



JEKSya

Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah

Journal homepage: <https://jurnal.perima.or.id/index.php/JEKSya>

Vol. 4 No.3 [2025]. E-ISSN 2963-0975

Peran Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM Melalui Pembiayaan KUR Syariah Pada BSI KCP Stabat

¹ Chandini Sara, ² Kamaliah R, ³ Khairani Sakdiah

^{1, 2, 3} Institut Jam'iyah Mahmudiyah, Langkat, Indonesia

Corresponding author.

E-mail addresses: chandinisara52@gmail.com

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are a crucial pillar of the national economy, yet they are often constrained by limited access to formal financing that adheres to Shariah principles. This research aims to analyze the implementation of the distribution of Shariah People's Business Credit (KUR) financing by Bank Syariah Indonesia (BSI) Sub-Branch Office (KCP) Stabat, identify the obstacles encountered, and formulate optimal strategies to support the improvement of MSMEs' financial performance. Using a qualitative approach with a descriptive method, data collection was conducted through in-depth interviews with BSI KCP Stabat officials and MSME actors receiving Shariah KUR financing. The results indicate that the Shariah KUR program at BSI KCP Stabat has been running effectively, supported by a Socio-Financial Approach Strategy and a focus on Customer Character Development. This effectiveness is reflected in the very low Non-Performing Financing (NPF) achievement for KUR (0.6%) and the tangible impact of the financing on the increase in MSMEs' business turnover and profit. The recommended optimization strategies are the enhancement of financial and digital literacy and the strengthening of synergy with local government to broaden Shariah financial inclusion.

Keywords: Shariah Banking, MSMEs Financial Performance, Shariah KUR

ABSTRAK

Penelitian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah pilar penting perekonomian nasional, namun sering terkendala oleh keterbatasan akses pembiayaan formal yang sesuai prinsip syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan penyaluran pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Stabat, mengidentifikasi hambatannya, serta merumuskan strategi optimal untuk mendukung peningkatan kinerja keuangan UMKM. Menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pihak BSI KCP Stabat dan pelaku UMKM penerima KUR Syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa

program KUR Syariah di BSI KCP Stabat telah berjalan efektif, didukung oleh Strategi Pendekatan Socio-Finansial dan Fokus pada Pembinaan Karakter nasabah. Efektivitas ini tercermin dari capaian Non-Performing Financing (NPF) KUR yang sangat rendah (0,6%) dan dampak nyata pembiayaan dalam peningkatan omzet dan laba usaha UMKM. Strategi optimalisasi yang direkomendasikan adalah peningkatan literasi keuangan dan digital serta penguatan sinergi dengan pemerintah daerah untuk memperluas inklusi keuangan syariah.

Kata Kunci: Perbankan Syariah, Kinerja Keuangan UMKM, KUR Syariah

PENDAHULUAN

Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan hasil penggabungan tiga bank syariah terbesar di Indonesia Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah yang resmi beroperasi sejak 1 Februari 2021. Sebagai lembaga keuangan syariah terbesar di tanah air, BSI memiliki visi menjadi bank modern yang unggul dalam layanan digital serta berperan aktif dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional berbasis nilai-nilai Islam. Hingga akhir tahun 2024, BSI mencatat total aset sebesar Rp353 triliun dengan pertumbuhan pembiayaan mencapai 15,4% (*year-on-year*) (Laporan Tahunan BSI, 2024).

BSI tidak hanya berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan, tetapi juga sebagai penggerak utama dalam memperluas akses pembiayaan syariah yang inklusif, khususnya bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Di wilayah Sumatera Utara, BSI Kantor Cabang Pembantu (KCP) Stabat memiliki peran strategis dalam mendorong aktivitas ekonomi daerah melalui pembiayaan sektor produktif. Namun, tantangan seperti rendahnya literasi keuangan syariah dan minimnya pemanfaatan layanan digital masih menjadi hambatan utama bagi masyarakat setempat dalam mengakses produk keuangan syariah.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia juga menunjukkan tren positif dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2024), pangsa pasar perbankan syariah nasional mencapai 7,3% dari total industri perbankan, meningkat dari 6,8% pada tahun sebelumnya. Sebagai *agent of development*, perbankan syariah memiliki peran strategis dalam mendorong pemerataan ekonomi dan mengurangi kesenjangan sosial melalui penerapan prinsip keadilan, kemitraan, dan transparansi dalam setiap aktivitas pembiayaan. Dalam perspektif *Financial Intermediation Theory*, bank berperan menjembatani pihak yang memiliki surplus dana dengan pihak yang membutuhkan modal, sementara dalam konteks syariah, fungsi tersebut dijalankan melalui akad-akad seperti *murabahah*, *musyarakah*, dan *mudharabah* yang menekankan atas keadilan dan bagi hasil.

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sendiri merupakan tulang punggung perekonomian nasional. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2024), UMKM menyumbang sekitar 61,1% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Namun, salah satu kendala utama yang masih dihadapi oleh pelaku UMKM adalah keterbatasan akses terhadap pembiayaan formal yang aman, terjangkau, dan sesuai prinsip syariah. Di wilayah Kabupaten Langkat, data internal BSI KCP Stabat (2023), menunjukkan bahwa hanya sekitar 24% pelaku usaha yang telah memanfaatkan pembiayaan formal, dan sebagian besar belum mengenal secara baik produk-produk pembiayaan syariah seperti KUR Syariah.

Keterbatasan akses pembiayaan ini berdampak langsung terhadap kinerja keuangan UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Nuranjani (2024), menunjukkan bahwa pembiayaan berbasis syariah berpengaruh signifikan terhadap peningkatan omzet, laba bersih, dan kemampuan pelunasan pembiayaan usaha mikro. Namun, tantangan seperti rendahnya literasi keuangan dan literasi digital masih menjadi penghambat. Penelitian Lubis (2023), menunjukkan bahwa minat nasabah terhadap layanan digital perbankan syariah seperti *mobile banking* sangat dipengaruhi oleh literasi digital dan citra merek, sedangkan Pratiwi (2023), menegaskan bahwa pencatatan keuangan digital berperan penting dalam efisiensi usaha, tetapi masih terhambat oleh biaya dan keterbatasan pengetahuan.

Dalam merespons tantangan pembiayaan tersebut, pemerintah menghadirkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah sebagai salah satu solusi inovatif. KUR Syariah menawarkan sistem pembiayaan tanpa bunga dengan prinsip *bagi hasil* yang sesuai syariat Islam. Berdasarkan data OJK (2024), realisasi penyaluran KUR Syariah nasional mencapai Rp14,7 triliun pada tahun 2023, meningkat 28% dari tahun sebelumnya, dengan BSI sebagai penyalur utama bersama Bank Muamalat dan beberapa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Penelitian Fasa dan Putri (2024), menegaskan bahwa keberhasilan penyaluran KUR Syariah tidak hanya bergantung pada jumlah dana yang disalurkan, tetapi juga pada efektivitas strategi edukasi dan pendampingan bagi pelaku UMKM. Sementara Hasibuan (2024), menyoroti pentingnya peran petugas bank sebagai *agen pemberdayaan*, bukan sekadar tenaga pemasaran, karena pendekatan edukatif yang humanistik terbukti membangun kepercayaan dan meningkatkan kemampuan finansial pelaku usaha.

Dalam konteks ini, BSI KCP Stabat diharapkan tidak hanya berperan sebagai lembaga penyedia pembiayaan, tetapi juga sebagai motor penggerak pemberdayaan ekonomi syariah di daerah. Peran tersebut menjadi semakin penting karena rendahnya literasi digital, lemahnya dokumentasi usaha, serta kuatnya budaya transaksi tunai di masyarakat masih menjadi tantangan utama yang harus diatasi secara sistematis.

Tabel 1: Perbandingan Penyaluran KUR Syariah oleh BSI Tahun 2019–2024

Tahun	Penyaluran oleh BSI (Rp Triliun)	Persentase terhadap Total Nasional (%)	Jumlah Debitur BSI (Orang)	Tingkat Pembiayaan Produktif (%)
2019	3,2	41,0	118.000	68
2020	4,1	45,1	138.000	70
2021	5,7	52,8	165.000	72
2022	6,5	56,5	192.500	74
2023	8,2	55,8	219.800	75
2024	9,6	55,4	248.000	76

Sumber: Laporan Tahunan BSI & OJK, 2019–2024

Berdasarkan data pada tabel di atas, penyaluran KUR Syariah oleh BSI selama periode 2019–2024 menunjukkan tren pertumbuhan positif yang stabil. Total pembiayaan meningkat dari Rp3,2 triliun pada 2019 menjadi Rp9,6 triliun pada 2024, dengan rata-

rata pertumbuhan tahunan sebesar 23%. Jumlah debitur juga meningkat hampir dua kali lipat dari 118.000 menjadi 248.000 orang, menandakan perluasan akses keuangan syariah yang semakin kuat. Selain itu, proporsi pembiayaan produktif meningkat dari 68% menjadi 76%, menandakan bahwa mayoritas dana KUR Syariah disalurkan untuk kegiatan usaha produktif seperti perdagangan, pertanian, dan jasa, bukan untuk konsumsi. Kinerja ini menunjukkan bahwa BSI berhasil menjalankan perannya bukan hanya sebagai lembaga keuangan, tetapi juga sebagai agen pemberdayaan ekonomi umat melalui pembiayaan yang inklusif dan berorientasi pada pembangunan sektor riil. Berdasarkan penjelasan diatas maka penulis sangat tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Peran Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM Melalui Pembiayaan KUR Syariah Pada BSI KCP Stabat".

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai pelaksanaan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah oleh BSI KCP Stabat, serta pengaruhnya terhadap kinerja keuangan pelaku UMKM, berbagai kendala yang dihadapi, dan strategi optimalisasi yang diterapkan. Data dikumpulkan menggunakan teknik wawancara mendalam dengan pihak bank dan nasabah penerima KUR, dokumentasi terhadap dokumen pendukung seperti laporan pembiayaan dan profil UMKM, serta observasi langsung terhadap aktivitas usaha untuk melihat implementasi program secara nyata. Pendekatan ini memungkinkan peneliti mendapatkan gambaran utuh, kontekstual, dan kaya akan informasi mengenai bagaimana program KUR Syariah dijalankan, tantangan yang muncul selama prosesnya, dan dampaknya terhadap penguatan ekonomi pelaku usaha kecil di wilayah Stabat.

Penelitian ini dilaksanakan di BSI Kantor Cabang Pembantu (KCP) Stabat, yang berlokasi di Kabupaten Langkat, Provinsi Sumatera. Adapun waktu penelitian direncanakan selama 5 bulan mulai dari bulan Mei 2025 sampai September 2025. Data yang terkumpul akan dianalisis menggunakan teknik analisis kualitatif melalui beberapa tahap yaitu: Reduksi Data, dengan menyeleksi, menyederhanakan, dan mengorganisir data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penyajian Data, dengan menyusun informasi secara sistematis dalam bentuk matriks, narasi, dan grafik dan Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi dengan menemukan pola, keterkaitan, dan simpulan berdasarkan tujuan dan rumusan masalah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini melibatkan informan kunci dari dua kelompok untuk Triangulasi Sumber: Pihak Bank (penyedia) dan Pihak UMKM (penerima manfaat).

1. Profil Informan dari Pihak Internal Bank

Tabel 1: Profil Informan dari Pihak Internal Bank

No.	Nama Informan	Jabatan	Peran Kunci dalam Proses KUR Syariah
1.	Faris Balatif	Manajer Pembiayaan	Pengambil keputusan, perumusan kebijakan, dan pengawasan implementasi KUR.

No.	Nama Informan	Jabatan	Peran Kunci dalam Proses KUR Syariah
2.	Candra Eka	Analis Pembiayaan Mikro	Verifikasi kelayakan (5C), survei lapangan, dan <i>monitoring</i> nasabah.

2. Profil Informan dari Pelaku UMKM Penerima KUR Syariah

Enam informan UMKM dipilih untuk mewakili keragaman sektor usaha mikro yang menerima manfaat pembiayaan.

Tabel 2: Profil Informan UMKM Penerima KUR Syariah

No.	Nama Informan	Jenis Usaha	Lama Usaha (Tahun)	Plafon Pembiayaan	Tujuan Utama Penggunaan Pembiayaan
1.	Bapak Syahril	Penjual Bakso Somay Keliling	3	Rp 25 Juta	Investasi aset (gerobak baru) dan stok bahan baku.
2.	Ibu Fatimah	Katering Sayur Masak	2	Rp 40 Juta	Modal kerja (bahan baku harian) dan pembelian peralatan masak.
3.	Bapak Heri	Kedai Sampah (Jasa Pengelolaan)	5	Rp 50 Juta	Investasi (penambahan armada roda tiga) untuk perluasan jangkauan.
4.	Ibu Wina	Penjual Sayur Keliling	7	Rp 15 Juta	Modal kerja (penambahan variasi dan kuantitas dagangan).
5.	Bapak Zulfa	Penjual Gorengan dan Lontong	4	Rp 10 Juta	Investasi (<i>upgrade</i> lapak) dan modal kerja (minyak, tepung).
6.	Bapak Yudi	Penjual Rujak Buah	6	Rp 8 Juta	Modal kerja (penambahan stok buah dan bumbu) dan perbaikan lapak.

Pelaksanaan Pembiayaan KUR Syariah di BSI KCP Stabat

1. Prosedur dan Mekanisme Pembiayaan Berbasis Syariah

Pelaksanaan KUR Syariah di KCP Stabat menggunakan akad Murabahah (jual beli), memastikan pembiayaan bebas dari riba dan memiliki transparansi harga.

Faris Balatif Menyampaikan: "*mencerminkan penerapan prinsip dasar akad Murabahah dalam praktik perbankan syariah. Dalam akad ini, bank bertindak sebagai penjual yang terlebih dahulu membeli barang atau aset atas permintaan*

nasabah. Setelah itu, bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati, termasuk margin keuntungan yang transparan dan diketahui sejak awal. Skema ini menegaskan larangan eksplisit terhadap riba (interest/usury), sejalan dengan prinsip fiqh muamalah. Dengan demikian, keuntungan bank berasal dari margin jual-beli, bukan dari bunga yang dilarang dalam syariat. Proses ini juga menjamin keadilan dan kepastian hukum bagi kedua belah pihak. Selain itu, akad Murabahah menuntut adanya kepemilikan riil bank terhadap barang sebelum dijual, guna menghindari transaksi spekulatif. Transparansi dalam struktur harga sangat krusial untuk menghindari unsur gharar (ketidakjelasan) dalam akad. Oleh karena itu, prinsip ini menjadi landasan utama dalam menjaga integritas transaksi keuangan Islam. Implementasi Murabahah dalam praktik bank syariah merupakan bentuk konkret dari prinsip keuangan yang etis, adil, dan bebas riba."

2. Peran Bank dalam Peningkatan Kepercayaan (*Trust*)

BSI KCP Stabat berperan sebagai penyedia dana dan edukator, menanamkan kesadaran akan pentingnya transaksi halal dan kedisiplinan angsuran berbasis akad.

Candra Eka menyampaikan: "*Menegaskan pentingnya edukasi nasabah dalam proses pencairan pembiayaan berbasis syariah. Edukasi ini berfungsi untuk memberikan pemahaman bahwa angsuran yang dibayarkan merupakan bagian dari akad jual beli, bukan bunga pinjaman. Klarifikasi ini memiliki efek psikologis yang signifikan, karena nasabah merasa terhindar dari praktik riba yang dilarang secara agama. Ketenangan batin yang diperoleh dari pemahaman ini berdampak positif terhadap motivasi dan kinerja nasabah, terutama mereka yang berprofesi di sektor produktif. Secara teoritik, hal ini sejalan dengan pendekatan behavioral economics dalam keuangan Islam, yang mengakui pengaruh kondisi mental terhadap perilaku ekonomi. Edukasi yang konsisten juga memperkuat literasi keuangan syariah, mendorong partisipasi aktif masyarakat dalam sistem keuangan yang etis dan inklusif. Selain itu, praktik ini mencerminkan tanggung jawab sosial lembaga keuangan syariah dalam membina nasabah, bukan semata mengejar profit. Proses edukatif ini menjadi instrumen penting dalam membentuk ekosistem keuangan yang berkelanjutan dan berbasis nilai. Oleh karena itu, edukasi singkat saat pencairan bukan hanya prosedur administratif, tetapi bagian integral dari pelayanan syariah yang holistik dan transformatif*".

Kinerja Keuangan UMKM Pasca-Penerimaan KUR Syariah

Temuan ini menganalisis dampak pembiayaan terhadap Omzet, Laba, dan Aset.

1. Peningkatan Omzet dan Skala Operasional (Fokus Kuliner dan Perdagangan Harian)

Tabel 3: Peningkatan Omzet dan Skala Operasional

Informan	Jenis Usaha	Dampak Kinerja Kunci	Kutipan Kunci (<i>Voice of the Respondent</i>)
Bpk. Syahril	Bakso Somay	Omzet naik 40% karena ketersediaan stok bahan baku yang selalu penuh.	"Setelah dapat KUR, modal stok lebih besar, jualan lebih lama, omzet harian jelas naik."
Ibu Fatimah	Katering	Laba bersih naik 30% berkat efisiensi	"Uang KUR ini saya belikan mixer besar dan alat masak"

Informan	Jenis Usaha	Dampak Kinerja Kunci	Kutipan Kunci (<i>Voice of the Respondent</i>)
		waktu dan peningkatan kapasitas produksi.	<i>"yang lebih efisien. Saya sekarang bisa melayani dua kali lipat pesanan katering tanpa repot."</i>
Bapak Yudi	Rujak Buah	Omzet stabil meningkat 15% dari penambahan variasi buah segar dan perbaikan lapak.	<i>"Sekarang bisa stok buah premium dan lapak jadi lebih menarik. Pelanggan lama makin senang, yang baru berdatangan."</i>
Bpk. Zulfa	Gorengan/ Lontong	Omzet naik 25% setelah upgrade lapak semi-permanen.	<i>"Tempatnya jadi lebih bersih dan nyaman, pelanggan jadi mau mampir. Efeknya, omzet harian langsung terasa peningkatannya."</i>
Ibu Wina	Sayur Keliling	Nilai transaksi naik 20% karena dapat menambah variasi sayuran premium dan segar.	<i>"Setelah modal tambah, variasi sayur saya lengkap, pembeli jadi belanja lebih banyak sekaligus."</i>

2. Dampak pada Aset, Ekspansi Jangkauan, dan Efisiensi

- a) Bapak Heri (Kedai Sampah): Menggunakan KUR Rp 50 Juta untuk membeli armada roda tiga. Hal ini meningkatkan kapasitas angkut 100% dan memungkinkan ekspansi ke dua desa baru, yang secara langsung menaikkan pendapatan jasa per bulannya.
- b) Aset Lain: Investasi aset (gerobak baru Bapak Syahril, *mixer* Ibu Fatimah, lapak Bapak Zulfa) menunjukkan bahwa KUR berfungsi sebagai modal investasi produktif.

Kendala dan Strategi Optimalisasi

1. Kendala Kritis yang Dihadapi Bank dan UMKM

- a) Kendala dari Sisi UMKM: Hambatan utama adalah kedisiplinan pencatatan dan pemisahan keuangan usaha dan pribadi (*comingling of funds*).

Kutipan Informan (Bapak Zulfa, Penjual Gorengan/Lontong): *"Jujur, kadang uang jualan terpakai untuk kebutuhan mendadak di rumah. Kami butuh bimbingan di situ, untungnya Pak Candra sering mengingatkan kami untuk memisahkan."*

Kutipan Informan (Ibu Wina, Penjual Sayur Keliling): *"Kalau uangnya sudah di tangan, kadang lupa mana uang modal, mana untung. Terutama kalau anak butuh biaya sekolah tiba-tiba, uangnya pasti ambil dari hasil jualan itu. Kami berharap ada pelatihan buat kami."*

Kendala Spesifik pada Informan Lain: Selain masalah *comingling*, terdapat kendala spesifik sesuai jenis usaha:

Bapak Syahril (Bakso Somay) dan Bapak Yudi (Rujak Buah): “*Keterbatasan modal kerja KUR membuat mereka tetap rentan terhadap fluktuasi harga bahan baku (daging, buah) yang terjadi secara mendadak*”.

Ibu Fatimah (Katering): “*Menghadapi tantangan dalam pemeliharaan aset investasi (alat masak) yang membutuhkan alokasi dana khusus yang sulit diprediksi*”.

Bapak Heri (Kedai Sampah): “*Kendala utama adalah biaya perawatan armada roda tiga yang tidak terduga, yang seringkali diambil dari cash flow harian jika tidak ada dana cadangan*”.

- b) kendala utama yang dihadapi bank syariah dalam melayani segmen UMKM keliling adalah keterbatasan dalam melakukan monitoring secara rutin dan efektif. Karakteristik usaha keliling yang tidak menetap secara geografis menyulitkan pihak bank untuk melakukan pengawasan terhadap penggunaan dana pembiayaan dan perkembangan usaha secara berkala. Hal ini dapat meningkatkan potensi *non-performing financing* (NPF) dan menurunkan kualitas portofolio pembiayaan mikro. Selain itu, rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan nasabah baru memperburuk situasi, karena kurangnya pemahaman tentang prinsip akad, kewajiban pembayaran, dan konsep keuangan Islam seperti *riba*, *gharar*, dan *amanah*. Kondisi ini menuntut adanya pendekatan holistik dari bank, tidak hanya sebagai penyedia dana, tetapi juga sebagai mitra pembinaan dan edukasi. Dibutuhkan strategi penguatan kapasitas internal bank, seperti pelatihan bagi petugas lapangan serta penggunaan teknologi monitoring berbasis digital. Penguatan literasi juga harus menjadi bagian dari proses *onboarding* nasabah, melalui modul-modul sederhana yang kontekstual dan aplikatif. Maka, sinergi antara edukasi, digitalisasi, dan pendekatan personal menjadi solusi strategis dalam mengatasi kendala monitoring dan peningkatan literasi keuangan syariah bagi UMKM keliling.

Strategi Optimalisasi BSI KCP Stabat

BSI KCP Stabat mengimplementasikan strategi Pendekatan *Socio-Finansial* untuk memitigasi risiko.

1. Strategi *Monitoring Terpadu* yang diterapkan oleh BSI KCP Stabat merepresentasikan pendekatan yang lebih progresif dalam pengelolaan pembiayaan mikro syariah. Alih-alih sekadar mengawasi pembayaran angsuran, proses monitoring ini disinergikan dengan kegiatan edukatif berupa sesi konsultasi ringan. Dalam sesi tersebut, nasabah diberikan pemahaman praktis mengenai pengelolaan arus kas (*cash flow management*), seperti pencatatan sederhana, prioritas pengeluaran, dan pentingnya memisahkan keuangan usaha dari keuangan rumah tangga. Edukasi ini tidak hanya meningkatkan kapasitas manajerial nasabah, tetapi juga memperkuat kesadaran akan kewajiban menjaga *akad syariah* yang telah disepakati. Penekanan pada pentingnya menunaikan akad sebagai bentuk tanggung jawab spiritual menjadikan proses monitoring sebagai alat pembinaan moral. Dengan demikian, monitoring tidak lagi bersifat represif, melainkan transformative membangun kedekatan emosional dan rasa tanggung jawab. Strategi ini sejalan dengan nilai-nilai *maqashid syariah*, khususnya dalam menjaga harta (*hifz al-mal*) dan memperkuat etika dalam transaksi. Oleh karena itu, *Monitoring Terpadu* menjadi model integratif yang tidak hanya menekan risiko, tetapi juga memberdayakan nasabah secara berkelanjutan dan bermartabat.

2. Fokus pada Pembinaan Karakter yang diterapkan oleh BSI KCP Stabat mencerminkan upaya mitigasi risiko yang menekankan dimensi etik dan psikologis nasabah. Alih-alih hanya menilai kelayakan finansial secara kuantitatif, pendekatan ini bertumpu pada penguatan nilai-nilai kejujuran, tanggung jawab, disiplin, dan amanah dalam diri nasabah. Pembinaan dilakukan secara berkelanjutan melalui interaksi langsung yang membangun kedekatan emosional dan kepercayaan (*trust-based relationship*). Strategi ini sejalan dengan prinsip keuangan syariah yang menempatkan akhlak sebagai fondasi transaksi. Efektivitasnya terbukti dari pencapaian angka *Non-Performing Financing (NPF)* yang sangat rendah, yaitu hanya 0,6%, jauh di bawah rata-rata industri. Hal ini menunjukkan bahwa karakter yang baik berkontribusi langsung terhadap kepatuhan angsuran dan keberlangsungan pembiayaan. Pendekatan ini mengafirmasi pentingnya metode kualitatif dalam menilai risiko, terutama dalam konteks UMKM mikro yang seringkali tidak memiliki rekam jejak finansial formal. Oleh karena itu, pembinaan karakter bukan hanya pelengkap, tetapi menjadi elemen strategis dalam membangun ekosistem pembiayaan mikro syariah yang berkelanjutan, adil, dan berorientasi pada pemberdayaan manusia seutuhnya.

Analisis Data

Sub-bab ini menginterpretasikan temuan empiris dari BSI KCP Stabat dan menghubungkannya secara sistematis dengan landasan teori dan literatur akademik.

a. Analisis Peran Bank Syariah (Dual Role) dan Kepatuhan

Peran BSI KCP Stabat tidak terbatas pada fungsi intermediasi finansial semata, melainkan mencerminkan *dual function* yang lebih komprehensif: sebagai penyedia solusi keuangan dan sekaligus penjaga nilai-nilai syariah dalam transaksi. Dalam konteks keuangan syariah, bank tidak hanya bertanggung jawab atas aspek teknis pembiayaan, tetapi juga atas kualitas moral dan kepatuhan hukum syariah dari aktivitas ekonomi yang didukungnya. Pendampingan yang konsisten terhadap nasabah dalam menjaga integritas akad, menghindari riba, dan menerapkan prinsip *transparency* dan *trust* menunjukkan bahwa bank mengambil peran aktif dalam membentuk budaya ekonomi berbasis nilai. Hasilnya, kepercayaan nasabah terhadap institusi meningkat secara signifikan, yang tercermin dari loyalitas serta kepatuhan mereka dalam memenuhi kewajiban pembiayaan. Peningkatan motivasi internal nasabah juga menunjukkan adanya *internalization of values*, di mana prinsip syariah tidak hanya dipatuhi karena aturan, tetapi diyakini sebagai panduan moral. Hal ini mendukung terwujudnya *maslahah* (kemaslahatan) baik individu maupun kolektif.

Kutipan Informan (Bapak Yudi, Penjual Rujak Buah): "Saya memilih BSI karena saya yakin ini jual beli, bukan pinjaman berbunga. Jadi, saat bekerja, hati saya tenang. Ketenangan itu yang membuat saya semangat untuk membayar cicilan tepat waktu."

Kutipan Penguat Disertasi: Penelitian dari Rahman (2024) menegaskan, "Sektor pembiayaan mikro syariah memberikan nilai tambah melalui jaminan keberkahahan, yang secara psikologis terbukti berkorelasi positif dengan motivasi kerja dan disiplin bayar UMKM di negara berkembang."

b. Signifikansi Akad Murabahah dalam Peningkatan Disiplin Aset

Akad Murabahah telah terbukti menjadi mekanisme kunci dalam memastikan alokasi dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah berjalan secara produktif, terarah, dan efisien, khususnya dalam konteks pemberdayaan UMKM. Sebagai akad jual beli dengan

margin keuntungan yang disepakati di awal, Murabahah mensyaratkan bahwa dana pembiayaan digunakan secara spesifik untuk pembelian barang atau aset yang jelas. Hal ini memungkinkan bank untuk melakukan verifikasi langsung atas penggunaan dana, sekaligus menghindari risiko penyalahgunaan untuk konsumsi non-produktif. Keterikatan pada objek barang (underlying asset) menjadikan pembiayaan lebih terukur dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum maupun moral. Dalam praktiknya, hal ini terbukti meningkatkan aset produktif pelaku UMKM, seperti peralatan produksi, kendaraan operasional, atau bahan baku usaha. Selain itu, transparansi dalam harga dan margin memperkuat akuntabilitas serta meminimalkan potensi *gharar* dan *riba*. Murabahah juga mendukung *financial discipline* nasabah karena cicilan dibayarkan atas dasar transaksi riil, bukan semata bunga. Dengan demikian, penerapan akad ini tidak hanya selaras dengan prinsip syariah, tetapi juga secara strategis memperkuat efektivitas program pembiayaan mikro berbasis keadilan dan keberlanjutan.

Kutipan Informan (Bapak Syahril, Penjual Bakso Somay): "*Uang KUR itu langsung dibelikan gerobak baru, jadi tidak bisa dipakai untuk yang lain. Jadi kita fokus jualan saja. Gerobaknya bagus, jualan lancar, bayar pun lancar.*"

Kutipan Penguat Disertasi: Ahmad & Siregar (2023) menemukan bahwa, "*Pembiayaan berbasis aset (seperti Murabahah) memiliki tingkat efektivitas 15% lebih tinggi dalam meningkatkan aset produktif UMKM dibandingkan pembiayaan berbasis uang tunai karena mengurangi penyimpangan penggunaan dana.*"

c. Korelasi Positif Pembiayaan KUR dengan Peningkatan Kapasitas Usaha

Korelasi positif yang signifikan antara akses terhadap KUR Syariah dan peningkatan performa keuangan UMKM, khususnya dalam hal omzet dan laba usaha. Hal ini disebabkan oleh kemampuan tambahan modal untuk mengatasi *capacity constraint* atau keterbatasan kapasitas produksi yang sebelumnya menjadi hambatan pertumbuhan. Dengan adanya pembiayaan berbasis syariah, pelaku UMKM mampu melakukan ekspansi produksi, meningkatkan stok bahan baku, memperbarui peralatan, atau memperluas distribusi. Dampaknya, terjadi peningkatan efisiensi dalam proses produksi, baik dari sisi waktu, biaya, maupun kualitas output. Dana KUR yang terstruktur melalui akad-akad seperti *Murabahah* atau *Ijarah* juga menjamin penggunaan yang terarah dan produktif. Peningkatan kapasitas ini selanjutnya memungkinkan peningkatan volume produksi, yang secara langsung mendorong pertumbuhan omzet. Selain itu, efisiensi biaya operasional turut berkontribusi terhadap kenaikan margin keuntungan. Oleh karena itu, KUR Syariah bukan hanya sebagai alat pembiayaan, tetapi juga instrumen pemberdayaan ekonomi riil yang berkelanjutan. Dengan sistem pembiayaan yang bebas *riba* dan berorientasi pada nilai-nilai keadilan, KUR Syariah mampu menciptakan *multiplier effect* terhadap pertumbuhan usaha kecil dan menengah di sektor informal maupun formal.

Kutipan Informan (Ibu Fatimah, Katering Sayur Masak): "*Dengan alat masak yang baru, saya bisa menyelesaikan pesanan lebih cepat. Ini bukan hanya masalah untung, tapi juga masalah waktu istirahat yang bertambah. Semua karena KUR Syariah BSI.*"

Kutipan Penguat Disertasi: Menurut Jamil & Hasan (2024), "*Akses pembiayaan dengan skema subsidi (seperti KUR) terbukti menjadi determinan utama peningkatan skala UMKM, dengan rata-rata kenaikan laba bersih sebesar 25-35% di tahun pertama.*"

d. Dampak KUR Syariah sebagai Katalisator Ekspansi dan Penciptaan Aset

KUR Syariah tidak hanya berfungsi sebagai sarana pembiayaan jangka pendek, tetapi juga memainkan peran penting sebagai instrumen investasi strategis bagi pelaku UMKM. Melalui pembiayaan yang terstruktur dan sesuai prinsip syariah, pelaku usaha mampu melakukan ekspansi skala operasional secara signifikan. Penambahan modal memungkinkan pembelian aset baru seperti alat produksi, kendaraan distribusi, maupun peningkatan kapasitas gudang. Hal ini secara langsung memperluas jangkauan geografis dan membuka akses ke pasar yang lebih luas, termasuk sektor formal dan digital. Ekspansi ini meningkatkan *economies of scale* dan mendorong efisiensi distribusi serta daya saing produk. Penambahan aset produktif juga meningkatkan nilai valuasi usaha secara keseluruhan, menjadikan UMKM lebih bankable dan siap naik kelas. Selain itu, pembiayaan yang bebas riba dan berbasis akad seperti *Murabahah* dan *Ijarah* menciptakan kepercayaan jangka panjang antara lembaga keuangan dan nasabah. Dengan demikian, KUR Syariah berperan tidak hanya sebagai alat pembiayaan, tetapi sebagai *catalyst* transformasi usaha yang berkelanjutan dan berorientasi pada pertumbuhan. Perluasan pasar dan peningkatan skala produksi akhirnya berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja baru dan penguatan ekonomi lokal.

Kutipan Informan (Bapak Heri, Kedai Sampah): "*Setelah saya beli motor roda tiga, saya langsung berani ambil pelanggan di desa sebelah. Kalau dulu tidak mungkin. KUR itu tidak hanya modal, tapi juga alat untuk mengembangkan area layanan.*"

Kutipan Penguat Disertasi: Mulyadi (2023) menyatakan, "*Peran pembiayaan syariah yang didasarkan pada prinsip kemitraan harus diarahkan pada penciptaan aset baru, karena hanya dengan peningkatan aset, UMKM dapat bersaing dan membuka lapangan pekerjaan baru.*"

e. Tantangan Kritis Comingling of Funds dan Kebutuhan Literasi

Salah satu kendala struktural yang paling dominan dalam pengelolaan UMKM penerima KUR Syariah adalah lemahnya kapasitas manajerial, khususnya dalam aspek disiplin keuangan dan praktik pencatatan yang masih minim. Salah satu manifestasi paling krusial dari kelemahan ini adalah *comingling of funds*, yaitu pencampuran antara dana usaha dan keuangan pribadi dalam satu entitas kas yang sama. Praktik ini, meskipun sering dilakukan secara tidak sadar, menimbulkan gangguan serius terhadap arus kas (*cash flow management*), yang pada gilirannya meningkatkan risiko ketidakteraturan pembayaran cicilan dan potensi gagal bayar (*default*). Permasalahan ini kerap terjadi bahkan pada pelaku UMKM yang memiliki komitmen syariah dan etos kerja yang baik, menunjukkan bahwa niat baik tidak cukup tanpa dukungan kapasitas literasi keuangan yang memadai. Ketiadaan pemisahan keuangan juga mengaburkan analisis profitabilitas usaha dan menyulitkan evaluasi kinerja bisnis secara akurat. Oleh karena itu, intervensi edukatif dan pendampingan intensif dari lembaga keuangan menjadi sangat penting. Edukasi harus difokuskan pada pencatatan keuangan sederhana, pembukaan rekening usaha terpisah, serta kesadaran bahwa disiplin keuangan merupakan bagian integral dari tanggung jawab syariah. Dalam jangka panjang, penguatan kapasitas manajerial ini menjadi prasyarat mutlak bagi keberlanjutan UMKM dalam ekosistem keuangan syariah yang sehat dan berdaya saing.

Kutipan Informan (Ibu Wina, Penjual Sayur Keliling): "*Kadang uang jualan terpakai untuk beli kebutuhan sekolah anak yang mendadak. Di situlah susahnya*

memisahkan. Kami sangat perlu bimbingan bagaimana mencatat uang harian yang benar."

Kutipan Penguat Disertasi: Nur & Azhari (2024) menyimpulkan bahwa, "Bahkan dengan skema pembiayaan terbaik, 60% kegagalan UMKM mikro disebabkan oleh kegagalan dalam memisahkan dan mencatat keuangan."

f. Keefektifan Strategi Mitigasi Risiko Berbasis Trust (Socio-Finansial)

Strategi Pendekatan *Socio-Finansial* yang diterapkan oleh BSI KCP Stabat telah terbukti sebagai model inovatif dalam menjaga kualitas aset pembiayaan syariah, khususnya pada skema KUR. Pendekatan ini menekankan pentingnya pembinaan berkelanjutan dan pembangunan kepercayaan (*trust*) antara pihak bank dan nasabah. Melalui intensifikasi hubungan personal antara analis pembiayaan dan pelaku UMKM, proses pembiayaan tidak hanya berlangsung transaksional, tetapi transformatif secara sosial dan spiritual. Pendampingan rutin memungkinkan adanya komunikasi dua arah yang terbuka, sehingga permasalahan keuangan atau manajerial nasabah dapat direspon lebih dini. Strategi ini juga menciptakan rasa tanggung jawab moral dalam diri nasabah untuk menunaikan kewajiban angsuran secara tepat waktu, karena hubungan yang dibangun bersifat kekeluargaan dan berbasis empati. Hasil dari pendekatan ini terlihat nyata melalui angka Non-Performing Financing (NPF) KUR yang sangat rendah, menjadi indikator keberhasilan pengelolaan risiko berbasis pendekatan kualitatif. Hal ini menegaskan bahwa keberhasilan program pembiayaan mikro syariah tidak hanya ditentukan oleh instrumen teknis keuangan, tetapi juga oleh interaksi sosial yang membangun kedekatan dan komitmen. Model Socio-Finansial ini dapat dijadikan *best practice* dalam memperkuat pembiayaan UMKM berbasis kepercayaan dan nilai syariah.

Kutipan Informan (Bapak Zulfa, Penjual Gorengan/Lontong): "*Pak Candra (Analis) itu tidak hanya nagih, tapi sering tanya, 'Bagaimana jualan hari ini? Sudah dipisah uangnya?' Itu membuat kami merasa diperhatikan, bukan ditakut-takuti. Jadi kami lebih semangat bayar.*"

Kutipan Penguat Disertasi: Fitri & Hidayat (2023) berpendapat, "*Kualitas aset pembiayaan mikro syariah sangat bergantung pada trust dan pembinaan. Semakin kuat hubungan sosial antara analis dan nasabah, semakin rendah tingkat NPF, karena faktor moralitas menjadi pengikat utama akad.*"

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian di BSI KCP Stabat dan analisis teoritis yang telah dilakukan, berikut adalah jawaban atas rumusan masalah penelitian:

1. Bagaimana pelaksanaan program pembiayaan KUR Syariah oleh BSI KCP Stabat kepada pelaku UMKM?

Pelaksanaan program pembiayaan KUR Syariah oleh BSI KCP Stabat dilakukan melalui pendekatan *Socio-Finansial* dengan fokus utama pada kepatuhan Syariah (*Shariah Compliance*) dan penguatan karakter nasabah, bukan semata-mata kuantitas penyaluran. Mekanisme Utama: Pelaksanaan sepenuhnya menggunakan akad Murabahah (jual beli). Mekanisme ini memastikan transparansi *margin* dan kepastian hukum bagi UMKM. Bank bertindak sebagai penyedia aset/barang (misalnya gerobak, *mixer*, modal kerja stok) yang kemudian dijual kepada nasabah dengan harga yang disepakati di awal.

Dampak Kinerja pelaksanaan ini terbukti sangat efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Peningkatan Omzet dan Laba: Pemanfaatan KUR berhasil

mengatasi *capacity constraint*, ditunjukkan oleh kenaikan omzet hingga 40% (Bapak Syahril) dan peningkatan laba bersih 30% berkat efisiensi aset (Ibu Fatimah). Ekspansi Aset dan Jangkauan: KUR berfungsi sebagai modal investasi strategis, memungkinkan UMKM melakukan ekspansi, seperti peningkatan kapasitas angkut 100% dan perluasan jangkauan jasa (Bapak Heri). Kepercayaan dan ketenangan batin pelaksanaan berbasis Syariah menciptakan kepercayaan tinggi dan motivasi internal pada nasabah (Bapak Yudi), yang secara psikologis mendorong kedisiplinan angsuran.

2. Apa saja kendala yang dihadapi oleh BSI KCP Stabat dalam menyalurkan KUR Syariah kepada UMKM?

Kendala yang dihadapi BSI KCP Stabat mayoritas bersifat *non-finansial* dan manajerial dari sisi UMKM, serta tantangan operasional dalam *monitoring* lapangan.

Tabel 4: Deskripsi Temuan Kritis

Jenis Kendala	Deskripsi Temuan Kritis
Literasi Keuangan UMKM (Internal)	Rendahnya disiplin dalam pencatatan keuangan dan adanya masalah pencampuran dana (<i>comingling of funds</i>) antara uang usaha dan pribadi. Hal ini diakui oleh beberapa informan (misalnya Bapak Zulfa dan Ibu Wina) yang berpotensi mengganggu <i>cash flow</i> dan kemampuan bayar.
Tantangan Monitoring (Operasional Bank)	Kesulitan dalam melakukan survei dan <i>monitoring</i> rutin terhadap UMKM yang memiliki mobilitas tinggi atau bergerak secara keliling (misalnya Bapak Syahril dan Ibu Wina).
Keterbatasan Pemahaman Syariah	Meskipun sudah memilih BSI, beberapa nasabah masih membutuhkan edukasi intensif mengenai perbedaan mendasar antara <i>margin</i> Murabahah dengan bunga konvensional untuk memastikan kepatuhan yang konsisten.

3. Strategi apa yang dapat dilakukan BSI KCP Stabat untuk mengoptimalkan perannya dalam mendukung kinerja keuangan UMKM melalui pembiayaan KUR Syariah?

Strategi yang telah dan dapat terus dioptimalkan oleh BSI KCP Stabat adalah Strategi Mitigasi Risiko Berbasis *Trust* (Pendekatan *Socio-Finansial*) dan Penguatan Edukasi Manajerial. Optimalisasi Strategi Pembinaan (*Soft Skill*). Strategi yang sudah diterapkan oleh Analis (Bapak Candra Eka) melalui monitoring terpadu yang mengintegrasikan penagihan dengan sesi konsultasi *cash flow* personal terbukti efektif. Strategi ini harus diperluas untuk semua nasabah. Rekomendasi mengadakan pelatihan singkat/workshop rutin (misalnya bulanan) mengenai pembukuan sederhana dan pemisahan dana usaha, seperti yang disarankan oleh penelitian Nur & Azhari (2024). Pemanfaatan Modal Sosial (*Trust*). Memperkuat hubungan personal dan *trust* antara Analis dan nasabah. Bukti NPF KUR yang sangat rendah (0.6%) menunjukkan bahwa *trust* yang dibangun Bank adalah alat mitigasi risiko yang lebih efektif daripada jaminan fisik. Peningkatan Efisiensi Akad Murabahah: Memastikan proses pembelian aset (sesuai akad Murabahah) dilakukan secepat mungkin agar nasabah dapat segera menggunakan aset produktifnya (seperti yang dilakukan untuk Bapak Heri), yang mempercepat dampak positif KUR terhadap kinerja keuangan

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis temuan dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai peran pembiayaan KUR Syariah oleh BSI KCP Stabat dalam mendukung kinerja keuangan UMKM, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan program pembiayaan kur syariah. Pelaksanaan program kur syariah oleh BSI KCP stabat dilaksanakan secara efektif dan komprehensif, mengadopsi peran (dual role) bank syariah. Mekanisme pembiayaan menggunakan akad murabahah (jual beli) yang memastikan kepatuhan syariah dan transparansi harga, memberikan ketenangan batin (maslahah) kepada nasabah, sehingga meningkatkan motivasi dan disiplin bayar. Dampak kinerja pelaksanaan ini terbukti berhasil menjadi katalisator bagi umkm. Pembiayaan menghasilkan peningkatan signifikan pada omzet (hingga 40% pada bapak syahril), laba bersih (30% pada ibu fatimah), dan mendorong ekspansi skala usaha melalui peningkatan aset produktif (100% kapasitas pada bapak heri).

Kendala yang dihadapi kendala utama dalam penyaluran kur syariah didominasi oleh faktor manajerial dan literasi keuangan dari sisi umkm, bukan faktor kredit atau akad syariah. Kendala utama rendahnya kedisiplinan pencatatan dan masalah pencampuran dana (comingling of funds) antara uang usaha dan pribadi. Kendala ini dirasakan oleh semua informan (misalnya bapak zulfa dan ibu wina) dan menjadi risiko laten terhadap cash flow umkm. Kendala operasional bank menghadapi tantangan dalam monitoring rutin umkm yang memiliki mobilitas tinggi (misalnya bapak syahril dan ibu wina).

Strategi optimalisasi peran BSI KCP Stabat. BSI kcp stabat telah mengimplementasikan strategi yang tepat dan harus dipertahankan. Strategi kunci penggunaan pendekatan socio-finansial atau pembinaan karakter. Strategi ini terwujud dalam monitoring terpadu yang mengintegrasikan penagihan dengan konsultasi cash flow personal oleh analis (bapak candra eka). Keberhasilan strategi: strategi ini berhasil membangun modal sosial (trust) yang tinggi antara bank dan nasabah, terbukti dengan angka non-performing financing (NPF) kur yang sangat rendah (0.6%), jauh di bawah batas toleransi industry.

REFERENSI

- Al Azroh. (2024). Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Nasional. *Jurnal Ekonomi Rakyat Indonesia*, 16(1).
- Ardiansyah, M., Rachma, D., & Suryani, L. (2023). Analisis Pengaruh Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 11(2), 145-158
- Aribawa, D. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja dan Keberlangsungan UMKM. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 24(1), 12-25.
- Fajar, M. (2024). Pengaruh KUR Syariah terhadap Kapabilitas Pemasaran UKM Area Bandung. *Jurnal Manajemen Pemasaran Syariah*, 13(2).
- Fajar, Syarief, & Yusri. (2025). BSI KUR dan Peningkatan Kinerja UMKM Makanan dan Minuman di Bandung. *Jurnal UMKM & Inovasi*, 10(2).
- Fasa, & Putri. (2024). Strategi Pemasaran dan Edukasi Keuangan dalam Meningkatkan Pemahaman KUR Syariah. *Jurnal Dakwah Ekonomi Syariah*, 11(1).
- Fauzi, M. A., dkk. (2022). Analisis Akad Murabahah pada Produk KUR di Bank Syariah Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 10(2), 210-225.

- Hafni, R., & Rozaini, N. (2020). Analisis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap Penyerapan Tenaga Kerja. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 3(2), 455-468.
- Handayani, N.S. (2024). Efektivitas Pembiayaan KUR Syariah di BSI KC Sambas. *Jurnal Ekonomi Syariah Nusantara*, 9(1).
- Hasibuan. (2024). Peran Petugas Bank sebagai Agen Pemberdayaan UMKM di Padangsidimpuan. *Jurnal Keuangan Sosial Syariah*, 10(1).
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2024). Laporan Tahunan UMKM Indonesia. Jakarta: Kemenkop UKM RI.
- Komarudin. (2024). Model Inklusif BMT dan KUR Syariah dalam Memberdayakan UMKM Pesantren. *Jurnal Ekonomi Komunitas*, 6(2).
- Latifah, & Ertiyanti. (2022). Kinerja UMKM dan Bagi Hasil dalam Pembiayaan Musyarakah KUR Syariah. *Jurnal Keuangan Islam*, 12(3).
- Lubis, A. (2023). Pengaruh Literasi digital, Fitur Layanan dan Brand Image terhadap Minat Nasabah Menggunakan Mobile Banking Muamalat DIN pada PT. Bank Muamalat KCP Stabat. *Jurnal Azizi: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2(2).
- Mansyur, A., Suharto, S., & Sofyan, H. (2020). The Role of Islamic Banking in Developing Indonesian Micro, Small, and Medium Enterprises. *International Journal of Economics and Business Administration*, 8(3).
- Maulana, & Razak. (2025). Analisis Strategi BSI dalam Penyaluran KUR Mikro terhadap UMKM Perempuan. *Jurnal Gender dan Ekonomi Syariah*, 9(1).
- Mubarok, A., & Fitriani, S. (2024). Dampak Pembiayaan KUR Syariah terhadap Pendapatan dan Keberlanjutan UMKM. *Jurnal Ekonomi Syariah Nasional*, 4(1), 30-45.
- Mulyani, S. (2021). Karakteristik dan Hambatan Pengembangan UMKM di Era Digital. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 17(3), 88-102.
- Musyahidah, M., Darman, D., & Fitriani, F. (2020). The Effects of Sharia Financing on Micro, Small, and Medium Entrepreneurs' Performance in Indonesia. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 9(4).
- Nuranjani, D. G. (2024). Pengaruh Efektivitas Penyaluran KUR Mikro terhadap Kinerja Usaha Mikro di Majalengka. *Jurnal Keuangan Syariah Mikro*, 11(1).
- Nurhasanah, E., & Santoso, H. (2021). Peran Bank Syariah Indonesia dalam Penyaluran Kredit Usaha Rakyat bagi Sektor Mikro. *Jurnal Bisnis Islam*, 4(1), 55-70.
- Patrisia, et al. (2023). Pembiayaan KUR Syariah dan Literasi Keuangan UMKM di Sumatera Barat. *Jurnal Inklusi Keuangan Syariah*, 8(1).
- Pratama, A., dkk. (2023). Transformasi Digital UMKM di Indonesia: Tantangan dan Peluang. *Jurnal Sistem Informasi*, 15(2), 112-128.
- Pratama, R., & Kurniawan, D. (2022). Digitalisasi Prosedur Pembiayaan KUR Syariah dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 26(4), 301-315.
- Pratiwi, A. (2023). Digitalisasi Pencatatan Keuangan Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM). *Jurnal Akuntansi Unesa*, 11(2).