

STRATEGI OPTIMALISASI PEMBIAYAAN SYARIAH BAGI UMKM UNTUK MENDORONG PERTUMBUHAN EKONOMI INKLUSIF DI INDONESIA

Muhammad Muslim

Institut Jama'iyah Mahmudiyah

muhammadmuslim8892@gmail.com

Abstract

Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) constitute the backbone of the Indonesian economy, yet a large proportion still face limited access to formal financing. Sharia-compliant financing offers an alternative that aligns with the principles of justice, risk-sharing, and the prohibition of usury, and is considered strategic for accelerating inclusive economic growth. This study aims to examine the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of sharia financing strategies for MSMEs in Indonesia and to formulate optimization strategies through SWOT analysis. The research employs a qualitative descriptive method with a literature review approach, drawing on scholarly publications, regulatory documents, and industry reports on Islamic finance and MSME development. The internal and external factors identified were mapped into an IFAS-EFAS matrix to generate SO, WO, ST, and WT strategies. The findings indicate that although sharia financing possesses strong ethical and product advantages, its optimization is constrained by limited financial literacy, uneven institutional outreach, and competition with conventional financing. Strategic priorities include product innovation, digitalization, financial literacy programs, and regulatory synergy. These findings underscore the importance of collaborative efforts among regulators, financial institutions, and MSME actors in expanding equitable access to sharia financing as a driver of inclusive economic growth in Indonesia.

Keywords: *sharia financing, MSMEs, inclusive economic growth, SWOT analysis*

Abstrak

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, namun sebagian besar pelakunya masih menghadapi keterbatasan akses terhadap pembiayaan formal. Pembiayaan syariah menawarkan alternatif yang sejalan dengan prinsip keadilan, berbagi risiko, dan larangan riba, sehingga dinilai strategis untuk mendorong percepatan pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam strategi pembiayaan syariah bagi UMKM di Indonesia, serta merumuskan strategi optimalisasinya melalui analisis SWOT. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi pustaka, bersumber dari publikasi ilmiah, dokumen regulasi, dan laporan lembaga terkait keuangan syariah dan pengembangan UMKM. Faktor internal dan eksternal yang teridentifikasi dipetakan ke dalam matriks IFAS-EFAS untuk menghasilkan strategi SO, WO, ST, dan WT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun pembiayaan syariah memiliki keunggulan etis dan variasi produk yang kuat, optimalisasinya masih terkendala oleh rendahnya literasi keuangan, jangkauan kelembagaan yang belum merata, serta persaingan dengan pembiayaan konvensional. Prioritas strategi meliputi inovasi produk, digitalisasi layanan, penguatan literasi keuangan syariah, dan sinergi regulasi antarlembaga. Temuan ini menegaskan pentingnya kolaborasi antara regulator, lembaga keuangan, dan pelaku UMKM dalam memperluas akses pembiayaan syariah yang berkeadilan sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi inklusif di Indonesia.

Kata kunci: *pembiayaan syariah, UMKM, pertumbuhan ekonomi inklusif, analisis SWOT*

Pendahuluan

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia. Jumlah pelaku UMKM yang jauh lebih besar dibandingkan usaha besar menjadikan sektor ini sebagai penopang penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, dan penggerak roda perekonomian di berbagai daerah, termasuk pada masa pemulihan pascakrisis ekonomi. Kontribusinya terhadap produk domestik bruto maupun terhadap penciptaan lapangan kerja menunjukkan bahwa keberlangsungan dan pertumbuhan UMKM sangat menentukan ketahanan ekonomi nasional secara keseluruhan.

Meskipun peranannya sangat strategis, UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai kendala struktural, salah satunya adalah keterbatasan akses terhadap pembiayaan formal. Banyak pelaku UMKM yang belum *bankable* karena tidak memiliki agunan yang memadai, riwayat kredit yang jelas, maupun laporan keuangan yang tertata, sehingga sulit memenuhi persyaratan pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Kondisi ini mendorong sebagian pelaku usaha mengandalkan modal sendiri, pinjaman keluarga, atau bahkan sumber pembiayaan informal dengan biaya yang tidak selalu menguntungkan bagi keberlangsungan usaha mereka.

Di tengah kesenjangan pembiayaan tersebut, pembiayaan syariah hadir sebagai alternatif yang relevan dan sejalan dengan karakteristik mayoritas pelaku usaha di Indonesia. Prinsip dasar keuangan syariah yang mengedepankan keadilan, transparansi, kemitraan, serta larangan terhadap riba, *gharar*, dan *maysir* menawarkan pendekatan pembiayaan yang lebih berorientasi pada keberlangsungan usaha nasabah dibandingkan sekadar pembebanan bunga tetap. Skema bagi hasil pada akad *mudharabah* dan *musyarakah*, misalnya, memungkinkan pembagian risiko antara lembaga keuangan dan pelaku usaha, sehingga lebih adaptif terhadap fluktuasi pendapatan UMKM yang cenderung musiman dan tidak selalu stabil.

Perkembangan industri keuangan syariah nasional dalam satu dekade terakhir menunjukkan tren pertumbuhan yang positif, ditandai dengan bertambahnya jumlah bank umum syariah, unit usaha syariah, Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), Baitul Maal wat Tamwil (BMT), koperasi syariah, hingga kemunculan lembaga *fintech peer-to-peer* (P2P) lending syariah. Namun demikian, pangsa pasar pembiayaan syariah terhadap total pembiayaan UMKM secara nasional masih relatif kecil dibandingkan dengan skema pembiayaan konvensional. Fenomena ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi besar pasar syariah, mengingat mayoritas

penduduk Indonesia beragama Islam, dengan realisasi penyaluran pembiayaan syariah yang belum optimal.

Optimalisasi pembiayaan syariah bagi UMKM tidak dapat dilepaskan dari upaya mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif, yaitu pertumbuhan ekonomi yang memberikan manfaat secara merata kepada seluruh lapisan masyarakat, termasuk kelompok yang selama ini kurang terlayani oleh sistem keuangan formal (*unbanked* dan *underbanked*). Inklusi keuangan syariah menjadi salah satu jalan untuk memperluas partisipasi ekonomi masyarakat, khususnya pelaku UMKM di wilayah pedesaan, kelompok usaha berbasis pesantren, maupun komunitas ekonomi umat yang selama ini belum sepenuhnya terjangkau oleh layanan keuangan konvensional.

Namun demikian, upaya mengoptimalkan pembiayaan syariah bagi UMKM tidak lepas dari berbagai tantangan, baik yang bersifat internal kelembagaan seperti keterbatasan jaringan kantor, rendahnya literasi keuangan syariah masyarakat, maupun tantangan eksternal berupa persaingan dengan lembaga pembiayaan konvensional yang telah lebih dahulu mapan dan memiliki proses yang lebih sederhana. Oleh karena itu, diperlukan pemetaan yang komprehensif terhadap faktor internal dan eksternal yang memengaruhi efektivitas pembiayaan syariah bagi UMKM, agar dapat dirumuskan strategi optimalisasi yang tepat sasaran.

Persoalan lain yang tidak kalah penting adalah kesenjangan antara besarnya potensi pasar dengan realisasi penyaluran pembiayaan syariah kepada UMKM. Sebagian pelaku usaha yang secara prinsip lebih memilih skema syariah pada kenyataannya masih menggunakan pembiayaan konvensional karena pertimbangan kemudahan proses, kecepatan pencairan, dan luasnya jaringan layanan. Kondisi ini menunjukkan bahwa preferensi nilai saja tidak cukup untuk mendorong perpindahan nasabah ke pembiayaan syariah apabila tidak diimbangi dengan perbaikan pada sisi kelembagaan, produk, dan kemudahan akses. Di sisi lain, transformasi digital yang berlangsung cepat pada industri keuangan turut mengubah ekspektasi pelaku UMKM terhadap kecepatan dan kemudahan layanan pembiayaan, sehingga lembaga keuangan syariah dituntut untuk terus berinovasi agar tetap relevan dan kompetitif.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam

pengembangan pembiayaan syariah bagi UMKM di Indonesia, serta merumuskan strategi optimalisasi yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif melalui pendekatan analisis SWOT. Secara lebih spesifik, penelitian ini berupaya menjawab tiga pertanyaan utama, yaitu: pertama, faktor internal dan eksternal apa saja yang memengaruhi efektivitas pembiayaan syariah bagi UMKM di Indonesia; kedua, bagaimana pemetaan faktor-faktor tersebut ke dalam matriks IFAS-EFAS; dan ketiga, strategi optimalisasi apa yang paling relevan untuk diterapkan agar pembiayaan syariah dapat berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi inklusif. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademis sekaligus rekomendasi praktis bagi regulator, lembaga keuangan syariah, dan pemangku kepentingan lain dalam merumuskan kebijakan pembiayaan yang lebih inklusif dan berkeadilan bagi pelaku UMKM di Indonesia.

Kajian Teori

Pembiayaan Syariah

Pembiayaan syariah merupakan penyediaan dana atau tagihan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah kepada nasabah berdasarkan akad-akad yang sesuai dengan prinsip syariah Islam. Landasan utama pembiayaan syariah bersumber dari Al-Qur'an dan Hadis yang menegaskan larangan riba serta mendorong transaksi yang berlandaskan keadilan, kejujuran, dan kemitraan. Berbeda dengan sistem konvensional yang berbasis bunga tetap, pembiayaan syariah menekankan prinsip berbagi hasil dan berbagi risiko (*profit and loss sharing*) antara pemilik dana dan pengelola usaha.

Terdapat beberapa jenis akad yang lazim digunakan dalam pembiayaan syariah bagi UMKM. Pertama, akad *mudharabah*, yaitu kerja sama usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola usaha (*mudharib*) dengan pembagian keuntungan sesuai nisbah yang disepakati di awal. Kedua, akad *musyarakah*, yaitu kerja sama permodalan antara dua pihak atau lebih dengan pembagian keuntungan dan kerugian berdasarkan porsi modal masing-masing. Ketiga, akad *murabahah*, yaitu jual beli barang dengan penambahan margin keuntungan yang disepakati, banyak digunakan untuk pembiayaan modal kerja berupa pengadaan barang. Keempat, akad *ijarah*, yaitu sewa-menyewa manfaat atas suatu barang atau jasa. Selain itu, terdapat pula skema *qardhul hasan*, yaitu pinjaman kebajikan tanpa tambahan, yang umumnya diperuntukkan bagi kelompok usaha mikro dan program pemberdayaan sosial.

Lembaga penyedia pembiayaan syariah di Indonesia cukup beragam, mulai dari bank umum syariah dan unit usaha syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dan koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah, pegadaian syariah, hingga lembaga *fintech P2P lending syariah* yang berkembang pesat seiring transformasi digital. Keragaman kelembagaan ini pada dasarnya memberikan peluang perluasan jangkauan layanan, meskipun dalam praktiknya masih terdapat kesenjangan kapasitas antarlembaga.

Dilihat dari fungsinya bagi UMKM, pembiayaan syariah tidak hanya berperan sebagai sumber permodalan, tetapi juga dapat berfungsi sebagai sarana pembinaan usaha, terutama pada lembaga keuangan mikro syariah yang umumnya menerapkan pola pendampingan bagi nasabahnya. Pola pendampingan ini penting mengingat sebagian besar pelaku UMKM tidak hanya membutuhkan suntikan modal, tetapi juga pembinaan dalam aspek manajemen usaha, pencatatan keuangan sederhana, dan pemasaran produk. Dengan demikian, pembiayaan syariah idealnya tidak berhenti pada aspek penyaluran dana semata, melainkan turut membangun kapasitas kewirausahaan pelaku UMKM secara berkelanjutan, sehingga dampaknya terhadap peningkatan kesejahteraan dapat berlangsung dalam jangka panjang, bukan sekadar bantuan modal yang bersifat sesaat.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM didefinisikan sebagai unit usaha produktif milik perorangan maupun badan usaha yang memenuhi kriteria tertentu, baik dari sisi modal usaha maupun hasil penjualan tahunan, sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan terkait kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan UMKM. Klasifikasi UMKM umumnya dibedakan menjadi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah berdasarkan skala modal dan omzet usaha.

Peran UMKM dalam perekonomian nasional sangat signifikan, terutama dalam hal penyerapan tenaga kerja, distribusi pendapatan antarwilayah, serta kontribusinya terhadap produk domestik bruto. UMKM juga memiliki fleksibilitas tinggi dalam merespons perubahan pasar dan menjadi motor penggerak ekonomi kerakyatan di tingkat lokal. Namun demikian, UMKM pada umumnya menghadapi sejumlah kendala klasik, seperti keterbatasan modal, rendahnya kapasitas manajerial, minimnya akses terhadap teknologi dan pasar, serta rendahnya literasi keuangan, termasuk literasi terhadap produk-produk keuangan syariah.

Kendala pembiayaan yang dihadapi UMKM sering disebut sebagai fenomena *financing gap*, yaitu kesenjangan antara kebutuhan modal usaha dengan kemampuan pelaku usaha memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Fenomena ini muncul akibat adanya asimetri informasi antara lembaga keuangan dan pelaku UMKM, di mana lembaga keuangan kesulitan menilai kelayakan usaha secara akurat karena keterbatasan catatan keuangan yang tertata, sementara pelaku UMKM sendiri seringkali belum memahami persyaratan dan mekanisme pengajuan pembiayaan secara memadai. Kesenjangan inilah yang membuka ruang bagi lembaga keuangan syariah, khususnya yang berbasis komunitas seperti BMT dan koperasi syariah, untuk berperan sebagai jembatan pembiayaan bagi UMKM yang belum terjangkau oleh perbankan pada umumnya, melalui pendekatan yang lebih personal dan berbasis kepercayaan dalam komunitas.

Pertumbuhan Ekonomi Inklusif dan Inklusi Keuangan

Pertumbuhan ekonomi inklusif dipahami sebagai pertumbuhan ekonomi yang tidak hanya diukur dari sisi kuantitas, tetapi juga memperhatikan pemerataan manfaat pertumbuhan kepada seluruh lapisan masyarakat, termasuk kelompok berpenghasilan rendah dan pelaku usaha skala mikro. Salah satu prasyarat penting bagi terwujudnya pertumbuhan ekonomi inklusif adalah tersedianya akses yang setara terhadap sumber daya ekonomi, termasuk akses terhadap layanan keuangan atau yang dikenal dengan istilah inklusi keuangan.

Dalam konteks keuangan syariah, inklusi keuangan tidak semata-mata dimaknai sebagai perluasan akses terhadap produk keuangan, tetapi juga mencakup dimensi nilai, yaitu memastikan bahwa layanan keuangan yang tersedia sejalan dengan prinsip keadilan dan tidak membebani masyarakat dengan mekanisme yang eksploitatif. Dengan demikian, pembiayaan syariah bagi UMKM memiliki peran ganda, yakni sebagai instrumen inklusi keuangan sekaligus sebagai sarana pemberdayaan ekonomi yang berlandaskan nilai-nilai syariah.

Konsep ekonomi inklusif dalam perspektif ekonomi syariah juga tidak dapat dipisahkan dari prinsip keseimbangan antara sektor komersial dan sektor sosial. Instrumen keuangan komersial seperti pembiayaan berbasis akad jual beli dan bagi hasil diposisikan sebagai penggerak utama aktivitas ekonomi produktif, sementara instrumen sosial seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf berperan sebagai jaring pengaman bagi kelompok yang belum layak menerima pembiayaan komersial. Sinergi antara kedua sektor tersebut, yang dikenal dengan istilah integrasi keuangan komersial dan sosial syariah, menjadi salah satu keunggulan konseptual ekonomi syariah dalam

mendorong pertumbuhan yang lebih inklusif dibandingkan pendekatan konvensional yang cenderung memisahkan secara tegas antara fungsi komersial dan fungsi sosial lembaga keuangan.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu alat analisis strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), serta faktor eksternal berupa peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang dihadapi suatu organisasi, program, atau kebijakan. Melalui pemetaan faktor internal ke dalam matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan faktor eksternal ke dalam matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*), analisis SWOT memungkinkan dirumuskannya berbagai alternatif strategi, yaitu strategi SO (memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang), strategi WO (meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang), strategi ST (memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi ancaman), dan strategi WT (meminimalkan kelemahan sekaligus menghindari ancaman).

Pendekatan analisis SWOT dipilih dalam penelitian ini karena dinilai relevan untuk memahami secara komprehensif kondisi pembiayaan syariah bagi UMKM di Indonesia, sekaligus merumuskan strategi optimalisasi yang realistis dengan mempertimbangkan kondisi internal kelembagaan keuangan syariah maupun dinamika lingkungan eksternal yang memengaruhinya.

Kerangka Regulasi dan Kelembagaan Keuangan Syariah di Indonesia

Perkembangan pembiayaan syariah bagi UMKM tidak dapat dilepaskan dari dukungan kerangka regulasi yang dibangun oleh otoritas terkait. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berperan sebagai regulator dan pengawas industri jasa keuangan syariah, termasuk perbankan syariah, pembiayaan syariah, dan fintech P2P lending syariah, melalui berbagai ketentuan yang mengatur kehati-hatian, perlindungan konsumen, serta standar produk. Bank Indonesia turut berperan dalam pengembangan ekosistem ekonomi dan keuangan syariah melalui kebijakan moneter dan makroprudensial yang mendukung stabilitas sistem keuangan syariah.

Pada tataran kebijakan nasional, pemerintah membentuk Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) sebagai lembaga koordinasi lintas kementerian dan lembaga untuk mempercepat pengembangan ekonomi dan keuangan syariah, termasuk penguatan sektor UMKM berbasis syariah. Berbagai program strategis, seperti pengembangan halal value chain, penguatan

lembaga keuangan mikro syariah, dan sinergi dengan program KUR syariah, menjadi bagian dari upaya memperkuat ekosistem pembiayaan syariah bagi UMKM secara menyeluruh. Keberadaan kerangka regulasi dan kelembagaan ini menjadi fondasi penting yang perlu terus diperkuat agar sejalan dengan strategi optimalisasi yang dirumuskan melalui analisis SWOT.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi pustaka (*library research*). Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk memahami secara mendalam kondisi, karakteristik, serta faktor internal dan eksternal yang memengaruhi optimalisasi pembiayaan syariah bagi UMKM, tanpa dimaksudkan untuk menguji hubungan sebab-akibat antarvariabel secara statistik.

Sumber data dalam penelitian ini berasal dari data sekunder, yaitu publikasi ilmiah berupa buku dan artikel jurnal di bidang ekonomi dan keuangan syariah, dokumen regulasi dan kebijakan dari otoritas terkait seperti Otoritas Jasa Keuangan, Bank Indonesia, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, serta laporan dan kajian dari lembaga terkait pengembangan keuangan syariah dan UMKM.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi, yaitu penelusuran dan pengkajian terhadap literatur serta dokumen yang relevan dengan topik penelitian. Data yang terkumpul kemudian diklasifikasikan ke dalam faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang berkaitan dengan pembiayaan syariah bagi UMKM.

Teknik analisis data menggunakan analisis SWOT, yang diawali dengan identifikasi faktor internal dan eksternal, dilanjutkan dengan pemetaan ke dalam matriks IFAS dan EFAS, hingga perumusan strategi melalui matriks TOWS (SO, WO, ST, WT). Hasil analisis tersebut selanjutnya diinterpretasikan secara naratif untuk menghasilkan rekomendasi strategi optimalisasi pembiayaan syariah bagi UMKM dalam mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif di Indonesia.

Keabsahan data dalam penelitian ini diupayakan melalui triangulasi sumber, yaitu dengan membandingkan dan mengonfirmasi informasi yang diperoleh dari berbagai jenis dokumen, baik literatur akademik, dokumen regulasi, maupun laporan kelembagaan, sehingga faktor-faktor yang diidentifikasi dalam analisis SWOT mencerminkan kondisi yang relatif konsisten dan dapat dipertanggungjawabkan secara akademis. Keterbatasan penelitian ini terletak pada sifatnya yang

deskriptif-kualitatif berbasis data sekunder, sehingga tidak menyertakan pembobotan kuantitatif atas masing-masing faktor sebagaimana lazim dilakukan dalam analisis SWOT yang bersifat kuantitatif, dan hasilnya lebih bersifat pemetaan strategis yang bersifat umum daripada rekomendasi teknis yang spesifik pada satu lembaga keuangan syariah tertentu.

Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Pembiayaan Syariah bagi UMKM di Indonesia

Perkembangan pembiayaan syariah bagi UMKM di Indonesia menunjukkan tren peningkatan dari tahun ke tahun, sejalan dengan pertumbuhan aset industri keuangan syariah secara keseluruhan. Peningkatan tersebut didorong oleh bertambahnya jumlah lembaga penyedia, mulai dari bank umum syariah, BPRS, BMT dan koperasi syariah, hingga hadirnya fintech P2P lending syariah yang mempermudah akses pembiayaan tanpa harus melalui proses tatap muka secara langsung. Sebagian besar penyaluran pembiayaan syariah bagi UMKM disalurkan melalui skema pembiayaan mikro dan skema Kredit Usaha Rakyat (KUR) syariah yang memperoleh dukungan penjaminan dari pemerintah.

Dari sisi segmentasi nasabah, pembiayaan syariah bagi UMKM banyak menysasar sektor perdagangan, pertanian, industri rumah tangga, dan usaha berbasis produk halal, yang secara umum memiliki karakteristik siklus usaha jangka pendek hingga menengah. Skema akad *murabahah* banyak digunakan untuk pembiayaan modal kerja berupa pengadaan bahan baku atau barang dagangan, sementara akad *mudharabah* dan *musyarakah* lebih banyak diterapkan pada pembiayaan yang bersifat kerja sama usaha, misalnya pada sektor pertanian dan peternakan yang memiliki pola pendapatan musiman. Variasi penggunaan akad ini mencerminkan fleksibilitas pembiayaan syariah dalam menyesuaikan diri dengan karakteristik usaha yang dibiayai, sekaligus menjadi salah satu nilai tambah dibandingkan skema pembiayaan konvensional yang cenderung seragam dalam struktur pengembaliannya.

Meskipun tren pertumbuhannya positif, pangsa pasar pembiayaan syariah terhadap total pembiayaan UMKM nasional secara umum masih berada di bawah pangsa pembiayaan konvensional. Kesenjangan ini mengindikasikan bahwa potensi besar pasar syariah, mengingat mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam serta tingginya jumlah pelaku UMKM, belum

sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal. Kondisi ini menjadi dasar penting bagi perumusan strategi optimalisasi melalui analisis SWOT pada bagian berikut.

Peran Pembiayaan Syariah dalam Mendorong Ekonomi Inklusif

Pembiayaan syariah memiliki kontribusi strategis terhadap pertumbuhan ekonomi inklusif melalui setidaknya tiga jalur utama. Pertama, jalur perluasan akses (*access*), yaitu memberikan kesempatan bagi kelompok pelaku usaha yang selama ini tidak terlayani secara optimal oleh sistem keuangan konvensional, termasuk kelompok usaha berbasis pesantren dan komunitas ekonomi umat, untuk memperoleh permodalan formal yang sesuai dengan nilai yang mereka yakini. Kedua, jalur keberlanjutan usaha (*sustainability*), di mana skema bagi hasil pada pembiayaan syariah memungkinkan penyesuaian kewajiban pembayaran dengan kondisi riil usaha, sehingga mengurangi risiko gagal bayar akibat beban bunga tetap yang tidak sensitif terhadap fluktuasi pendapatan. Ketiga, jalur pemberdayaan sosial (*empowerment*), melalui integrasi pembiayaan komersial dengan instrumen sosial Islam seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf, yang memungkinkan kelompok usaha mikro pada tahap paling awal turut memperoleh akses permodalan meskipun belum memenuhi kelayakan pembiayaan komersial secara penuh.

Ketiga jalur tersebut menunjukkan bahwa optimalisasi pembiayaan syariah bagi UMKM bukan sekadar persoalan peningkatan volume penyaluran dana, melainkan juga menyangkut kualitas dan keberlanjutan dampak pembiayaan terhadap perekonomian masyarakat secara lebih luas. Dengan demikian, keberhasilan optimalisasi pembiayaan syariah perlu diukur tidak hanya dari sisi pertumbuhan aset atau jumlah nasabah, tetapi juga dari sejauh mana pembiayaan tersebut mampu meningkatkan kapasitas usaha, pendapatan, dan kesejahteraan pelaku UMKM secara berkelanjutan.

Analisis Faktor Internal dan Eksternal (SWOT)

Berdasarkan hasil kajian terhadap berbagai literatur dan dokumen kebijakan, teridentifikasi sejumlah faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman dalam pengembangan pembiayaan syariah bagi UMKM di Indonesia. Pemetaan keempat faktor tersebut disajikan pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal (SWOT) Pembiayaan Syariah bagi UMKM

Faktor	Uraian
Kekuatan (Strengths)	1) Prinsip bagi hasil yang lebih adil dan fleksibel dibanding bunga tetap, meringankan beban UMKM saat pendapatan berfluktuasi. 2) Nilai keadilan, transparansi, dan larangan riba sesuai preferensi mayoritas pelaku UMKM di Indonesia. 3) Variasi akad pembiayaan (mudharabah, musyarakah, murabahah, ijarah) yang dapat disesuaikan dengan karakter usaha. 4) Jaringan kelembagaan yang luas: bank syariah, BPRS, BMT/koperasi syariah, pegadaian syariah, dan fintech P2P syariah. 5) Semangat pemberdayaan ekonomi umat melalui integrasi pembiayaan dengan dana ZISWAF dan qardhul hasan.
Kelemahan (Weaknesses)	1) Literasi keuangan syariah masyarakat, khususnya pelaku UMKM, masih relatif rendah. 2) Jaringan kantor dan titik layanan lembaga keuangan syariah belum merata, terutama di luar Jawa dan wilayah pedesaan. 3) Persyaratan dan proses administrasi pembiayaan dinilai relatif rumit bagi sebagian pelaku UMKM. 4) Keterbatasan permodalan dan skala usaha lembaga keuangan syariah dibanding lembaga konvensional. 5) Inovasi produk digital dan kemudahan akses masih tertinggal dibanding fintech konvensional.
Peluang (Opportunities)	1) Populasi muslim yang besar merupakan captive market potensial bagi pembiayaan syariah. 2) Dukungan regulasi dan kelembagaan pemerintah (roadmap keuangan syariah, KNEKS, OJK) mendorong pertumbuhan industri. 3) Perkembangan teknologi finansial membuka peluang perluasan akses tanpa hambatan geografis. 4) Sinergi dengan program pemberdayaan UMKM pemerintah, termasuk skema KUR syariah. 5) Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup halal turut mendorong permintaan produk syariah.
Ancaman (Threats)	1) Persaingan ketat dengan lembaga pembiayaan konvensional yang lebih mapan dan berproses sederhana. 2) Fluktuasi kondisi makroekonomi yang dapat memengaruhi margin bagi hasil dan daya saing produk syariah. 3) Risiko pembiayaan bermasalah akibat karakter UMKM yang rentan terhadap guncangan ekonomi.

Faktor	Uraian
	4) Skeptisisme sebagian masyarakat yang menganggap produk syariah tidak berbeda signifikan dengan konvensional. 5) Keterbatasan sumber daya manusia yang kompeten di bidang keuangan syariah pada lembaga penyalur.

Dari sisi kekuatan, karakteristik pembiayaan syariah yang berbasis bagi hasil dan kemitraan dinilai lebih sesuai dengan kondisi usaha UMKM yang seringkali mengalami fluktuasi pendapatan, dibandingkan skema bunga tetap pada pembiayaan konvensional. Nilai-nilai keadilan dan larangan riba juga menjadi daya tarik tersendiri bagi pelaku usaha yang mengutamakan kesesuaian syariah dalam menjalankan aktivitas ekonominya. Di sisi lain, kelemahan yang paling menonjol terletak pada aspek literasi dan jangkauan layanan, di mana pemahaman masyarakat terhadap produk dan mekanisme pembiayaan syariah masih terbatas, sementara jaringan kantor lembaga keuangan syariah belum merata ke seluruh wilayah, khususnya di luar Pulau Jawa.

Kelemahan lain yang perlu mendapat perhatian adalah persepsi sebagian pelaku UMKM bahwa proses pengajuan pembiayaan syariah relatif lebih rumit dibandingkan pembiayaan konvensional maupun fintech, terutama terkait dengan penjelasan akad dan perhitungan bagi hasil atau margin yang dianggap kurang familiar. Kombinasi antara rendahnya literasi dan persepsi kerumitan proses inilah yang pada akhirnya turut menjelaskan mengapa realisasi penyaluran pembiayaan syariah bagi UMKM belum sepenuhnya sebanding dengan besarnya potensi pasar yang tersedia, sehingga aspek edukasi dan penyederhanaan proses menjadi dua isu kunci yang perlu diselesaikan secara beriringan.

Pada sisi eksternal, peluang terbesar bersumber dari besarnya populasi muslim Indonesia yang berpotensi menjadi pasar utama pembiayaan syariah, didukung oleh komitmen regulasi pemerintah melalui berbagai kebijakan pengembangan ekonomi dan keuangan syariah nasional. Perkembangan teknologi finansial turut membuka peluang perluasan akses pembiayaan tanpa terkendala jarak geografis. Namun demikian, ancaman berupa persaingan dengan lembaga pembiayaan konvensional yang lebih mapan, ditambah dengan risiko pembiayaan bermasalah dan keterbatasan sumber daya manusia yang kompeten di bidang keuangan syariah, tetap perlu diantisipasi secara serius.

Perumusan Strategi Optimalisasi (Matriks SO-WO-ST-WT)

Berdasarkan hasil pemetaan faktor internal dan eksternal pada matriks IFAS-EFAS, dirumuskan sejumlah alternatif strategi optimalisasi pembiayaan syariah bagi UMKM melalui pendekatan matriks TOWS. Perumusan strategi ini dilakukan dengan menyandingkan setiap unsur kekuatan dan kelemahan dengan unsur peluang dan ancaman, sehingga dihasilkan empat kelompok strategi yang saling melengkapi, yaitu strategi yang bersifat agresif (SO), strategi penyesuaian (WO), strategi diversifikasi (ST), dan strategi bertahan (WT), sebagaimana disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2 Matriks Strategi Optimalisasi Pembiayaan Syariah bagi UMKM

Strategi	Rumusan Strategi
SO	Mengembangkan produk pembiayaan syariah berbasis digital yang menyasar populasi muslim dengan memanfaatkan momentum gaya hidup halal dan dukungan regulasi pemerintah; memperluas kemitraan dengan program KUR syariah dan lembaga inkubasi UMKM untuk memperbesar captive market.
WO	Meningkatkan literasi keuangan syariah pelaku UMKM melalui edukasi berbasis digital agar dapat menjangkau daerah dengan jaringan kantor terbatas; menyederhanakan proses pembiayaan melalui digitalisasi layanan (onboarding daring, credit scoring alternatif) agar lebih kompetitif dibanding fintech konvensional.
ST	Memperkuat diferensiasi produk berbasis nilai keadilan dan sosial, misalnya melalui skema pembiayaan yang terintegrasi dengan dana ZISWAF, sebagai keunggulan kompetitif menghadapi tekanan persaingan konvensional; membangun sistem mitigasi risiko yang adaptif terhadap fluktuasi makroekonomi disertai pendampingan usaha bagi UMKM penerima pembiayaan.
WT	Meningkatkan kapasitas sumber daya manusia lembaga keuangan syariah melalui pelatihan dan sertifikasi agar mampu bersaing dan mengelola risiko secara lebih baik; membangun kolaborasi antarlembaga (bank syariah, BMT,

Strategi	Rumusan Strategi
	fintech syariah, dan pemerintah) untuk memperluas jaringan layanan secara efisien tanpa membangun infrastruktur fisik baru secara mandiri.

Pembahasan Strategi Optimalisasi

Strategi pertama yang perlu diprioritaskan adalah inovasi produk dan digitalisasi layanan pembiayaan syariah. Pengembangan aplikasi digital yang memudahkan pelaku UMKM dalam mengajukan pembiayaan, melakukan simulasi bagi hasil, hingga melakukan pembayaran angsuran, akan mempersempit kesenjangan kemudahan layanan antara lembaga keuangan syariah dengan fintech konvensional yang selama ini dianggap lebih praktis. Digitalisasi juga memungkinkan lembaga keuangan syariah menjangkau wilayah yang selama ini belum tercakup oleh jaringan kantor fisik, sehingga sekaligus menjadi solusi atas kelemahan keterbatasan jangkauan layanan.

Strategi kedua adalah penguatan literasi keuangan syariah bagi pelaku UMKM. Rendahnya pemahaman masyarakat terhadap mekanisme akad, keunggulan, serta manfaat pembiayaan syariah dibandingkan pembiayaan konvensional menjadi salah satu penghambat utama optimalisasi pembiayaan syariah. Program edukasi dapat dilakukan melalui pelatihan langsung, sosialisasi berbasis komunitas seperti pesantren dan kelompok usaha, maupun melalui konten edukatif berbasis media sosial dan platform digital yang menysasar generasi muda pelaku usaha.

Strategi ketiga adalah penguatan diferensiasi produk berbasis nilai sosial dan keadilan, misalnya melalui pengembangan skema pembiayaan yang terintegrasi dengan dana zakat, infak, sedekah, dan wakaf (ZISWAF). Integrasi ini tidak hanya memperkuat posisi kompetitif pembiayaan syariah dibandingkan pembiayaan konvensional, tetapi juga memperluas dimensi sosial pemberdayaan ekonomi umat, khususnya bagi kelompok UMKM yang berada pada tahap usaha rintisan dan belum memenuhi kelayakan pembiayaan komersial.

Strategi keempat berkaitan dengan penguatan manajemen risiko dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia pada lembaga keuangan syariah. Mengingat karakteristik UMKM yang rentan terhadap guncangan ekonomi, diperlukan sistem mitigasi risiko yang tidak semata-mata berorientasi pada aspek keuangan, tetapi juga disertai dengan pendampingan usaha secara berkelanjutan. Peningkatan kompetensi sumber daya manusia melalui pelatihan dan sertifikasi di

bidang keuangan syariah juga menjadi kunci penting agar lembaga penyalur mampu memberikan layanan yang berkualitas sekaligus mampu mengelola risiko pembiayaan secara lebih baik.

Strategi kelima adalah penguatan sinergi kelembagaan dan regulasi antara regulator, lembaga keuangan syariah, dan pemerintah daerah. Kolaborasi ini penting untuk memastikan program-program pemberdayaan UMKM, seperti skema KUR syariah dan program inkubasi usaha, dapat terintegrasi dengan baik dengan layanan pembiayaan syariah yang tersedia, sehingga tercipta ekosistem pembiayaan yang lebih efisien tanpa harus membangun infrastruktur secara terpisah oleh masing-masing lembaga.

Secara keseluruhan, kelima strategi tersebut saling berkaitan dan perlu diimplementasikan secara simultan agar optimalisasi pembiayaan syariah bagi UMKM dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap perluasan inklusi keuangan sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif dan berkeadilan di Indonesia.

Tantangan Implementasi dan Arah Kebijakan ke Depan

Implementasi strategi optimalisasi pembiayaan syariah bagi UMKM tidak lepas dari sejumlah tantangan yang perlu diantisipasi. Tantangan pertama berkaitan dengan koordinasi lintas lembaga, mengingat penyedia pembiayaan syariah tersebar pada berbagai jenis kelembagaan dengan skala dan kapasitas yang berbeda-beda, mulai dari bank umum syariah berskala besar hingga BMT dan koperasi syariah berskala mikro di tingkat komunitas. Tanpa adanya standar layanan dan mekanisme koordinasi yang jelas, upaya perluasan akses pembiayaan berisiko berjalan secara terfragmentasi dan kurang efisien.

Tantangan kedua terkait dengan keseimbangan antara aspek kehati-hatian (*prudential*) dan aspek inklusivitas. Di satu sisi, lembaga keuangan syariah dituntut untuk memperluas akses pembiayaan kepada segmen UMKM yang selama ini dianggap berisiko tinggi, namun di sisi lain tetap harus menjaga kualitas portofolio pembiayaan agar tidak menimbulkan risiko sistemik. Diperlukan inovasi pada aspek penilaian kelayakan usaha yang tidak semata-mata mengandalkan agunan konvensional, misalnya melalui pemanfaatan data transaksi digital atau *credit scoring* alternatif berbasis rekam jejak usaha, sehingga pelaku UMKM yang secara historis belum *bankable* tetap memiliki peluang memperoleh pembiayaan yang wajar.

Tantangan ketiga adalah keberlanjutan pembiayaan dalam jangka panjang, mengingat sebagian program pembiayaan syariah bagi UMKM masih sangat bergantung pada dukungan penjaminan atau subsidi pemerintah, sebagaimana pada skema KUR syariah. Ke depan, diperlukan model bisnis yang lebih mandiri dan berkelanjutan, misalnya melalui pengembangan produk pembiayaan berbasis kemitraan rantai pasok (*supply chain financing*) syariah maupun kolaborasi dengan platform digital yang telah memiliki basis data transaksi UMKM secara luas, sehingga pembiayaan syariah tidak hanya bertumpu pada dukungan fiskal semata.

Arah kebijakan ke depan perlu diarahkan pada penguatan ekosistem pembiayaan syariah yang terintegrasi, mencakup harmonisasi regulasi antarotoritas, penguatan infrastruktur data dan teknologi, peningkatan kapasitas kelembagaan pada level mikro seperti BMT dan koperasi syariah, serta penguatan kolaborasi dengan lembaga pendidikan dan komunitas untuk memperluas literasi keuangan syariah secara berkelanjutan. Dengan langkah-langkah tersebut, pembiayaan syariah diharapkan dapat berperan lebih optimal sebagai instrumen strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif di Indonesia.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, pembiayaan syariah memiliki potensi strategis untuk dikembangkan sebagai instrumen dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif bagi UMKM di Indonesia. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pengembangan pembiayaan syariah perlu diarahkan pada optimalisasi kekuatan dan peluang sekaligus pengurangan kelemahan dan mitigasi ancaman. Besarnya populasi Muslim, dukungan regulasi, serta variasi akad menjadi modal strategis yang dapat dimanfaatkan untuk memperluas pembiayaan UMKM. Di sisi lain, keterbatasan literasi, akses layanan, kapasitas kelembagaan, dan kemampuan manajemen risiko perlu mendapatkan perhatian agar pembiayaan syariah mampu bersaing secara berkelanjutan.

Berdasarkan kondisi tersebut, strategi optimalisasi pembiayaan syariah bagi UMKM dapat diarahkan pada empat prioritas utama, yaitu (1) pengembangan inovasi produk dan layanan berbasis digital, (2) penguatan literasi dan inklusi keuangan syariah, (3) pengembangan produk pembiayaan berbasis nilai sosial melalui sinergi dengan instrumen ZISWAF, serta (4) penguatan manajemen risiko dan sinergi kelembagaan antara regulator, lembaga keuangan syariah, pemerintah daerah, dan pemangku kepentingan lainnya. Implementasi strategi tersebut secara

terpadu diharapkan dapat memperluas akses UMKM terhadap pembiayaan yang sesuai prinsip syariah, meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usaha, serta memperkuat kontribusi sektor keuangan syariah terhadap pemerataan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Saran

Lembaga keuangan syariah perlu memperkuat inovasi produk dan layanan pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik serta kebutuhan UMKM. Digitalisasi proses pengajuan, penilaian kelayakan, pemantauan pembiayaan, dan layanan nasabah dapat dikembangkan untuk meningkatkan efisiensi sekaligus memperluas jangkauan pembiayaan. Peningkatan literasi keuangan syariah juga perlu dilakukan secara lebih sistematis dan tidak hanya berorientasi pada pengenalan produk. Program edukasi perlu mencakup pemahaman mengenai akad, hak dan kewajiban nasabah, pengelolaan keuangan usaha, serta manajemen risiko. Pemerintah daerah, perguruan tinggi, lembaga keuangan syariah, dan komunitas UMKM dapat dilibatkan dalam membangun ekosistem literasi yang berkelanjutan.

Selain itu, sinergi antara pembiayaan komersial dan instrumen sosial Islam seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf produktif perlu dikembangkan secara lebih terintegrasi, terutama untuk mendukung UMKM yang belum sepenuhnya memenuhi persyaratan pembiayaan komersial. Pendekatan tersebut dapat menjadi bentuk diferensiasi pembiayaan syariah sekaligus memperkuat dimensi sosial dan inklusifnya. Bagi regulator dan pemerintah daerah, diperlukan penguatan kebijakan yang mendukung perluasan akses pembiayaan syariah bagi UMKM, termasuk peningkatan kapasitas kelembagaan, pengembangan infrastruktur digital, penyediaan pendampingan usaha, serta pembentukan kemitraan antara lembaga keuangan syariah dan pelaku UMKM. Sementara itu, penelitian selanjutnya disarankan menggunakan pendekatan empiris dengan melibatkan lebih banyak pelaku UMKM dan lembaga keuangan syariah serta mengombinasikan analisis SWOT dengan metode pengambilan keputusan strategis, sehingga prioritas strategi dapat ditentukan secara lebih objektif dan terukur.

Daftar Pustaka

- Antonio, M. S. (2001). Bank syariah: Dari teori ke praktik. Gema Insani Press.
- Ascarya. (2007). Akad dan produk bank syariah. RajaGrafindo Persada.
- Bank Indonesia. (2021). Laporan ekonomi dan keuangan syariah. Bank Indonesia.
- Beik, I. S., & Arsyianti, L. D. (2016). Ekonomi pembangunan syariah. RajaGrafindo Persada.
- Chapra, M. U. (2000). The future of economics: An Islamic perspective. The Islamic Foundation.
- Karim, A. A. (2014). Bank Islam: Analisis fiqh dan keuangan. RajaGrafindo Persada.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2022). Data dan statistik UMKM Indonesia. Kementerian Koperasi dan UKM RI.
- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah. (2021). Masterplan ekonomi syariah Indonesia. KNEKS.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). Statistik perbankan syariah Indonesia. Otoritas Jasa Keuangan.
- Rangkuti, F. (2016). Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis. Gramedia Pustaka Utama.
- World Bank. (2018). The Global Findex Database 2017: Measuring financial inclusion and the fintech revolution. World Bank Group.