

# Peran KUR Syariah dalam Peningkatan Inklusi Keuangan: Studi Kasus pada BSI KCP Sidoarjo Gateway

Nukma Nilam Sari<sup>1</sup>, Ninda Ardiani<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>*Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*

Email: [nukmanilamsari.25@gmail.com](mailto:nukmanilamsari.25@gmail.com)

## ABSTRACT

This study aims to analyze the development of Sharia People's Business Credit (KUR Syariah) distribution in supporting increased financial inclusion, focusing on its implementation at BSI KCP Sidoarjo Gateway. The study adopts a qualitative approach using in-depth interviews with marketing staff and MSME customers to obtain a comprehensive understanding of the financing program's mechanisms, procedures, and effectiveness. The findings indicate that KUR Syariah distribution has experienced significant growth in recent years, in line with the rising capital needs of MSMEs. Sharia-based financing characteristics, transparent margins, and relatively simple application procedures are key factors encouraging strong community participation. Marketing strategies such as outreach activities, partnerships with local governments, and the use of digital media have proven effective in expanding access to Sharia financial services. Moreover, marketing staff play roles not only as marketers but also as educators and facilitators in improving Sharia financial literacy. Overall, KUR Syariah enhances inclusive access nationwide.

**Keywords:** Sharia KUR, Financial Inclusion, MSMEs, Sharia Financing, Sharia Financial Literacy

## ABSTRAK

Studi ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan distribusi Kredit Usaha Syariah (KUR Syariah) dalam mendukung peningkatan inklusi keuangan, dengan fokus pada implementasinya di BSI KCP Sidoarjo Gateway. Studi ini mengadopsi pendekatan kualitatif menggunakan wawancara mendalam dengan staf pemasaran dan pelanggan UMKM untuk memperoleh pemahaman komprehensif tentang mekanisme, prosedur, dan efektivitas program pembiayaan tersebut. Temuan menunjukkan bahwa distribusi KUR Syariah telah mengalami pertumbuhan signifikan dalam beberapa tahun terakhir, sejalan dengan meningkatnya kebutuhan modal UMKM. Karakteristik pembiayaan berbasis Syariah, margin yang transparan, dan prosedur aplikasi yang relatif sederhana merupakan faktor kunci yang mendorong partisipasi masyarakat yang kuat. Strategi pemasaran seperti kegiatan penyuluhan, kemitraan dengan pemerintah daerah, dan penggunaan media digital telah terbukti efektif dalam memperluas akses ke layanan keuangan Syariah. Selain itu, staf pemasaran berperan tidak hanya sebagai pemasar tetapi juga sebagai pendidik dan fasilitator dalam meningkatkan literasi keuangan Syariah. Secara keseluruhan, KUR Syariah meningkatkan akses inklusif di seluruh negeri.

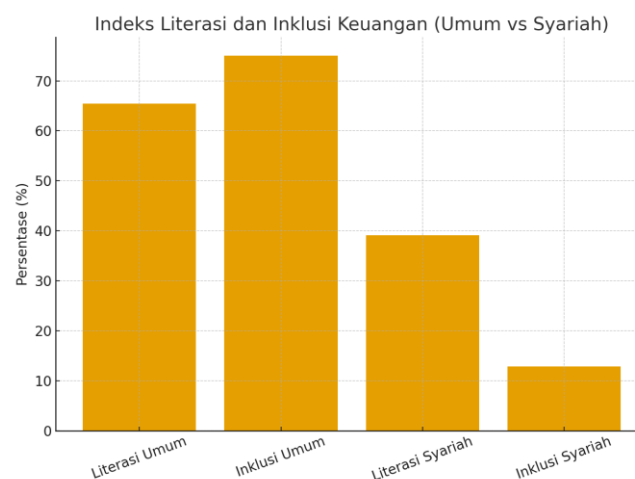
**Kata Kunci:** KUR Syariah, Inklusi Keuangan, UMKM, Pembiayaan Syariah, Literasi Keuangan Syariah

## PENDAHULUAN

Inklusi keuangan merupakan upaya perluasan akses, ketersediaan, dan pemanfaatan layanan keuangan formal oleh seluruh lapisan masyarakat. Dalam konteks perbankan syariah, inklusi keuangan bukan hanya dimaknai sebagai perluasan jangkauan layanan, tetapi juga sebagai penguatan nilai keadilan, kemaslahatan, dan keberlanjutan melalui prinsip syariah. Oleh karena itu, Inklusi keuangan masih menjadi agenda strategis nasional [1]. Pemerintah bersama otoritas

terkait menjalankan program inklusi keuangan sebagaimana dalam laporan [2], antara lain melalui program Simpanan Pelajar (SimPel), program Layanan Keuangan dalam rangka keuangan inklusif (Laku Pandai) yang telah menjangkau ribuan desa, sehingga masyarakat dapat menikmati layanan keuangan tanpa harus ke kantor cabang. Di sisi lain, [3] mengutip pernyataan Deputy Gubernur BI bahwa pemanfaatan pembayaran digital juga semakin masif melalui QRIS, yang hingga 2025 mencatat 57 juta pengguna, 39,3 juta merchant, dan 6,05 miliar transaksi dengan nilai Rp579 triliun. Namun demikian, peningkatan akses tersebut belum sepenuhnya diimbangi dengan tingkat literasi keuangan yang memadai, terutama pada sektor keuangan syariah.

Berdasarkan survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan menunjukkan indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia sebagai berikut:



Gambar 1 Bagan literasi dan inklusi keuangan secara umum dan syariah  
 Sumber : Diproses penulis dari Siaran Pers, Hasil SNLIK 2024 OJK & BPS

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan pada bagan diatas menunjukkan indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia sebesar 65,43% dengan indeks inklusi 75,02%. Sementara itu, literasi keuangan syariah masih berada pada angka 39,11% dan inklusi keuangan syariah hanya mencapai 12,88% [4]. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan yang memerlukan penguatan instrumen pembiayaan berbasis syariah dan tidak hanya mudah diakses, tetapi juga sesuai dengan prinsip syariah, salah satunya melalui program Kredit Usaha Mikro (KUR) Syariah yang dirancang untuk memperluas akses pembiayaan UMKM. Peluang besar bagi pengembangan layanan keuangan syariah, khususnya pembiayaan bersubsidi pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah. Secara empiris, penelitian yang dilakukan oleh [5] membuktikan bahwa KUR syariah mampu meningkatkan akses pembiayaan UMKM, sementara [6] menemukan bahwa strategi penyaluran dan pemasaran KUR syariah berkontribusi positif terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Meskipun demikian, penelitian yang secara khusus mengkaji peran staf pemasaran KUR syariah ditingkat cabang pembantu (KCP) dalam mendorong inklusi keuangan syariah masih relatif terbatas.

KUR Syariah merupakan pembiayaan produktif yang disalurkan berdasarkan prinsip syariah dan didukung oleh skema subsidi serta penjaminan pemerintah [7]. Pemerintah menempatkan KUR sebagai instrumen utama pemberdayaan UMKM sekaligus perluasan akses keuangan dan Pemerintah terus memperbarui regulasi KUR yaitu melalui, Permenko Perekonomian No. 7 Tahun 2024, serta meningkatkan alokasi penyaluran KUR syariah dari tahun

ke tahun. Target penyaluran KUR syariah meningkat dari Rp21 triliun pada tahun 2023 menjadi Rp35,5 triliun pada tahun 2024, dan diproyeksikan mencapai Rp108,6 triliun pada tahun 2028 [8].

Ekosistem perbankan syariah, PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) ditetapkan sebagai salah satu bank penyalur utama Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah. Pada tahun 2024, BSI menerima kuota sebesar Rp16 triliun untuk disalurkan, dan penyerapan aktual dilaporkan mencapai sekitar Rp15,42 triliun kepada lebih dari 131.000 pelaku usaha. Salah satu wilayah yang memiliki potensi UMKM besar adalah Kabupaten Sidoarjo, dengan jumlah UMKM mencapai sekitar 176.000 unit usaha [9]. Namun demikian, kendala dalam penyaluran KUR syariah, seperti minimnya pemahaman nasabah terhadap akad syariah, keterbatasan legalitas usaha (NIB/Izin), kendala agunan, dan kurangnya literasi digital sebagaimana dalam Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia [10]. Kondisi ini menjadikan staf pemasaran KUR Syariah sebagai ujung tombak yang strategis, tidak hanya dalam pemasaran produk, tetapi juga dalam edukasi, pendampingan, dan perluasan akses keuangan syariah. KUR sendiri merupakan produk layanan keuangan pembiayaan produktif bersubsidi pemerintah yang bertujuan untuk memperkuat permodalan UMKM melalui skema prinsip syariah. Dan sebagai penyalur resmi, BSI juga memiliki tanggung jawab untuk memastikan penyaluran KUR Syariah berjalan tepat pada sasaran.

Realisasi penyaluran KUR hingga 31 Desember 2024 di wilayah Jawa Timur mencapai Rp 46,62 triliun [11]. Seiring dengan pencapaian tersebut porsi KUR Syariah juga terus mengalami peningkatan didorong oleh minat pelaku usaha dalam mengakses pembiayaan sesuai prinsip syariah. Meskipun demikian, perkembangan tersebut masih dihadapkan pada sejumlah permasalahan struktural, antara lain rendahnya literasi keuangan syariah, keterbatasan kelengkapan legalitas usaha pada pelaku mikro, dan distribusi pembiayaan yang masih terkonsentrasi pada sektor-sektor tertentu sehingga belum sepenuhnya merata. Realita ini memperlihatkan bahwa meskipun KUR Syariah berperan signifikan dalam perekonomian, terdapat tantangan struktural yang harus diatasi agar manfaatnya dapat lebih inklusif dan berkelanjutan. Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan KUR syariah berperan dalam meningkatkan kesejahteraan UMKM, tidak hanya mengurangi beban finansial nasabah tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap pendapatan dan kondisi ekonomi masyarakat. Namun, penelitian yang secara khusus menyoroti peran marketing KUR Syariah di level KCP Sidoarjo Gateway dalam mendorong inklusi keuangan syariah masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini hadir untuk mengisi celah tersebut dengan fokus pada BSI KCP Sidoarjo *Gateway*.



Gambar 2 Kerangka berpikir Peran Kur Syariah dalam Peningkatan Inklusi Keuangan  
BSI KCP Sidoarjo *Gateway*

Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk meneliti secara menyeluruh upaya peningkatan inklusi keuangan syariah melalui penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah. Penelitian ini berfokus pada tiga aspek utama: pertama, menganalisis perkembangan penyaluran KUR Syariah dalam mendukung peningkatan inklusi keuangan di Indonesia, khususnya di wilayah Sidoarjo. Kedua, mempelajari pelaksanaan KUR Syariah di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Sidoarjo *Gateway* dalam memperluas akses masyarakat terhadap layanan keuangan syariah. Ketiga, mengidentifikasi tantangan yang dihadapi staf pemasaran dalam proses penyaluran KUR Syariah serta strategi yang diterapkan untuk mengatasinya guna mendukung optimasi inklusi keuangan syariah. Seluruh fokus tersebut disusun berdasarkan kerangka berpikir yang menjelaskan hubungan anatra perkembangan penyaluran KUR syariah, implementasi program ditingkat cabang, dan tantangan yang dihadapi oleh staf.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis strategi penelitian studi kasus [12]. Penelitian kualitatif dipilih karena, tujuan penelitian adalah memahami secara mendalam praktik, makna, dan proses yang dijalankan oleh pegawai/marketing KUR Syariah dalam upaya meningkatkan inklusi keuangan syariah, baik dari sisi perkembangan maupun implementasinya di lapangan. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat menganalisis perkembangan penyaluran KUR Syariah dalam mendukung peningkatan inklusi keuangan di Indonesia, mengkaji secara mendalam implementasi KUR Syariah di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Sidoarjo *Gateway* dalam memperluas akses masyarakat terhadap layanan keuangan syariah, serta mengidentifikasi berbagai kendala yang dihadapi oleh pegawai marketing dalam proses penyaluran KUR Syariah dan strategi yang mereka terapkan untuk mengatasinya demi mengoptimalkan inklusi keuangan syariah.

Studi kasus merupakan strategi penelitian yang paling tepat digunakan ketika pertanyaan penelitian berfokus pada “bagaimana” *how* atau “mengapa” *why* suatu peristiwa terjadi. Pendekatan ini sesuai digunakan ketika peneliti memiliki kendali yang terbatas terhadap peristiwa yang diteliti, serta ketika penelitian berfokus pada fenomena yang terjadi pada masa kini (kontemporer) dalam konteks kehidupan nyata, bukan dalam kondisi yang dibuat atau dikendalikan secara buatan. Penelitian kualitatif oleh [13] menegaskan bahwa orientasi pada pemahaman mendalam terhadap realitas sosial yang kompleks. Studi kasus memungkinkan peneliti menelaah fenomena dalam konteks nyata.

Lokasi yang digunakan untuk penelitian yaitu, Bank syariah kantor cabang Sidoarjo Gateway. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa kantor cabang tersebut merupakan salah satu unit kerja yang aktif menyalurkan KUR Syariah kepada masyarakat, khususnya pelaku UMKM.

Data yang didapat oleh peneliti yaitu data primer dan data sekunder. Data primer tersebut peneliti dapat melalui sumber secara langsung yaitu wawancara dengan pihak BSI. Data dikumpulkan dengan metode secara langsung yang dilakukan oleh peneliti bertemu langsung dengan informan untuk mendapatkan informasi secara mendalam dan dapat dipertanggungjawabkan secara valid dan akurat. Data sekunder peneliti dapat melalui studi jurnal yang membahas mengenai KUR syariah, dan kaitannya dengan inklusi keuangan yang dapat mensejahterakan ekonomi masyarakat termasuk UMKM.

## A. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder; data primer ini didapatkan melalui wawancara kepada pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) kcp Sidoarjo *Gateway*. Wawancara dilakukan terhadap marketing pembiayaan KUR syariah atau pihak yang terkait dengan penyaluran KUR di Bank Syariah tersebut. Kemudian data sekunder merupakan data tertulis pada penelitian ini berupa jurnal, artikel, atau buku-buku yang dapat dijadikan sebagai bahan referensi penelitian tentang KUR di Bank Syariah bagi masyarakat khususnya UMKM.

## B. Prosedur Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang lengkap, digunakan beberapa teknik pengumpulan data melalui wawancara. Wawancara dilakukan kepada pegawai marketing untuk menggali informasi mengenai strategi sosialisasi proses penyaluran KUR, implementasi KUR, serta tantangan dalam implementasi KUR Syariah. Peneliti juga melaksanakan observasi dengan mengamati secara langsung aktivitas pegawai marketing dalam melakukan pelayanan dan sosialisasi KUR Syariah kepada nasabah tanpa ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.

Penelitian kualitatif menggunakan strategi studi kasus didasarkan pada sumber bukti yang dijadikan sebagai fokus pengumpulan data. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara, observasi secara langsung, dan pengumpulan data. Langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan data yaitu sebagai berikut:

### 1. Persiapan Awal

Peneliti dalam hal ini membuat surat izin penelitian kepada Fakultas Agama Islam dan Program Studi untuk melaksanakan penelitian kepada pihak BSI Sidoarjo *Gateway*.

### 2. Penelitian Lapangan

Proses penelitian lapangan dilakukan peneliti untuk mendapatkan informasi secara langsung kepada pihak BSI Sidoarjo *Gateway*. Pertama, peneliti mewawancarai pihak yang berkecimpung langsung dengan pembiayaan KUR Syariah yaitu marketing atau yang ahli pada bidang pembiayaan KUR Syariah dan dari sanalah peneliti juga dapat dibantu untuk meninjau seberapa jauh KUR Syariah meningkatkan inklusi keuangan karena dalam hal ini peneliti juga dapat mengetahuinya.

Pertanyaan yang diajukan peneliti telah disusun secara terstruktur, dan sesuai dengan yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Kedua, peneliti mengkaji apa saja implementasi terhadap layanan KUR syariah pada nasabah BSI tersebut dengan mengamati beberapa tindakan yang dilakukan oleh marketing atau yang ahli dalam bidangnya mengidentifikasi proses penyaluran KUR syariah berjalan dengan baik atau sebaliknya. Ketiga, mengidentifikasi adanya kendala atau tantangan yang dihadapi oleh marketing dalam penyaluran KUR syariah kepada masyarakat khususnya pada UMKM.

## C. Analisis Data

Dalam penelitian ini menggunakan tiga tahapan yaitu, mereduksi data dengan cara proses pemilihan data, pemusatan, dan transformasi data yang muncul dari catatan lapangan dan wawancara. Kemudian penyajian data yaitu dengan cara menyajikan data

dalam bentuk narasi deskriptif, tabel, atau bagan yang dapat mempermudah pemahaman. Lalu penarikan kesimpulan dan verifikasi yaitu dengan melakukan interpretasi terhadap data yang telah dianalisis untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian.

## HASIL

Hasil penelitian disajikan berdasarkan proses pengumpulan data lapangan khususnya berupa wawancara. Data yang dihimpun mencerminkan kondisi dan praktik pelaksanaan pada penyaluran KUR Syariah sesuai dengan mekanisme, prosedur serta pengalaman para marketing dan staff yang terlibat dalam penyaluran KUR Syariah. Temuan yang diperoleh pada saat wawancara tersebut akan diolah dan disusun secara sistematis untuk memberikan pemahaman mendalam mengenai implementasinya pada unit kerja. Proses analisis dilakukan dengan beberapa kesesuaian dan kehati-hatian *prudentian banking* sesuai prinsip syariah. Hasil yang disajikan merupakan gambaran nyata mengenai pelaksanaan pembiayaan KUR Syariah pada BSI KCP Sidoarjo Gateway, yang kemudian akan dianalisis dan dihubungkan dengan teori serta ketentuan yang telah dipaparkan sebelumnya.

### 1. Perkembangan Penyaluran KUR Syariah di BSI KCP Sidoarjo Gateway

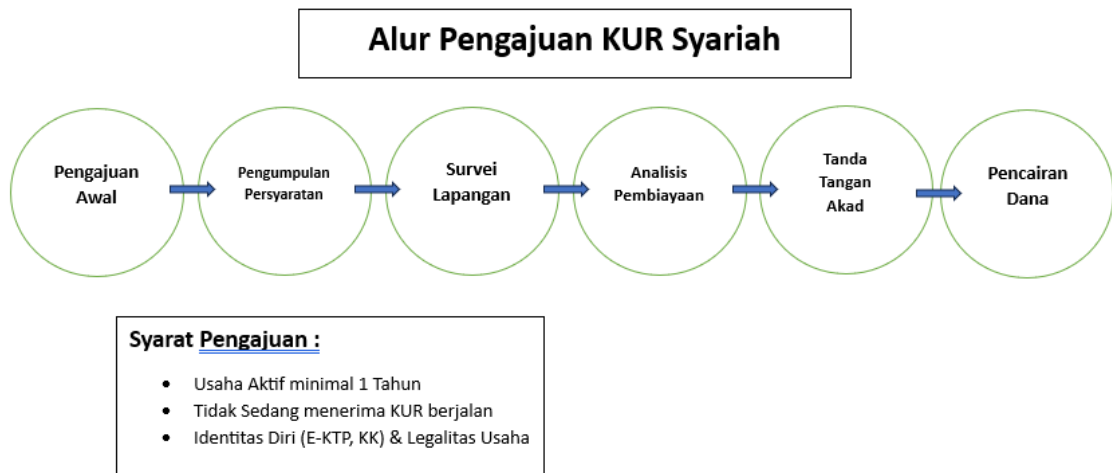
Hasil wawancara menunjukkan bahwa penyaluran KUR Syariah di BSI KCP Sidoarjo Gateway mengalami perkembangan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Peningkatan tersebut tercermin dari bertambahnya jumlah pengajuan per-bulan dari 8 orang nasabah bisa menjadi 15 orang nasabah dan realisasi pembiayaan yang disalurkan kepada pelaku UMKM. Staff pemasaran BSI KCP Sidoarjo Gateway mengungkapkan bahwa tren pertumbuhan ini sejalan dengan meningkatnya kebutuhan permodalan usaha mikro dan kecil, khususnya pasca pemulihan ekonomi. Salah satu informan menyatakan, “Dalam beberapa tahun ini terjadi perkembangan yang sangat signifikan pada penyaluran KUR Syariah di BSI KCP Sidoarjo Gateway. Terlihat dari peningkatan jumlah pengajuan dan pencairan yang terus bertumbuh seiring meningkatnya kebutuhan permodalan UMKM. Nilai tambah dibanding produk lain, KUR Syariah memiliki karakteristik unggulan yang menjadi daya tarik bagi pelaku UMKM antara lain seperti penggunaan akad sesuai dengan prinsip syariah dan disesuaikan dengan kemampuan nasabah”.

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa karakteristik KUR Syariah menjadi faktor utama dalam mendorong minat pelaku usaha. Karakteristik tersebut meliputi akad syariah, proses atau skema pembiayaan yang mudah, dan prinsip-prinsip yang sesuai dengan ketentuan syariah. Kemudian menurut informan kedua dengan pengalaman 4 tahun sebagai staf pemasaran menyatakan, “Semenjak pemerintah menerbitkan adanya KUR untuk membantu permodalan UMKM selama itu juga semakin meningkat minat nasabah KUR. Karena itu juga persyaratan KUR mudah untuk dilengkapi, namun masih banyak juga yang belum tau untuk detail penggunaannya seperti apa”. Pemaparan dari informan daya tarik utama bagi pelaku usaha mikro yang membutuhkan pembiayaan produktif adalah secara cepat dan halal. Temuan penting juga marketing BSI Sidoarjo Gateway menunjukkan kepuasan nasabah dan persepsi positif terhadap kehalalan pembiayaan meningkat.

### 2. Pelaksanaan KUR Syariah dalam Perluasan Akses Masyarakat

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa pelaksanaan KUR Syariah di BSI Sidoarjo Gateway dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis. Tahapan tersebut meliputi, pengajuan awal oleh nasabah, pengumpulan persyaratan, survei lapangan untuk menilai

kelayakan usaha, analisis pembiayaan, penandatanganan akad syariah jika telah disetujui, hingga pencairan dana ke rekening nasabah. Persyaratan pengajuan KUR Syariah dinilai relatif sederhana dan disesuaikan dengan ketentuan pemerintah. Nasabah diwajibkan memiliki usaha aktif minimal 12 bulan / 1 tahun, dan sedang tidak menerima pembiayaan KUR ditahun berjalan, serta memenuhi persyaratan administratif seperti identitas diri dan legalitas usaha.



Gambar 3 Alur Pengajuan KUR Syariah dan Syarat pengajuan  
 Sumber : Wawancara Staf Pemasaran BSI Sidoarjo Gateway

Kesederhanaan alur pengajuan dan persyaratan ini memungkinkan pelaku usaha yang sebelumnya tidak terlayani oleh perbankan *unbanked* untuk dapat memperoleh akses pembiayaan perbankan syariah. Keberadaan BSI KCP Sidoarjo Gateway berkontribusi dalam memperluas akses masyarakat terhadap layanan keuangan syariah. Pelaku UMKM yang sebelumnya belum memiliki rekening bank syariah, melalui proses pengajuan KUR Syariah diwajibkan membuka rekening pada bank Syariah, sehingga secara resmi menjadi bagian dari sistem perbankan formal dan memperoleh penyaluran modal usaha secara halal, transparan, dan adil.

### 3. Tantangan dalam Penyaluran KUR Syariah

Berdasarkan wawancara dengan staf pemasaran, hasil penelitian juga mengidentifikasikan sejumlah tantangan yang dihadapi dalam proses penyaluran KUR Syariah tidak hanya bersifat administratif, tetapi juga bersumber dari tantangan utama yang meliputi rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan pelaku usaha mikro, keterbatasan kelengkapan dokumen legalitas usaha, kurangnya pembukuan sederhana, serta keterbatasan jangkauan wilayah pemasaran. Kondisi tersebut berdampak pada perlambatan proses analisis pembiayaan serta meningkatnya kebutuhan pendampingan oleh pihak bank. Staf pemasaran mengungkapkan bahwa sebagian calon nasabah masih belum memahami konsep akad syariah dan perbedaan KUR Syariah dengan pembiayaan Konvensional. Kondisi ini menuntut peran aktif staf pemasaran untuk memberikan edukasi dan pendampingan agar nasabah dapat memenuhi persyaratan pembiayaan dan memahami mekanisme akad secara menyeluruh. Oleh karena itu, peran staf pemasaran tidak hanya terbatas pada fungsi penyaluran pembiayaan tetapi juga sebagai agen edukasi dan literasi keuangan syariah.

Berdasarkan hasil wawancara dan dalam analisis data yang telah dikumpulkan melalui informan, diperoleh sejumlah temuan utama terkait penyaluran KUR Syariah di BSI KCP Sidoarjo *Gateway*. Ringkasan temuan penelitian disajikan dalam tabel berikut:

Aspek	Temuan
Perkembangan Penyaluran	Staf pemasaran menyatakan bahwa penyaluran kur syariah dalam praktiknya mencapai rata-rata 8-15 pengajuan nasabah perbulan.
Literasi Keuangan	Edukasi yang dilakukan dalam proses pengajuan pembiayaan dapat meningkatkan pemahaman nasabah terhadap produk dan akad syariah.
Aksesibilitas	Sebagian nasabah merupakan pelaku UMKM yang sebelumnya belum memiliki rekening bank syariah.
Kontribusi Inklusi	Penyaluran KUR Syariah memberikan akses pembiayaan serta mendorong kepemilikan rekening bank syariah.
Peran Marketing/Staf pemasaran	Staf pemasaran berperan aktif dalam proses edukasi, pendampingan, dan pemenuhan persyaratan pembiayaan.
Tantangan Penyaluran	Tantangan utama terkait literasi, administrasi, dan pembukuan diatasi melalui pendampingan dan edukasi berkelanjutan oleh staf pemasaran.

Tabel 1 Temuan Penelitian

Aspek ringkasan temuan penelitian dalam tabel menunjukan bahwa penyaluran mengalami peningkatan penyaluran KUR Syariah tidak hanya berdampak pada akses permodalan UMKM, tetapi juga mendorong peningkatan literasi keuangan dan keterhubungan masyarakat dengan layanan perbankan syariah.

## PEMBAHASAN

Pembahasan ini bertujuan untuk menginterpretasikan temuan penelitian terkait penyaluran KUR Syariah di BSI KCP Sidoarjo *Gateway* dengan mengaitkan pada konsep inklusi keuangan dengan nilai ekonomi islam. Analisis dilakukan dengan mengintegrasikan hasil wawancara, teori inklusi keuangan syariah, serta temuan penelitian terdahulu yang relevan. Pembahasan difokuskan pada peran KUR Syariah dalam memperluas inklusi keuangan, peran strategis staf pemasaran, serta tantangan dan strategi penyaluran pembiayaan syariah.

### 1. KUR Syariah dalam Perspektif Inklusi Keuangan dan Ekonomi islam

Temuan penelitian menunjukan bahwa peningkatan penyaluran KUR Syariah di BSI Sidoarjo *Gateway* sejalan dengan konsep inklusi keuangan dalam perspektif ekonomi islam. Inklusi keuangan syariah tidak hanya berorientasi pada perluasan akses layanan, tetapi juga menekankan nilai keadilan (al-adl), kemaslahatan (maslahah), dan keberlanjutan (istidamah). Pembiayaan tanpa riba, margin yang transparan, serta tidak adanya denda keterlambatan mencerminkan penerapan prinsip keadilan dalam transaksi keuangan syariah [14].

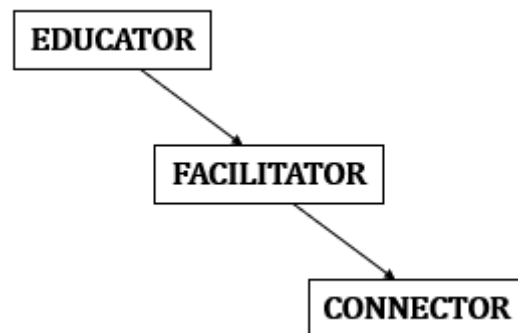
Dari perspektif inklusi keuangan, KUR syariah berfungsi sebagai instrumen strategis dalam menjangkau kelompok masyarakat yang sebelumnya belum terakses layanan perbankan *unbanked*. Melalui pembiayaan produktif yang sesuai dengan prinsip syariah pelaku usaha memperoleh kesempatan tanpa harus bergantung pada keuangan

informal, dan berdasarkan hasil temuan penelitian juga penyaluran KUR syariah mendorong bertambahnya nasabah baru yang terhubung dengan sistem perbankan dan terhubung dengan sumber pembiayaan, tetapi juga sebagai pintu masuk menuju inklusi keuangan yang lebih luas.

Kerangka ekonomi islam, KUR syariah juga mencerminkan fungsi sosial tolong-menolong perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan kepada UMKM . Hadis yang menerangkan mengenai fungsi sosial dan tolong-menolong yaitu, "Barang siapa meringankan kesulitan orang mukmin di dunia, maka Allah akan meringankan kesulitan di hari kiamat" HR. Muslim No 2699. Masuk pada konteks perbankan syariah, fungsi ini menegaskan bahwa orientasi tidak semata tentang profit, tetapi juga pemberdayaan dan kesejahteraan masyarakat [15]. Pembiayaan yang diberikan kepada sektor produktif UMKM mendukung prinsip distribusi kekayaan yang lebih merata dan mengurangi kesenjangan ekonomi.

## 2. Peran Staf Pemasaran sebagai *Educator*, *Facilitator*, dan *Connector*

Peran staf pemasaran KUR Syariah tidak terbatas sebagai pemasar produk keuangan, melainkan juga sebagai *educator*, *facilitator* dan *connector*, staf pemasaran menjembatani pelaku UMKM dengan akses pembiayaan formal yang sesuai prinsip syariah [16].



Gambar 4 Konsep peran staf marketing pembiayaan KUR Mikro Syariah.

Peran strategis staf pemasaran melalui *educator* , dengan memberikan edukasi kepada pelaku UMKM mengenai literasi keuangan syariah, termasuk pemahaman akad, mekanisme pembiayaan, serta hak dan kewajiban nasabah. Peran edukatif ini penting mengingat rendahnya tingkat literasi keuangan syariah masih menjadi salah satu hambatan utama dalam perluasan inklusi keuangan. Selain sebagai edukasi, staf pemasaran juga berperan sebagai *facilitator* , yang mendampingi nasabah dalam proses administrasi dan pengajuan pembiayaan. Pendampingan ini mencakup bantuan dalam melengkapi dokumen legalitas usaha, penyusunan administrasi sederhana, hingga proses survei dan analisis kelayakan usaha. Peran fasilitas tersebut membantu mengurangi hambatan struktural yang sering dihadapi UMKM, terutama pelaku usaha mikro yang memiliki keterbatasan pengetahuan administrasi dan akses informasi [17]. Kemudian untuk peran staf pemasaran sebagai *connector* yang menjembatani pelaku UMKM dengan akses pembiayaan formal berbasis syariah. Peran ini sejalan dengan konsep tolong-menolong yang dijelaskan sebelumnya. Perbankan syariah tidak hanya berorientasi pada profit, tetapi juga pada pemberdayaan dengan membangun hubungan yang bersifat persuasif dan berbasis kepercayaan, staf pemasaran berkontribusi langsung dalam meningkatkan partisipasi UMKM dalam sistem keuangan syariah.

## 3. Tantangan dan Strategi Optimalisasi Inklusi Keuangan Syariah

Rendahnya literasi keuangan dan keterbatasan legalitas usaha menunjukkan bahwa inklusi keuangan tidak hanya bergantung pada ketersediaan produk, tetapi juga pada kemampuan masyarakat dalam memahami dan mengakses layanan keuangan.

Temuan ini sejalan dengan yang menegaskan bahwa literasi merupakan faktor kunci keberhasilan inklusi keuangan syariah. Strategi edukasi intensif, pendampingan usaha, serta kolaborasi dengan pemerintah daerah dan komunitas UMKM menjadi langkah penting untuk mengatasi tantangan tersebut. Dengan Strategi yang tepat, KUR Syariah berpotensi menjadi instrumen yang lebih inklusif dan berkelanjutan dalam mendukung penguatan ekonomi UMKM.

## KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwasannya penyaluran KUR Syariah di BSI KCP Sidoarjo Gateway berperan signifikan dalam mendukung peningkatan inklusi keuangan syariah. Perkembangan penyaluran ini yang terus meningkat mencerminkan tumbuhnya permodalan bagi UMKM sekaligus meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap pembiayaan berbasis syariah. Karakteristik KUR Syariah menawarkan kemudahan dengan transparansi serta kepatuhan akan prinsip syariah. Penyaluran KUR menambah jumlah nasabah baru yang belum tersentuh layanan bank maupun layanan keuangan. Pelaksanaan KUR Syariah di BSI Sidoarjo *Gateway* berjalan efektif berkat peran staff pemasaran (marketing) yang tidak hanya berfungsi sebagai pemasar, tetapi juga sebagai edukator, fasilitator, dan penghubung antara UMKM dan layanan keuangan syariah. Dengan demikian KUR Syariah terbukti menjadi instrumen penting dalam memperluas akses pembiayaan produktif dan memperkuat inklusi keuangan syariah di wilayah Sidoarjo secara berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. E. Pratiwi, A. D. Nurfadillah, L. Nursadrina, L. Mufida, Nurjannah, and S. R. Nengsi, "Inklusi Keuangan dalam Industri Perbankan: Mendorong Akses Layanan Perbankan," *J. Ilmu Manajemen, Bisnis dan Ekon.*, vol. 1, no. 1, pp. 19–24, 2023, doi: 10.59971/jimbe.v1i1.4.
- [2] OJK, "Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2019," *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2019*, 2020. <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Keuangan-2019.aspx>
- [3] S. Masitoh and T. Sulistiowati, "BI Catat Transaksi QRIS Capai Rp 579 Triliun pada Semester I 2025," *kontan.co.id*, 2025. <https://nasional.kontan.co.id/news/bi-catat-transaksi-gris-capai-rp-579-triliun-pada-semester-i-2025>
- [4] OJK, "SIARAN PERS BERSAMA OJK DAN BPS UMUMKAN HASIL SURVEI NASIONAL LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN TAHUN 2024 Jakarta," *Otoritas Jasa Keuang. dan Badan Pus. Stat.*, p. 6, 2024.
- [5] N. H. Agustin, A. Brawijaya, and M. Khoir, "Aksesibilitas Umkm Pedesaan Terhadap Kredit Usaha Rakyat (Kur) Bank Syariah Indonesia," *NISBAH J. Perbank. Syariah*, vol. 9, no. 1, pp. 10–20, 2023, doi: 10.30997/jn.v9i1.9302.
- [6] U. Alya and T. Rahman, "Strategi Program Kur Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Di Kota Batu," *NISBAH J. Perbank. Syariah*, vol. 10, no. 1, pp. 74–84, 2024, doi: 10.30997/jn.v10i1.13305.
- [7] S. Sabilah and J. Z. Hafizd, "Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Mikro Syariah Pada Bank Syariah Indonesia Kc Cirebon Dr Cipto Mangunkusumo," vol. 02, no. 01, pp. 15–26, 2025.
- [8] OJK, "ROADMAP LEMBAGA PENJAMIN 2023-2027: Mendorong Tumbuhnya Lembaga Penjamin yang Kuat dan Terpercaya untuk Mendukung Pertumbuhan dan Pemerataan Ekonomi Menuju Indonesia Emas 2045," *Direktorat Pengemb. IKNB dan Inov. Keuang. Digit.*, vol. 2027, 2023, [Online]. Available:

- [https://ojk.go.id/id/regulasi/otoritas-jasa-keuangan/rancangan-regulasi/Documents/Draft Roadmap Pengembangan Lembaga Penjamin Indonesia.pdf](https://ojk.go.id/id/regulasi/otoritas-jasa-keuangan/rancangan-regulasi/Documents/Draft%20Roadmap%20Pengembangan%20Lembaga%20Penjamin%20Indonesia.pdf)
- [9] PEMKAB, "Pemkab Sidoarjo Arahkan UMKM Daftarkan Produknya di E-Katalog," *Diskominfo*, 2024. <https://sidoarjokab.go.id/berita/detail/1717723935/0>
  - [10] OJK, "Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2022," 2022. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/laporan-perkembangan-keuangan-syariah-indonesia/Pages/Laporan-Perkembangan-Keuangan-Syariah-Indonesia-2022>
  - [11] Ditjen Perbendaharaan, "Press Release APBN Regional Jawa Timur s.d. 31 Desember 2024," *DJPB,Kemenkeu*, 2024. [https://djpb.kemenkeu.go.id/kanwil/jatim/id/data-publikasi/press-release/3042-press-release-apbn-regional-jawa-timur-s-d-31-desember-2024.html#:~:text=Realisasi Insentif Fiskal naik 38,yang telah dihasilkan antara lain](https://djpb.kemenkeu.go.id/kanwil/jatim/id/data-publikasi/press-release/3042-press-release-apbn-regional-jawa-timur-s-d-31-desember-2024.html#:~:text=Realisasi%20Insentif%20Fiskal%20naik%2038,yang%20telah%20dihasilkan%20antara%20lain)
  - [12] Rokhamah, P. R. Yana, N. A. Hernadi, F. Rachmawati, Irwanto, and N. P. H. Dey, *Metode Penelitian Kualitatif*. 2020. [Online]. Available: [www.penerbitwidina.com](http://www.penerbitwidina.com)
  - [13] M. Firmansyah, M. Masrun, and I. D. K. Yudha S, "The Essence of the Difference between Qualitative and Quantitative Methods," *Elastisitas - J. Ekon. Pembang*, vol. 3, no. 2, pp. 156–159, 2021.
  - [14] Rismanto, "Analisis Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan Masyarakat Berpenghasilan Rendah Melalui Pembiayaan Mikro Berbasis Akad Murabahah Dan Mudharabah," vol. 04, pp. 577–588, 2025.
  - [15] A. Y. Ainolyaqin, "Pengembangan Perbankan Syariah Dalam Mendukung Inklusi Keuangan di Indonesia," *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 10, no. 1, p. 1130, 2024, doi: 10.29040/jiei.v10i1.12117.
  - [16] Y. D. Putri, Asnainia, and A. Shar, "PERAN KARYAWAN MARKETING PERBANKAN SYARIAH DALAM MENJAWAB KERAGUAN UMAT ISLAM TERHADAP PERBANKAN," vol. 7, no. November, 2024.
  - [17] F. Lut, A. P. Nazla, M. Yusup, A. M. Fauzi, N. A. Sibitiani, and I. Maulana, "Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Membantu UMKM di Indonesia," vol. 3, no. 4, 2025.

**Conflict of Interest Statement:**

*The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.*