik. Hal ini menunjukkan bahwa minimnya pengalaman langsung dan keterbatasan literasi menyebabkan manfaat bank syariah tidak dipahami secara fungsional. Namun demikian, bagi lima informan yang dapat mengidentifikasi keuntungan, mereka menyebutkan aspek seperti "sesuai ajaran agama", "biaya ringan", dan "aman secara moral" sebagai nilai tambah dari layanan perbankan syariah.

Di sisi lain, kekhawatiran dan hambatan yang paling banyak disebut oleh informan mencerminkan persoalan informasi dan kepercayaan. Tercatat: 12 informan menyatakan kendala utama mereka adalah "kurang informasi", baik terkait produk, cara mendaftar, maupun prosedur penggunaan. 5 informan menyatakan keraguan terhadap keaslian syariah, misalnya dengan ungkapan "tidak percaya betul-betul syariah" atau "sama saja seperti bank konvensional". 3 informan menyebutkan "takut sistem tidak jelas" sebagai sumber kekhawatiran. 2 informan menyampaikan bahwa mereka tidak percaya atau khawatir terhadap sistem bagi hasil, karena dianggap lebih mahal dari bunga bank biasa. Beberapa informan juga menunjukkan ketakutan terhadap kemungkinan gagal bayar, serta menyatakan bahwa mereka merasa tidak tahu cara mendaftar atau takut prosesnya rumit.

Ibu F menyebut keuntungan "Sesuai ajaran agama", namun kekhawatirannya "Kurang informasi." Kontradiksi ini menyoroiti bahwa bahkan bagi mereka yang memiliki motivasi religius, ketidaktahuan informasi spesifik bisa menjadi kendala.

### **Pentingnya Prinsip Keuangan Syariah bagi Pelaku UMKM**

Mayoritas informan (10 orang) menyatakan "Sangat penting" atau "Penting" bahwa prinsip keuangan syariah penting bagi mereka. 6 informan menjawab "Penting, tapi bukan satu-satunya", yang menunjukkan bahwa meskipun nilai religius diakui, faktor pragmatis lain juga menjadi pertimbangan. Hanya 2 informan yang menyatakan "Tidak terlalu penting".

Ibu J dengan tegas menyatakan "Sangat penting." Di sisi lain, Ibu F memiliki pandangan berbeda, "Tidak terlalu penting." Temuan ini menegaskan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Tabalong memiliki kesadaran dan afiliasi terhadap nilai-nilai syariah, yang merupakan modal sosial penting bagi pengembangan perbankan syariah.

### **Saran dan Harapan untuk Peningkatan Bank Syariah dalam Membantu UMKM**

Saran yang paling dominan untuk peningkatan bank syariah adalah "Sosialisasi lebih aktif" (16 informan). Saran lain meliputi "Proses pembiayaan sederhana" (5 informan), "Layanan digital yang mudah" (3 informan), dan "Melibatkan tokoh agama" (2 informan).

Harapan utama UMKM agar bank syariah dapat membantu usaha mereka sangat beragam, antara lain: "memberikan keunggulan dan kemudahan", "supaya usaha lebih maju dan berkah", "bisa mendukung usaha semua kalangan masyarakat", "memberi modal tanpa ribet urusannya", dan "agar tidak dipersulit ketika mengajukan peminjaman modal"

Ini menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya mengharapkan edukasi, tetapi juga kemudahan proses dan dukungan finansial yang adaptif terhadap karakteristik usaha mereka.

### **Kesediaan Menggunakan Bank Syariah di Masa Depan**

Mayoritas informan, yaitu 11 dari 18 informan menyatakan "bersedia menggunakan bank syariah di masa depan jika diberi edukasi yang memadai. 5 informan menjawab "Mungkin", yang menandakan bahwa mereka belum sepenuhnya yakin, namun tetap membuka peluang untuk menggunakan bank syariah bila hambatan seperti kurang informasi, keraguan terhadap integritas syariah, atau kesulitan akses layanan dapat diatasi. Sementara itu, 2 informan menyatakan "tidak bersedia" atau "belum paham", dengan alasan masih ragu terhadap keunggulan layanan syariah, atau merasa tidak mengetahui perbedaan antara bank syariah dan konvensional.

Ibu WI menyatakan bersedia dengan harapan "lebih banyak sosialisasi untuk pembukaan rekening bank syariah, manfaat, kelebihan dan penggunaannya." Ini menegaskan bahwa edukasi adalah kunci untuk mengubah niat menjadi partisipasi nyata.

Temuan ini memperlihatkan bahwa secara umum, terdapat potensi konversi yang tinggi dari pelaku UMKM untuk beralih ke layanan keuangan syariah di masa depan. Namun, potensi ini masih terhambat oleh faktor literasi, akses, dan persepsi kepercayaan terhadap sistem. Maka dari itu, program peningkatan inklusi keuangan syariah di daerah seperti Tabalong perlu mengedepankan pendekatan edukatif, partisipatif, dan berbasis kebutuhan komunitas.

## PEMBAHASAN

### Persepsi Pelaku UMKM terhadap Perbankan Syariah

Persepsi pelaku UMKM di Kabupaten Tabalong terhadap perbankan syariah dapat digolongkan menjadi tiga kategori utama:

1. Persepsi Positif namun Terbatas (*Religious & Open-minded but Lacking Detail*): Mayoritas informan, meskipun mengakui pernah mendengar bank syariah dan setuju dengan prinsip dasarnya (bebas riba, bagi hasil) karena sesuai ajaran agama (Tema 4), pemahaman mereka terhadap detail operasional dan perbedaan substantif dengan bank konvensional masih sangat terbatas (Tema 1). Mereka memiliki motivasi religius yang kuat, yang menjadi fondasi positif, namun ini belum diterjemahkan menjadi partisipasi aktif karena keterbatasan informasi yang relevan. Informan seperti Ibu A, Ibu F, dan Ibu Y menunjukkan kategori ini, di mana nilai religius sangat penting, namun masih ada area kurang informasi.

Pandangan ini sejalan dengan penelitian Wajdi Dusuki dan Abdullah yang menunjukkan bahwa motivasi religius adalah faktor penting dalam keputusan nasabah untuk bertransaksi dengan bank syariah, namun juga menyoroti pentingnya pengetahuan yang mendalam tentang produk dan layanan syariah untuk mendorong partisipasi aktif.<sup>11</sup>

2. Persepsi Skeptis dan Negatif (*Skeptical & Distrustful*): Sebagian informan menunjukkan tingkat skeptisisme yang signifikan, terutama terkait keaslian prinsip syariah dan manfaat bagi hasil (Tema 2). Mereka merasa tidak ada bedanya atau sama saja, hanya istilah yang berbeda, bahkan ada yang kurang percaya dengan sistem bagi hasil atau tidak percaya betul-betul syariah. Kelompok ini seringkali memiliki kekhawatiran terhadap unsur riba atau sistem tidak jelas. Informan seperti Ibu H, Bapak W, dan Ibu I sangat menonjol dalam kategori ini. Persepsi ini adalah hambatan besar karena menyentuh inti kepercayaan terhadap bank syariah itu sendiri.

---

<sup>11</sup> Asyraf Wajdi Dusuki dan Nurdianawati Irwani Abdullah, "Why do Malaysian customers patronise Islamic banks?," *International Journal of Bank Marketing* 25, no. 3 (1 Januari 2007): 142–60, <https://doi.org/10.1108/02652320710739850>.

Skeptisisme ini diperkuat oleh studi Firdausi dan Mubarak (2024) yang menemukan bahwa pelaku UMKM terhambat oleh ketentuan pembiayaan bank syariah yang dianggap lebih berbelit dan kurangnya pemahaman terhadap mekanisme syariah, yang menimbulkan keraguan bahkan ketidakpercayaan.<sup>12</sup> Khan (2010) juga mengemukakan pertanyaan mengenai sejauh mana perbankan syariah benar-benar 'Islami' dalam praktiknya, yang dapat memicu skeptisisme di kalangan masyarakat.<sup>13</sup>

3. Persepsi Pragmatis dan Kurang Termotivasi (*Pragmatic & Less Motivated by Religion*): Sebagian kecil informan menunjukkan bahwa prinsip keuangan syariah tidak terlalu penting bagi mereka (Tema 4), atau mereka lebih fokus pada aspek praktis semata. Mereka mungkin tertarik pada kemudahan atau keringanan biaya, namun motivasi keagamaan tidak menjadi pendorong utama. Ini terlihat pada informan yang menyatakan “tidak terlalu penting atau yang alasan belum menggunakan karena lebih nyaman dengan bank biasa atau mau mencoba dengan kemampuan sendiri. Bagi kelompok ini, daya tarik bank syariah haruslah lebih pada manfaat finansial dan kemudahan daripada sekadar label syariah.

Pandangan ini menggemakan temuan dari Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) OJK 2024, yang menunjukkan bahwa tingkat inklusi keuangan syariah masih jauh di bawah konvensional, mengindikasikan bahwa faktor pragmatis dan kemudahan akses seringkali lebih dominan bagi sebagian masyarakat daripada motivasi religius semata.<sup>14</sup>

### **Faktor-faktor yang Membentuk Sikap Pelaku UMKM**

Beberapa faktor krusial teridentifikasi membentuk sikap pelaku UMKM terhadap perbankan syariah di Kabupaten Tabalong:

1. Tingkat Literasi dan Informasi: Ini adalah faktor paling dominan. Mayoritas UMKM belum memiliki pemahaman yang mendalam tentang produk, layanan, dan bahkan prinsip dasar bank syariah (Tema 1). Kekurangan informasi ini seringkali menjadi akar miskonsepsi atau skeptisisme. Sehingga semakin rendah literasi, semakin besar potensi miskonsepsi dan keraguan, sehingga menghambat partisipasi.

Hal ini konsisten dengan konsep literasi keuangan syariah yang dirumuskan oleh OJK, yaitu pemahaman, kepercayaan, dan kemampuan menggunakan produk dan layanan keuangan syariah secara bertanggung jawab. Rendahnya literasi akan langsung berdampak pada rendahnya inklusi

---

<sup>12</sup> Firdausi dan Mubarak, “Analisis Preferensi Masyarakat Desa Ngasem Dalam Mengambil Pembiayaan Antara Bank ‘Plebit’ Dan Lembaga Keuangan Syariah.”

<sup>13</sup> Feisal Khan, “How ‘Islamic’ is Islamic Banking?,” *Journal of Economic Behavior & Organization* 76, no. 3 (1 Desember 2010): 805–20, <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.09.015>.

<sup>14</sup> “Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024.”

keuangan syariah, seperti yang terlihat pada data inklusi keuangan syariah nasional yang masih rendah.<sup>15</sup>

2. Kepercayaan terhadap Integritas Syariah: Di daerah yang religius, otentisitas dan integritas prinsip syariah menjadi sangat penting (Tema 2). Keraguan bahwa bank syariah betul-betul syariah atau bebas riba menjadi penghalang psikologis yang kuat. Hal ini menunjukkan bahwa narasi yang disampaikan bank syariah belum sepenuhnya meyakinkan. Sehingga kepercayaan adalah fondasi; tanpa itu, meskipun ada motivasi religius, partisipasi akan rendah.
3. Aksesibilitas Fisik dan Prosedural: Kendala geografis (lokasi jauh) dan persepsi tentang kerumitan prosedur (tidak tahu cara mendaftar, takut prosesnya rumit) menjadi hambatan praktis yang signifikan (Tema 3). Meskipun ada niat, kesulitan mengakses atau memahami proses dapat membatalkan minat. Jadi kemudahan akses dan proses adalah penentu praktis partisipasi.
4. Motivasi Religius dan Harapan Dukungan Usaha: Faktor ini merupakan potensi besar di Kabupaten Tabalong. Adanya keinginan untuk bertransaksi sesuai syariah (sesuai ajaran agama, sangat penting) dan harapan akan dukungan modal yang mudah bagi UMKM adalah daya dorong positif (Tema 4). Sehingga pemanfaatan nilai religius sebagai titik masuk dan penawaran solusi konkret untuk kebutuhan UMKM akan sangat efektif.
5. Pengalaman (Positif/Negatif): Meskipun sedikit informan yang memiliki pengalaman langsung, pengalaman positif (misalnya, biaya ringan, sudah sangat membantu) cenderung memperkuat niat untuk menggunakan. Sebaliknya, pengalaman negatif atau persepsi biaya yang lebih tinggi dapat menghambat. Jadi pengalaman positif dari pengguna awal dapat menjadi 'agen' promosi yang efektif melalui mulut ke mulut.

### **Merumuskan Strategi Kontekstual untuk Peningkatan Inklusi Keuangan Syariah**

Dengan mempertimbangkan persepsi dan faktor-faktor pembentuk sikap di Kabupaten Tabalong yang religius namun partisipatif rendah, strategi peningkatan inklusi keuangan syariah harus bersifat kontekstual dan multi-aspek:

1. Edukasi dan Sosialisasi yang Masif, Intensif, dan Berbasis Kepercayaan:
  - a. Fokus pada Literasi Esensial. Sosialisasi tidak hanya mengenalkan nama "bank syariah", tetapi harus secara jelas, sederhana, dan transparan menjelaskan prinsip bebas riba dan bagi hasil, serta perbedaannya dengan bunga bank konvensional. Contoh-contoh praktik nyata (misal simulasi akad) akan lebih efektif daripada teori. Sosialisasi harus menjelaskan secara jelas prinsip-prinsip syariah (bebas riba, bagi hasil, larangan gharar) serta membandingkannya dengan sistem bunga bank konvensional dalam format yang mudah dipahami. Simulasi akad menjadi pendekatan yang efektif dibanding ceramah satu arah. Hal ini ditegaskan oleh Fatimah

---

<sup>15</sup> Ibid

(2021), bahwa peningkatan pemahaman terhadap produk keuangan syariah memerlukan pendekatan interaktif dan terintegrasi yang menyorot aspek fungsional, bukan hanya ideologis.<sup>16</sup>

- b. Melibatkan Tokoh Agama. Pelibatan ulama atau tokoh agama lokal dalam sosialisasi akan meningkatkan kredibilitas dan kepercayaan terhadap integritas syariah bank, mengatasi skeptisisme. Pelibatan ulama dan pemuka agama menjadi pendekatan yang krusial dalam meningkatkan kredibilitas dan membangun kepercayaan publik terhadap bank syariah. Hal ini mendukung temuan Adib yang menyatakan bahwa persepsi terhadap nilai religius lembaga sangat dipengaruhi oleh figur yang menyampaikan pesan.<sup>17</sup>
  - c. Pendekatan Langsung dan Berkelanjutan. Seperti mengadakan agenda pertemuan dengan UMKM secara berkala di komunitas lokal sebagai upaya pendekatan kepada para UMKM, bukan hanya seminar besar, untuk menjawab pertanyaan langsung dan membangun hubungan. Bank syariah harus melakukan pendekatan langsung melalui pertemuan berkala di komunitas, bukan hanya seminar massal di kota. Sobana et al. menyebut bahwa kegiatan mentoring dan penyuluhan berbasis komunitas lebih efektif meningkatkan literasi keuangan syariah dibandingkan edukasi formal.<sup>18</sup>
  - d. Menghilangkan Miskonsepsi. Secara proaktif meluruskan miskonsepsi seperti "bagi hasil lebih besar dari bunga" dengan data dan simulasi yang mudah dipahami. Banyak pelaku UMKM percaya bahwa sistem bagi hasil justru lebih mahal dari bunga. Mispersepsi ini harus diluruskan dengan data aktual dan simulasi yang membandingkan skema bagi hasil dan bunga konvensional secara visual dan praktis.<sup>19</sup>
2. Penyederhanaan Proses dan Peningkatan Aksesibilitas:
- a. Proses yang Sederhana dan Cepat: Mendesain proses pembiayaan sederhana dan administratif yg mudah tidak ribet dan proses cepat adalah krusial. Ini akan mengurangi kekhawatiran takut prosesnya rumit. Prosedur pembiayaan syariah harus dirancang lebih ringan dan cepat agar pelaku UMKM tidak takut untuk mengaksesnya. Surepno & Sa'adi menekankan bahwa salah

---

<sup>16</sup> Lina Fatinah, "Tinjauan Historis Dan Teoritis Tentang Inovasi Produk Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah (AKSY)* 3, no. 1 (20 Januari 2021): 123–30, <https://doi.org/10.15575/aksy.v3i1.12143>.

<sup>17</sup> Adib Adib, "Literasi Keuangan Dan Masalah Inklusi Untuk Gangguan Visual Di Wilayah Jakarta," *Al-Mal: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam* 1, no. 2 (21 Juli 2020): 135–60, <https://doi.org/10.24042/al-mal.v1i2.5924>.

<sup>18</sup> Dadang Husen Sobana dkk., "Strengthening Financial Literacy and Inclusion in Islamic Cooperatives Through Mentorship and Counseling in Indonesia," *Journal of Islamic Economics and Business* 4, no. 2 (2024): 171–93, <http://journal.uinsgd.ac.id/index.php/jieb/article/view/45654>.

<sup>19</sup> Luqmanul Hakiem Ajuna, "The Urgency Of Women's Leadership In The Budget Formulation: Islamic Finance Perspective," *Finansha: Journal of Sharia Financial Management* 4, no. 2 (17 November 2023): 217–33, <https://doi.org/10.15575/fjsfm.v4i2.30232>.

satu faktor penghambat inklusi adalah ketidaktahuan prosedur dan asumsi bahwa prosesnya rumit.<sup>20</sup>

- b. Layanan Digital yang Mudah: Pemanfaatan teknologi untuk layanan digital yang mudah dapat mengatasi kendala lokasi jauh dan mempermudah akses bagi UMKM muda. Mobile banking syariah sudah ada, perlu lebih dipromosikan dan ditingkatkan fiturnya. Pengembangan aplikasi mobile banking syariah yang user-friendly dan sosialisasinya kepada pelaku UMKM muda dapat memperluas jangkauan pengguna. Nasir & Rismaya (2024) bahkan menyoroti pentingnya digitalisasi dalam model usaha syariah berbasis POS (Point of Sale) untuk UMKM.<sup>21</sup>
  - c. Pendekatan Mobile/Branchless Banking: Mengembangkan agen laku pandai syariah atau layanan perbankan bergerak untuk menjangkau daerah-daerah yang lokasi jauh. Strategi mobile banking dan agen laku pandai syariah sangat relevan bagi daerah seperti Tabalong. Rohmawati & Kuswana menunjukkan efektivitas pendekatan berbasis komunitas melalui agen dan layanan perbankan bergerak.<sup>22</sup>
3. Penawaran Produk yang Kontekstual dan Kompetitif untuk UMKM:
- a. Fokus pada Kebutuhan Modal. Mengembangkan produk pembiayaan yang secara spesifik dirancang untuk kebutuhan UMKM, seperti pinjaman jangka pendek sekali bayar untuk proyek-proyek kecil atau modal tanpa ribet. Bank syariah harus mengembangkan skema pembiayaan mikro berbasis kebutuhan riil pelaku usaha seperti pembiayaan proyek jangka pendek dan pembelian bahan baku sekali bayar.<sup>23</sup>
  - b. Penjelasan Manfaat Jelas. Secara eksplisit mengkomunikasikan keunggulan dan kemudahan dibanding bank konvensional dan biaya ringan yang riil, untuk menarik pelaku UMKM pragmatis. Komunikasi mengenai manfaat praktis dan spiritual dari produk syariah harus dilakukan dengan bahasa yang dapat dipahami oleh pelaku usaha mikro, termasuk simulasi keuangan dan perbandingan dengan layanan konvensional. Layanan syariah harus dikemas dalam narasi yang lebih membunmi dan informatif agar dapat diterima oleh pelaku usaha kecil yang pragmatis.<sup>24</sup>

---

<sup>20</sup> Surepno Surepno dan Siti Halimatus Sa'diyah, "Tingkat Literasi Keuangan Syariah Pelaku Umkm Dan Pengaruhnya Terhadap Perkembangan Umkm Di Kecamatan Jepara," *Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah (AKSY)* 4, no. 1 (13 Februari 2022): 145–62, <https://doi.org/10.15575/aksy.v4i1.17108>.

<sup>21</sup> Abdul Nasir dan Erin Rismaya, "Exploring Sharia-Based Msme Development Strategies Through The Utilization Of Majoo Point Of Sale Technology," *Finansha: Journal of Sharia Financial Management* 5, no. 2 (16 Desember 2024), <https://doi.org/10.15575/fjsfm.v5i2.41732>.

<sup>22</sup> Istiti Rohmawati, Dadang Kuswana, dan Enok Risdayah, "Peran Stakeholder Dalam Pemberdayaan Ekonomi Dengan Menggunakan Metode Analisis Mactor Program ZCD," *Tamkin: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam* 9, no. 1 (2024), <https://doi.org/10.15575/tamkin.v9i1.24480>.

<sup>23</sup> Fatinah, "Tinjauan Historis Dan Teoritis Tentang Inovasi Produk Lembaga Keuangan Syariah."

<sup>24</sup> Nasir dan Rismaya, "Exploring Sharia-Based Msme Development Strategies Through The Utilization Of Majoo Point Of Sale Technology."

- c. Skema Tanpa Bunga/Bagi Hasil yang Kompetitif. Mempertimbangkan permintaan pinjaman bunga 0% atau skema bagi hasil yang dirasa ringan, serta menjelaskan mekanisme jalan keluar kredit macetnya. Bank syariah harus menawarkan skema yang secara riil dapat bersaing dengan konvensional, dengan transparansi pembagian keuntungan dan mekanisme penyelesaian risiko gagal bayar. Tingkat kepercayaan masyarakat meningkat ketika lembaga syariah menyampaikan secara gamblang risiko, biaya, dan hak-hak pengguna.<sup>25</sup>
4. Membangun Kepercayaan dan Transparansi:
- a. Transparansi Akad dan Perhitungan. Memastikan bahwa semua akad dan perhitungan bagi hasil dijelaskan secara gamblang dan mudah dipahami oleh UMKM, untuk menghilangkan kekhawatiran sistem tidak jelas. Pelaku UMKM akan merasa aman ketika mereka benar-benar memahami akad yang digunakan dan cara pembagian hasil dihitung. Transparansi inilah yang membedakan antara sistem syariah yang otentik dan konvensional berkedok syariah. Salah satu indikator literasi keuangan syariah adalah pemahaman masyarakat terhadap jenis akad dan pembagian risiko antara pihak yang bertransaksi.<sup>26</sup>
  - b. Jaminan Integritas Syariah. Terus-menerus menegaskan dan membuktikan bahwa operasional bank syariah benar-benar sesuai syariah. Ini bisa melalui sertifikasi, pengawasan dewan syariah, dan audit eksternal yang diinformasikan kepada publik. Bank syariah perlu menunjukkan secara berkala hasil audit internal dan eksternal terkait kepatuhan syariah, termasuk pengawasan oleh DSN-MUI dan informasi mengenai sertifikasi halal produk keuangan. Sertifikasi halal bukan hanya untuk makanan, tetapi juga penting bagi produk keuangan agar konsumen merasa yakin terhadap kesesuaian prinsip syariah yang dijalankan.<sup>27</sup>

## KESIMPULAN

Penelitian ini mengungkap bahwa persepsi pelaku UMKM terhadap perbankan syariah di Kabupaten Tabalong sangat dipengaruhi oleh tingkat literasi keuangan syariah, akses informasi, dan pengalaman sosial mereka. Sebagian besar UMKM memahami nilai dasar syariah seperti larangan riba dan prinsip keadilan, namun belum memahami operasional bank syariah secara utuh. Hal ini menyebabkan munculnya skeptisisme terhadap integritas dan keautentikan sistem bank syariah.

Meskipun demikian, motivasi religius tetap menjadi kekuatan pendorong partisipasi, yang dapat dioptimalkan melalui pendekatan edukasi berbasis komunitas, sosialisasi langsung, dan digitalisasi layanan. Minimnya akses fisik dan kompleksitas prosedural juga menjadi hambatan

---

<sup>25</sup> Rohmawati, Kuswana, dan Risdayah, "Peran Stakeholder Dalam Pemberdayaan Ekonomi Dengan Menggunakan Metode Analisis Mactor Program ZCD."

<sup>26</sup> Surepno dan Sa'diyah, "Tingkat Literasi Keuangan Syariah Pelaku Umkm Dan Pengaruhnya Terhadap Perkembangan Umkm Di Kecamatan Jepara."

<sup>27</sup> Adib, "Literasi Keuangan Dan Masalah Inklusi Untuk Gangguan Visual Di Wilayah Jakarta."

signifikan yang harus dijawab dengan desain layanan yang lebih sederhana dan mudah dijangkau oleh pelaku usaha kecil.

Dengan demikian, bank syariah dan pemangku kepentingan terkait perlu membangun strategi edukasi keuangan yang kontekstual, inklusif, dan terdesentralisasi agar mampu menjembatani kesenjangan antara persepsi normatif dan partisipasi riil. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan strategi inklusi keuangan syariah di daerah dengan basis nilai keagamaan yang kuat namun dengan partisipasi keuangan yang masih terbatas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adib, Adib. “Literasi Keuangan Dan Masalah Inklusi Untuk Gangguan Visual Di Wilayah Jakarta.” *Al-Mal: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam* 1, no. 2 (21 Juli 2020): 135–60. <https://doi.org/10.24042/al-mal.v1i2.5924>.
- Ajuna, Luqmanul Hakiem. “The Urgency Of Women’s Leadership In The Budget Formulation: Islamic Finance Perspective.” *Finansha: Journal of Sharia Financial Management* 4, no. 2 (17 November 2023): 217–33. <https://doi.org/10.15575/fjsfm.v4i2.30232>.
- Braun, Virginia, dan Victoria Clarke. “Using Thematic Analysis in Psychology.” *Qualitative Research in Psychology* 3, no. 2 (Januari 2006): 77–101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>.
- Burhanuddin, Chairul Ihsan, dan Amran Amran. “Analisis Efek Merger Bank Bumh Syariah Di Bursa Efek Indonesia.” *AkMen JURNAL ILMIAH* 18, no. 2 (30 Agustus 2021): 144–52. <https://doi.org/10.37476/akmen.v18i2.1709>.
- Fatinah, Lina. “Tinjauan Historis Dan Teoritis Tentang Inovasi Produk Lembaga Keuangan Syariah.” *Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah (AKSY)* 3, no. 1 (20 Januari 2021): 123–30. <https://doi.org/10.15575/aksy.v3i1.12143>.
- Firdausi, Zahwa Naelal, dan Ahmad Fauzan Mubarak. “Analisis Preferensi Masyarakat Desa Ngasem Dalam Mengambil Pembiayaan Antara Bank ‘Plecit’ Dan Lembaga Keuangan Syariah.” *VALUE* 5, no. 1 (13 Juli 2024): 81–98. <https://doi.org/10.36490/value.v5i1.1241>.
- Hendriyani, Iin. “Diskopukmperindag Tabalong Targetkan 200 Pelaku UMKM Baru Di Tahun 2025.” *Tvtabalong* (blog), 3 Februari 2025. <https://tvtabalong.com/diskopukmperindag-tabalong-targetkan-200-pelaku-umkm-baru-di-tahun-2025/>.
- Indriana, Ana, dan Abdillah Halim. “Politik Hukum Ekonomi Syariah Di Indonesia.” *El-Wasathiya: Jurnal Studi Agama* 8, no. 1 (20 Juni 2020): 79–98. <https://doi.org/10.35888/el-wasathiya.v8i1.3932>.
- Irawan, Mul. “Politik Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Media Hukum* 25, no. 1 (2018). <https://doi.org/10.18196/jmh.2018.0097.10-21>.
- Kementerian Koperasi dan UKM. *Laporan Tahunan UKM Nasional 2023*. Jakarta: Kemenkop UKM, 2023.
- Khan, Feisal. “How ‘Islamic’ is Islamic Banking?” *Journal of Economic Behavior & Organization* 76, no. 3 (1 Desember 2010): 805–20. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.09.015>.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi penelitian kualitatif edisi revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018.
- Nasir, Abdul, dan Erin Rismaya. “Exploring Sharia-Based Msme Development Strategies Through The Utilization Of Majoo Point Of Sale Technology.” *Finansha: Journal of Sharia Financial Management* 5, no. 2 (16 Desember 2024). <https://doi.org/10.15575/fjsfm.v5i2.41732>.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). “Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024,” 2024. [https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Keuangan-\(SNLIK\)-2024.aspx](https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Keuangan-(SNLIK)-2024.aspx).
- Rohmawati, Istiti, Dadang Kuswana, dan Enok Risdayah. “Peran Stakeholder Dalam Pemberdayaan Ekonomi Dengan Menggunakan Metode Analisis Mactor Program ZCD.” *Tamkin: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam* 9, no. 1 (2024). <https://doi.org/10.15575/tamkin.v9i1.24480>.
- Sobana, Dadang Husen, Deni Kamaludin Yusup, Vemy Suci Asih, Elsa Yulandri, dan Fauzi Zulfikar Ahmad. “Strengthening Financial Literacy and Inclusion in Islamic Cooperatives Through

H.M. Arsyad Almakki: Kesenjangan Literasi Keuangan Syariah dan Praktik UMKM: Studi Kualitatif pada Pelaku Usaha di Kabupaten Tabalong

Mentorship and Counseling in Indonesia.” *Journal of Islamic Economics and Business* 4, no. 2 (2024): 171–93. <http://journal.uinsgd.ac.id/index.php/jieb/article/view/45654>.

Surepno, Surepno, dan Siti Halimatus Sa’diyah. “Tingkat Literasi Keuangan Syariah Pelaku Umkm Dan Pengaruhnya Terhadap Perkembangan Umkm Di Kecamatan Jepara.” *Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah (AKSY)* 4, no. 1 (13 Februari 2022): 145–62. <https://doi.org/10.15575/aksy.v4i1.17108>.

Wajdi Dusuki, Asyraf, dan Nurdianawati Irwani Abdullah. “Why do Malaysian customers patronise Islamic banks?” *International Journal of Bank Marketing* 25, no. 3 (1 Januari 2007): 142–60. <https://doi.org/10.1108/02652320710739850>.

World Bank. “Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance,” 2022. <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>.