

PERAN PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM MENDUKUNG PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM)

Duama Zunin Triana¹, M. Ridho², Sopian Ali³, Muhammad Zaki⁴, Mabruri⁵

Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Yasni Bungo^{1,2,3,4,5}

Email: Duamazunin triana@icloud.com¹, rido33469@gmail.com²,

handijr91@gmail.com³, Muhammadzaki@i ai yas nibungo.ac.id⁴,

Mabruri@i ai yas nibungo.ac.id⁵

Abstrak

Jutaan pelaku UMKM di Indonesia sudah lama bergantung pada modal pinjaman, tapi akses ke sumber yang layak dan tidak mencekik masih jadi persoalan yang belum benar-benar selesai. Penelitian ini mencoba melihat sejauh mana pembiayaan syariah bisa jadi jawaban atas persoalan itu—sekaligus mendokumentasikan manfaat konkretnya dan hambatan-hambatan yang masih menghalangi adopsinya secara luas. Metode yang dipakai adalah studi kepustakaan, mengandalkan jurnal-jurnal terindeks SINTA dan Scopus terbitan 2022 sampai 2026, plus dokumen resmi dari OJK, Bank Indonesia, dan laporan lembaga keuangan syariah terkait. Dari penelusuran itu ditemukan bahwa UMKM yang masuk ke skema syariah cenderung mengalami peningkatan kapasitas produksi, penjualan yang lebih stabil, dan daya tahan yang lebih baik saat pasar memburuk. Tapi jujur saja, ada banyak hal yang belum beres—literasi masyarakat soal produk syariah masih sangat rendah, jaringan lembaga keuangannya belum merata sampai ke pelosok, dan regulasi yang ada belum sepenuhnya ramah untuk usaha informal. Penelitian ini berargumen bahwa memperluas ekosistem pembiayaan syariah butuh kolaborasi sungguh-sungguh antara pemerintah, lembaga keuangan, kampus, dan komunitas pelaku usaha—bukan hanya target di atas kertas.

Kata Kunci: pembiayaan syariah; UMKM; lembaga keuangan syariah; kendala pembiayaan; strategi penguatan

Abstract

Millions of small and micro business owners in Indonesia have long relied on borrowed capital, yet access to fair and sustainable financing remains far from resolved. This study examines the extent to which Islamic financing can address that gap—documenting its concrete benefits while also mapping the obstacles that continue to limit its wider adoption. A library research method was employed, drawing primarily on SINTA and Scopus-indexed publications from 2022 to 2026, along with official documents from OJK, Bank Indonesia, and selected Islamic financial institutions. The findings suggest that MSMEs participating in Islamic financing schemes tend to see improvements in production capacity, more stable revenue, and greater resilience during economic downturns. That said, significant challenges persist: public literacy on Islamic financial products remains shallow, institutional reach has not extended to many rural areas, and existing regulations are still not fully adapted to the realities of informal businesses. This study argues

that expanding the Islamic financing ecosystem requires genuine multi-stakeholder collaboration—not just targets written into strategic plans.

Keywords: *Islamic financing; MSMEs; Islamic financial institutions; financing obstacles; strengthening strategies*

A. Pendahuluan

Kalau mau jujur, tidak ada sektor ekonomi di Indonesia yang lebih sering dipuji sekaligus lebih sering diabaikan daripada UMKM. Di satu sisi, semua orang tahu angkanya: kontribusi lebih dari 60% terhadap PDB nasional, penyerapan hampir 97% angkatan kerja. Di sisi lain, ketika krisis datang—entah itu 1998 atau pandemi 2020—justru sektor inilah yang paling cepat kena, dan paling lama pemulihannya.¹ Jadi ketika ada yang bilang UMKM adalah tulang punggung ekonomi nasional, kita perlu tanya balik: sudahkah tulang punggung itu diperlakukan dengan semestinya?

Persoalan modalnya sudah lama jadi urusan yang tidak tuntas. Bukan karena tidak ada lembaga keuangan—bank ada di mana-mana. Masalahnya lebih ke soal syarat. Agunan. Rekam jejak kredit. Dokumen legalitas. Semua itu jadi penyaring yang secara de facto menyingkirkan justru orang-orang yang paling butuh modal. Yang lolos biasanya sudah punya sesuatu untuk dijamin, artinya sudah tidak terlalu darurat. Yang benar-benar kepepet? Pilihan yang tersisa seringkali jauh lebih buruk—rentenir, koperasi abal-abal, atau pinjaman online ilegal yang jebakan bunganya baru terasa tiga bulan kemudian.²

Pembiayaan syariah masuk ke celah itu. Bukan sebagai solusi ajaib, tapi sebagai alternatif yang logikanya memang lebih masuk akal untuk konteks usaha kecil. Coba bandingkan: kredit konvensional membebankan bunga yang jalan terus mau usahanya untung atau rugi. Akad mudharabah cara kerjanya beda—untung dibagi, rugi pun ditanggung bersama. Untuk pelaku usaha yang pendapatannya belum stabil, perbedaan ini bukan sekadar soal agama, tapi soal kelayakan finansial yang sangat praktis.³

Trennya memang sedang naik. OJK mencatat total pembiayaan syariah untuk UMKM sepanjang 2024 menyentuh angka Rp 310 triliun, tumbuh 14,7% dibanding tahun sebelumnya. Pilihan lembaganya pun makin beragam—dari BPRS, Koperasi Syariah, BMT, sampai platform fintech syariah yang kini bisa

¹ M. Anshori dan A. Wibowo, “Strategi Pengembangan UMKM melalui Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia”, *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, Volume 12 Nomor 2 (2024), hlm. 145; S. Rahayu, D. Kusuma, dan A. Pratiwi, “Analisis Hambatan Akses Pembiayaan Syariah bagi UMKM di Indonesia”, *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, Volume 8 Nomor 1 (2023), hlm. 21.

² R. Hidayat dan T. Kurniawan, “Pembiayaan Mudharabah dan Dampaknya terhadap Pertumbuhan Usaha UMKM: Studi Kasus pada BPRS di Jawa Barat”, *Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, Volume 9 Nomor 3 (2023), hlm. 211.

³ A. E. Nugroho dan B. Prasetyo, “Akad Pembiayaan Syariah dan Kinerja Keuangan UMKM: Analisis Komparatif Murabahah, Mudharabah, dan Musyarakah”, *Jurnal Perbankan Syariah Indonesia*, Volume 5 Nomor 2 (2024), hlm. 88.

diakses lewat ponsel.⁴ Angka ini terlihat besar, tapi perlu dilihat konteksnya: masih ada jutaan UMKM, khususnya di daerah terpencil, yang belum menyentuh layanan ini sama sekali.

Ada juga dimensi normatif yang tidak bisa dilewatkan begitu saja. Surah Al-Baqarah ayat 275 secara eksplisit membedakan antara jual beli yang halal dan riba yang haram. Ini bukan hanya soal teks keagamaan—ini prinsip yang kalau diterapkan secara konsisten, punya implikasi ekonomi yang sangat konkret: melindungi pihak lemah dari eksploitasi pihak yang lebih kuat modal.⁵

Sayangnya, antara potensi dan kenyataan di lapangan masih ada jarak yang cukup jauh. Tidak sedikit pelaku UMKM yang bahkan tidak tahu perbedaan mendasar antara bank syariah dan bank konvensional. Apalagi memahami teknis akad mudharabah atau murabahah—itu masih terasa jauh. Sosialisasinya kurang, kantor layanannya tidak ada di mana-mana, dan prosedurnya sering dianggap tidak lebih mudah dari bank biasa.⁶

Penting juga dicatat bahwa ini bukan semata-mata soal pilihan individu. Ketika seorang pedagang di pasar tradisional tidak pernah mendapat penjelasan yang layak soal apa itu BPRS atau bagaimana cara kerja akad murabahah, wajar kalau dia lebih pilih ke lembaga yang sudah dia kenal meski lebih mahal. Ini kegagalan ekosistem, bukan kegagalan orang per orang.

Penelitian ini mendiskusikan tiga hal secara berurutan. Pertama, seperti apa kontribusi riil pembiayaan syariah terhadap perkembangan UMKM berdasarkan data terkini. Kedua, manfaat apa saja yang konkret bisa diperoleh—baik yang terlihat di angka maupun yang lebih kualitatif. Dan ketiga, hambatan-hambatan yang masih perlu diatasi, plus strategi yang realistis untuk mengatasinya.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kepustakaan. Pertimbangannya sederhana: topik pembiayaan syariah dan dampaknya terhadap UMKM sudah banyak diteliti, jadi analisis terhadap literatur yang ada bisa menghasilkan gambaran yang cukup komprehensif tanpa harus terjun ke lapangan.⁷

Semua sumber yang digunakan bersifat sekunder. Secara garis besar terbagi dalam empat kelompok: jurnal nasional terakreditasi SINTA terbitan 2022–2026; jurnal internasional terindeks Scopus dari periode yang sama; dokumen resmi dari OJK, Bank Indonesia, dan Kementerian Koperasi dan UKM; serta berita dari media seperti Kompas, Bisnis Indonesia, dan Republika. Laporan

⁴ OJK (Otoritas Jasa Keuangan), Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia: Pembiayaan UMKM Syariah 2024, (Jakarta: OJK Republik Indonesia, 2025), hlm. 14.

⁵ N. Hardianti dan A. Mujib, “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah terhadap Minat UMKM Mengakses Pembiayaan Syariah”, Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah, Volume 7 Nomor 1 (2023), hlm. 34.

⁶ M. F. Sari dan H. Budianto, “Strategi Penguatan Ekosistem Pembiayaan Syariah untuk UMKM: Pendekatan Multi-Stakeholder”, Jurnal Manajemen dan Bisnis Syariah, Volume 6 Nomor 1 (2025), hlm. 57.

⁷ M. F. Sari dan H. Budianto, “Strategi Penguatan Ekosistem Pembiayaan Syariah untuk UMKM”, hlm. 56; M. Anshori dan A. Wibowo, “Strategi Pengembangan UMKM”, hlm. 147.

dari BPRS dan BMT juga digunakan di tempat-tempat yang relevan.⁸

Prosesnya berlangsung bertahap—dimulai dari seleksi sumber, pencatatan dan pengelompokan berdasarkan tema dan tahun, lalu kategorisasi sesuai rumusan masalah, dan akhirnya penelaahan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Sumber yang tidak jelas penulisnya, tidak ada lembaga penerbitnya, atau tidak bisa diverifikasi, tidak dimasukkan ke analisis.⁹ Kalau ada dua studi dengan temuan yang bertentangan, perbedaan itu dicatat dan didiskusikan—bukan salah satu diabaikan begitu saja.

Ada keterbatasan yang perlu diakui jujur di sini. Studi kepustakaan, sebaik apa pun pengerjaannya, tidak bisa menggantikan wawancara langsung dengan pelaku UMKM atau observasi di lapangan. Yang tertangkap dari literatur adalah realita yang sudah terfilter—sudah melewati proses penelitian, penulisan, review, publikasi. Dunia di luar itu bisa jauh lebih kompleks dan tidak rapi. Tapi di sisi lain, pendekatan ini punya kelebihan tersendiri: ia memungkinkan kita melihat pola lintas studi dan lintas wilayah, sesuatu yang sulit dilakukan oleh satu penelitian lapangan mana pun.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Peran Pembiayaan Syariah dalam Perkembangan UMKM

Data yang paling sering dikutip dalam topik ini datang dari Nurjannah dan Fauzan, yang meneliti 187 UMKM penerima pembiayaan mudharabah di Jawa Barat. Hasilnya lumayan mengejutkan kalau dibandingkan dengan ekspektasi awal: kapasitas produksi naik rata-rata 32,4%, omzet meningkat 28,7%, dan jumlah tenaga kerja yang diserap ikut bertambah. Yang menarik, para pelaku usaha tidak menyebut akses modal sebagai faktor terpenting—mereka justru lebih banyak bicara soal fleksibilitas skema bagi hasil. Ketika pasar sedang lesu, cicilan tidak mencekik karena disesuaikan dengan pendapatan aktual saat itu.¹⁰

Studi yang lebih besar dilakukan Wahid et al.¹¹, diterbitkan di *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. Mereka menjangkau 643 UMKM dari 18 provinsi. Dua pola muncul secara konsisten: UMKM pengguna pembiayaan syariah lebih agresif dalam ekspansi pasar dan diversifikasi produk, sekaligus lebih tahan saat tekanan ekonomi datang. Tingkat gagal bayar mereka lebih rendah dibanding pengguna kredit konvensional—tapi bukan karena mereka lebih kaya secara finansial. Alasannya lebih karena lembaga keuangan syariah aktif mendampingi,

⁸ A. E. Nugroho dan B. Prasetyo, “Akad Pembiayaan Syariah”, hlm. 90; R. Hidayat dan T. Kurniawan, “Pembiayaan Mudharabah”, hlm. 213.

⁹ S. Rahayu, D. Kusuma, dan A. Pratiwi, “Analisis Hambatan Akses Pembiayaan Syariah”, hlm. 24; N. Hardianti dan A. Mujib, “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah”, hlm. 36.

¹⁰ S. Nurjannah dan M. Fauzan, “Islamic Financing and MSME Performance: Evidence from Mudharabah Recipients in West Java”, *International Journal of Islamic Economics and Finance*, Volume 7 Nomor 1 (2024), hlm. 83.

¹¹ A. Wahid, R. Mulyadi, E. Saputra, dan T. Anggraini, “Islamic Microfinance and MSME Sustainability in Indonesia: A Multi-Province Study”, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Volume 16 Nomor 3 (2025), hlm. 448.

bukan hanya menagih.¹²

Dua studi dengan skala berbeda itu punya temuan yang saling menguatkan. Dan ini mengarah pada satu kesimpulan yang sebenarnya cukup mendasar: pembiayaan syariah bukan hanya instrumen keuangan alternatif. Kalau dijalankan dengan serius, ia mengubah dinamika hubungan antara pemilik modal dan pelaku usaha—dari sekadar kreditur-debitur menjadi semacam kemitraan.¹³

Soal kemitraan ini perlu dielaborasi lebih jauh. Dalam skema kredit konvensional, bank tidak terlalu peduli apakah bisnis nasabahnya berkembang atau stagnan—yang penting angsuran dibayar tepat waktu. Tapi dalam mudharabah atau musyarakah, keuntungan lembaga keuangan langsung bergantung pada performa usaha nasabah. Ini menciptakan insentif yang berbeda: lembaga keuangan syariah punya alasan nyata untuk memastikan nasabahnya berhasil, bukan hanya solvable.

Fintech syariah mulai memainkan peran tersendiri dalam memperluas akses. Platform berbasis peer-to-peer lending syariah memungkinkan UMKM di daerah tanpa kantor BPRS untuk tetap mengakses pembiayaan. Ada risiko tentu saja—literasi digital di kalangan UMKM pedesaan masih rendah. Tapi potensinya jelas ada, dan beberapa hasil awal sudah menunjukkan tanda-tanda yang menjanjikan.¹⁴

2. Manfaat Pembiayaan Syariah bagi UMKM

Kalau ditanya manfaat paling langsung, jawabannya adalah kepastian. Dalam akad murabahah, total kewajiban sudah disepakati dari awal—tidak ada angsuran yang tiba-tiba naik karena suku bunga global bergerak. Bagi pelaku usaha kecil yang margin keuntungannya tipis, kepastian itu nilainya sangat nyata. Arus kas bisa direncanakan. Tidak ada kejutan di bulan ke-delapan yang tiba-tiba mengacaukan seluruh rencana.¹⁵

Ada kasus yang cukup menggambarkan perbedaan ini secara nyata. Bisnis Indonesia melaporkan pelaku UMKM kuliner di Surabaya yang bertahun-tahun terjebak dalam siklus utang rentenir—bayar bunga, pinjam lagi, bayar bunga lagi. Setelah beralih ke pembiayaan BPRS dengan akad murabahah, omzet mereka naik rata-rata 45% dalam enam bulan. Setahun setelahnya, mereka sudah buka cabang baru.¹⁶

Tapi ada manfaat lain yang jarang masuk ke dalam laporan resmi mana pun: ketenangan psikologis. Puspitasari dan Santoso mencatat bahwa

¹³ R. Hidayat dan T. Kurniawan, “Pembiayaan Mudharabah”, hlm. 220.

¹⁴ OJK, Laporan Perkembangan Keuangan Syariah, hlm. 22.

¹⁵ OJK, Laporan Perkembangan Keuangan Syariah, hlm. 18.

¹⁶ Bisnis Indonesia, “Pembiayaan Syariah Dongkrak Omzet UMKM Kuliner Surabaya hingga 45 Persen”, Bisnis Indonesia, 18 Februari 2026.

84% responden UMKM dalam penelitian mereka menyatakan merasa lebih tenang menjalankan usaha setelah berpindah ke pembiayaan syariah, terutama karena keyakinan bahwa sumber modalnya bersih dari riba.¹⁷

Lalu ada soal jangkauan. Jaringan BMT dan KSPPS sudah menembus wilayah yang tidak dijangkau oleh bank mana pun. Data Kementerian Koperasi dan UKM mencatat lebih dari 4.500 BMT aktif yang melayani lebih dari 7 juta anggota—dan sebagian besar dari mereka adalah pelaku usaha mikro di pedesaan.¹⁸

3. Kendala yang Masih Dihadapi UMKM

Dari sisi internal UMKM, masalah paling dasar adalah literasi. Banyak pelaku usaha yang tidak bisa membedakan lembaga keuangan syariah resmi dengan lembaga yang hanya pasang label syariah sebagai strategi marketing. Keterbatasan agunan tetap jadi hambatan, meski secara umum lembaga syariah lebih fleksibel dari bank konvensional. Yang juga sering menghalangi: pencatatan keuangan yang berantakan—banyak UMKM yang tidak lolos bukan karena tidak layak secara bisnis, tapi karena dokumen keuangannya tidak memadai.¹⁹

Dari sisi eksternal, ketimpangan sebaran lembaga keuangan syariah masih sangat mencolok. Bank syariah besar menumpuk di kota-kota besar, sementara UMKM yang paling membutuhkan justru banyak berada di wilayah yang tidak ada kantornya. Belum lagi persyaratan dokumen legalitas usaha yang menjadi penghalang tersendiri bagi yang masih beroperasi informal.²⁰

Di level kebijakan, persoalannya lebih struktural. Regulasi yang ada belum mempertimbangkan dengan serius karakteristik khas UMKM informal—terutama soal NIB dan dokumen legalitas sebagai syarat pembiayaan. Standar penilaian kelayakan usaha yang khusus dirancang untuk konteks syariah juga belum ada, sehingga proses seleksi yang dipakai sering tidak mencerminkan realita di lapangan.²¹

4. Strategi yang Bisa Ditempuh

Yang paling mendesak adalah soal literasi—tapi bukan literasi gaya seminar akademik yang pesertanya tiga puluh orang di ruangan ber-AC. Yang dibutuhkan adalah pendekatan yang masuk ke habitat asli pelaku UMKM: pengajian, kelompok tani, arisan ibu-ibu, konten media sosial

¹⁷ D. Puspitasari dan H. Santoso, “Persepsi Pelaku UMKM Muslim terhadap Pembiayaan Syariah: Antara Kepatuhan Agama dan Keputusan Ekonomi”, *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, Volume 11 Nomor 4 (2024), hlm. 318.

¹⁸ Kementerian Koperasi dan UKM, *Data Perkembangan BMT dan KSPPS di Indonesia Tahun 2024*, (Jakarta: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2025), hlm. 7.

¹⁹ M. F. Sari dan H. Budianto, “Strategi Penguatan Ekosistem Pembiayaan Syariah”, hlm. 60; R. Hidayat dan T. Kurniawan, “Pembiayaan Mudharabah”, hlm. 215.

²⁰ M. Anshori dan A. Wibowo, “Strategi Pengembangan UMKM”, hlm. 152; S. Rahayu, D. Kusuma, dan A. Pratiwi, “Analisis Hambatan Akses Pembiayaan Syariah”, hlm. 29.

²¹ A. E. Nugroho dan B. Prasetyo, “Akad Pembiayaan Syariah”, hlm. 96; OJK, *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah*, hlm. 31.

yang tidak terasa seperti iklan layanan masyarakat. Hardianti dan Mujib sudah membuktikan bahwa program literasi keuangan syariah yang berlangsung tiga bulan saja cukup untuk mendongkrak minat UMKM mengajukan pembiayaan hingga 67%.²²

Soal produk, inovasi tidak bisa ditunda lagi. Skema pembiayaan berbasis rekam jejak transaksi digital—tanpa mensyaratkan agunan fisik—adalah salah satu terobosan yang sudah mulai dikembangkan dan perlu dipercepat. Community-based financing, yang menggunakan kepercayaan sosial dalam satu komunitas sebagai pengganti jaminan individual, juga sangat relevan untuk segmen yang selama ini tidak terlayani. Wahid et al.²³ menyebut skema ini sebagai yang paling cocok untuk UMKM di lapisan paling bawah.²⁴

Untuk soal jangkauan, jawabannya ada di model agen dan kemitraan. Laku pandai syariah, ekspansi BMT ke wilayah yang belum tersentuh, fintech syariah sebagai penghubung antara investor dan UMKM di daerah—semua ini perlu bukan hanya ada di rencana kerja tahunan, tapi benar-benar dieksekusi dengan target yang bisa diukur.²⁵

Yang terakhir—dan yang paling sering diucapkan tapi paling jarang benar-benar dilakukan—adalah kolaborasi lintas sektor. Pemerintah pusat dan daerah, OJK, Bank Indonesia, lembaga keuangan syariah, perguruan tinggi, dan asosiasi UMKM perlu duduk bersama dengan agenda yang jelas dan komitmen yang terukur. Pengalaman di beberapa daerah seperti program inklusif syariah di Jawa Tengah menunjukkan bahwa kolaborasi yang serius bisa menghasilkan sesuatu yang konkret.²⁶

5. Tinjauan dari Perspektif Ekonomi Syariah

Perdebatan soal pembiayaan syariah sering terjebak di satu titik yang sama: apakah produknya sudah sesuai syariat atau belum. Padahal ada lapisan yang jauh lebih dalam dari itu. Ekonomi Islam tidak dimulai dari daftar produk yang boleh dan tidak boleh—ia dimulai dari pertanyaan tentang bagaimana hubungan ekonomi antar manusia seharusnya dibangun.²⁷

Prinsip masalah dalam fikih berbicara tentang menghadirkan manfaat nyata dan menjauhkan mudarat dari masyarakat. Dalam konteks UMKM, ini artinya membangun sistem yang tidak sekadar legal secara fiqih tapi benar-benar melindungi pelaku usaha kecil dari jebakan yang

²² N. Hardianti dan A. Mujib, “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah”, hlm. 42.

²³ A. Wahid et al., “Islamic Microfinance and MSME Sustainability”, hlm. 454.

²⁵ M. F. Sari dan H. Budianto, “Strategi Penguatan Ekosistem Pembiayaan Syariah”, hlm. 65; OJK, Laporan Perkembangan Keuangan Syariah, hlm. 35.

²⁶ M. Anshori dan A. Wibowo, “Strategi Pengembangan UMKM”, hlm. 158; S. Rahayu, D. Kusuma, dan A. Pratiwi, “Analisis Hambatan Akses Pembiayaan Syariah”, hlm. 35.

²⁷ A. E. Nugroho dan B. Prasetyo, “Akad Pembiayaan Syariah”, hlm. 99.

menguras.²⁸

Kalau dianalisis lewat kerangka maqasid syariah, pembiayaan syariah untuk UMKM sebenarnya menyentuh semua lima aspek perlindungan yang fundamental. Perlindungan harta lewat transaksi yang transparan dan bebas riba. Perlindungan jiwa ketika pelaku usaha punya penghidupan yang layak. Perlindungan akal melalui pendampingan dan edukasi. Perlindungan keturunan saat fondasi ekonomi keluarga menguat. Dan perlindungan agama ketika seseorang bisa menjalankan usaha sesuai keyakinannya tanpa harus menanggung beban batin.²⁹

D. Penutup

Dari seluruh penelusuran literatur ini, satu hal yang cukup jelas: pembiayaan syariah bukan hanya alternatif yang secara teoritis lebih adil—ia terbukti secara empiris memberi dampak nyata bagi UMKM yang mengaksesnya. Dua studi berskala besar, Nurjannah dan Fauzan serta Wahid et al.³⁰ memberikan konfirmasi yang cukup kuat untuk kesimpulan ini.³¹

Empat rekomendasi utama penelitian ini: perkuat literasi dengan cara yang membumi dan kontekstual; inovasi produk ke arah yang lebih inklusif; perluas jangkauan lewat model kemitraan dan digital; dan bangun kolaborasi multi-pihak yang punya gigi. Keempatnya tidak bisa berjalan sendiri-sendiri.

Dari sudut pandang ekonomi syariah, semua itu bukan strategi bisnis semata. Ini upaya membangun ekonomi yang lebih adil—di mana pelaku usaha kecil pun punya tempat yang layak dan tidak gampang dieksploitasi. Itulah yang sebenarnya dimaksud ketika kita bicara soal sistem ekonomi Islam.

²⁸ N. Hardianti dan A. Mujib, “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah”, hlm. 38.

²⁹ D. Puspitasari dan H. Santoso, “Persepsi Pelaku UMKM Muslim”, hlm. 322.

³⁰ S. Nurjannah dan M. Fauzan, “Islamic Financing and MSME Performance”, hlm. 90; A. Wahid et al., “Islamic Microfinance and MSME Sustainability”, hlm. 458.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal

- Anshori, M., & Wibowo, A. "Strategi Pengembangan UMKM melalui Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia". *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam* Volume 12 Nomor 2 (2024). Hlm. 145–162.
- Hardianti, N., & Mujib, A. "Pengaruh Literasi Keuangan Syariah terhadap Minat UMKM Mengakses Pembiayaan Syariah". *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah* Volume 7 Nomor 1 (2023). Hlm. 33–48.
- Hidayat, R., & Kurniawan, T. "Pembiayaan Mudharabah dan Dampaknya terhadap Pertumbuhan Usaha UMKM: Studi Kasus pada BPRS di Jawa Barat". *Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah* Volume 9 Nomor 3 (2023). Hlm. 211–228.
- Nugroho, A. E., & Prasetyo, B. "Akad Pembiayaan Syariah dan Kinerja Keuangan UMKM: Analisis Komparatif Murabahah, Mudharabah, dan Musyarakah". *Jurnal Perbankan Syariah Indonesia* Volume 5 Nomor 2 (2024). Hlm. 87–103.
- Nurjannah, S., & Fauzan, M. "Islamic Financing and MSME Performance: Evidence from Mudharabah Recipients in West Java". *International Journal of Islamic Economics and Finance* Volume 7 Nomor 1 (2024). Hlm. 78–96.
- Puspitasari, D., & Santoso, H. "Persepsi Pelaku UMKM Muslim terhadap Pembiayaan Syariah: Antara Kepatuhan Agama dan Keputusan Ekonomi". *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* Volume 11 Nomor 4 (2024). Hlm. 312–327.
- Rahayu, S., Kusuma, D., & Pratiwi, A. "Analisis Hambatan Akses Pembiayaan Syariah bagi UMKM di Indonesia: Sebuah Kajian Literatur Sistematis". *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah* Volume 8 Nomor 1 (2023). Hlm. 21–40.
- Sari, M. F., & Budianto, H. "Strategi Penguatan Ekosistem Pembiayaan Syariah untuk UMKM: Pendekatan Multi-Stakeholder". *Jurnal Manajemen dan Bisnis Syariah* Volume 6 Nomor 1 (2025). Hlm. 55–73.
- Wahid, A., Mulyadi, R., Saputra, E., & Anggraini, T. "Islamic Microfinance and MSME Sustainability in Indonesia: A Multi-Province Study". *Journal of Islamic Accounting and Business Research* Volume 16 Nomor 3 (2025). Hlm. 441–462.

Dokumen Resmi dan Laporan

- Bank Indonesia. Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2024. Jakarta: Bank Indonesia, 2025.
- Kementerian Koperasi dan UKM. Data Perkembangan BMT dan KSPPS di Indonesia Tahun 2024. Jakarta: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2025.
- OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia: Pembiayaan UMKM Syariah 2024. Jakarta: OJK Republik Indonesia, 2025.

Websites dan Media

- Bisnis Indonesia. "Pembiayaan Syariah Dongkrak Omzet UMKM Kuliner Surabaya hingga 45 Persen". *Bisnis Indonesia*, 18 Februari 2026.