



Problem Minimnya Minat Pengambilan Pembiayaan di Perbankan Syariah: Studi Kasus UMKM *Furniture* di Kabupaten Sumenep

Iqbal Rafiqi, M Naufal Jazuli,

Universitas Al-Amien Prenduan Sumenep

Email: iqbalrafiqy96@gmail.com, nuvalyazuli@gmail.com

Abstract:

Sharia banking has a vital role in supporting economic progress in society, especially business actors such as MSMEs. However, not all MSMEs respond productively to the financing issued by Sharia banks, such as furniture MSMEs in Karduluk Village, Sumenep Regency, which still rarely utilize financing products from Sharia banks. This research aims to identify the problem of the lack of interest of Furniture MSMEs in Karduluk village in taking out Sharia Banking financing. This research uses a qualitative approach with a field study type of research. The data collection methods used were interviews, observation, and documentation. Analysis reduces data, presents the data, then concludes the data that has been presented. The subjects of this research were taken from Furniture MSMEs in Karduluk Village. The results of this research provide data that the interest of MSME furniture players in Karduluk village, Sumenep in choosing Sharia banking financing products is still relatively low. This is evident from the 30 informants that researchers interviewed, there are only 3 MSME players who carry out financing at sharia banks. The reasons are different, such as lack of promotion from Islamic banks or it is easier to borrow funds from relatives.

Keywords: *Sharia Banking; MSME; Financing; Customer Interest.*

Abstrak:

Perbankan Syariah mempunyai peran amat penting dalam mendukung kemajuan perekonomian yang ada di masyarakat utamanya para pelaku usaha seperti UMKM. Namun tidak semua pelaku UMKM merespon dengan produktif atas pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank syariah tersebut, seperti halnya UMKM Furniture di Desa Karduluk Kabupaten Sumenep yang masih jarang memanfaatkan produk pembiayaan dari bank syariah. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi problem minimnya minat UMKM Furniture di desa Karduluk dalam mengambil pembiayaan Perbankan Syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi

lapangan. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis mereduksi data, menyajikan data, kemudian menarik kesimpulan dari data yang sudah di sajikan. Subjek penelitian ini diambil dari para UMKM Furniture yang ada di Desa Karduluk. Hasil penelitian ini memaparkan data bahwa minat para pelaku UMKM Furniture di desa Karduluk Sumenep dalam memilih produk pembiayaan Perbankan Syariah masih tergolong rendah, hal ini terbukti dari 30 informan yang peneliti wawancarai, hanya ada 3 pelaku UMKM yang melakukan pembiayaan di bank syariah. Alasannya berbeda-beda seperti kurangnya promosi dari bank syariah ataupun lebih mudah meminjam dana dari kerabat.

Kata kunci: Perbankan Syariah; UMKM, Pembiayaan; Minat Nasabah.

Pendahuluan

Pemerintah Indonesia melihat adanya potensi ekonomi Indonesia yang bertumpu pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM menjadi penyelamat Indonesia dari perekonomian di Indonesia. Hal ini dikarenakan UMKM merupakan unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri berskala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga mampu mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan.¹ UMKM ini selalu dapat membuktikan ketahanannya, terutama ketika bangsa kita dilanda badai krisis ekonomi (sejak Juli 1997),² serta merupakan salah satu sektor usaha penyangga utama yang dapat menyerap banyak tenaga kerja. Bahkan ketika pandemic covid 19 melanda banyak pelaku UMKM yang berkoordinasi dengan pemerintah agar bisa terus berjalan usahanya serta bisa berinovasi walai wabah covid 19 melanda.³ Etos kerja yang terpatri dalam UMKM sangatlah besar sehingga timbullah etika kerja yang baik, etika kerja Islami diharapkan mampu memperbaiki permasalahan moral karyawan.⁴ Sehingga usaha yang dibangun

¹Rudiantara, *Strategi Kewirausahaan Digital: Sebuah Panduan untuk UMKM, Startup dan ECommerce* (Jakarta: Kemkominfo, 2018), 7.

²Sudati Nur Sarfiah dkk., "UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa," *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, vol.4, no. 2 (2019): 137–146.

³ Miar Miar, "The Impact of Innovation and Government Intervention on the Performance of Micro, Small and Medium Enterprises", *Shirkah: Journal of Economics and Business*, 9.2 (2024), 122–36 <https://doi.org/10.22515/shirkah.v9i2.671>.

⁴ Azhar Alam, Ririn Tri Ratnasari, Muhamad Nafik Hadi Ryandono, Widhi Indira Laksmi, and others, "Developments and Themes in Islamic Work Ethic Studies: A Bibliometric Analysis", *Organization and Human Capital Development*, 3.1 (2024), 55–70 <<https://doi.org/10.31098/orcaddev.v3i1.1916>>.

oleh para UMKM terus bisa berjalan dengan lancar hingga bisa menggapai cita-cita perusahaan.

Usaha Mikro Kecil serta Menengah (UMKM) ialah usaha perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan dengan merujuk pada usaha produktif. Tidak jarang pelaku usaha UMKM dari kaum hawa atau para perempuan dan mereka sangat tukun dan semangat dalam membangun usahanya hingga sukses.⁵ UMKM merupakan sektor memiliki tantangan pengembangan yang sangat banyak, mulai dari pemasaran produk hingga masalah permodalan. Oleh karena itu, perlu adanya sebuah inklusi keuangan agar masalah permodalan bisa teratasi. Industri jasa keuangan merupakan instrumen yang sangat penting dalam rangka percepatan perekonomian masyarakat.⁶ Pada lain sisi tumbuh kembangnya digitalisasi sektor keuangan sangat berdampak pada semakin cepatnya transaksi keuangan serta sangat memudahkan segala aktivitas manusia.⁷ Oleh karena itu peluang untuk UMKM maju sangatlah terbuka lebar.

Perbankan syariah sebagai lembaga yang memiliki fungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan, hubungan erat perbankan syariah dan UMKM perlu diperhatikan. Perkembangan perbankan syariah yang semakin maju, akan membuat UMKM semakin mudah untuk mengembangkan usahanya.⁸ Perbankan menjadi penopang utama UMKM dalam mengatasi segala hal yang berhubungan dengan masalah permodalan.

Sumenep merupakan kabupaten paling timur di pulau Madura. Sumenep sejak dulu terkenal sebagai daerah yang kaya akan keragaman seni budaya

⁵ Moch. Khoiril Anwar and others, 'Business Success of Asnāf Women's Entrepreneur: An Islamic Law Perspective', *Al-Ihkam: Jurnal Hukum & Pranata Sosial*, 19.1 (2024), 1–26 <https://doi.org/10.19105/al-ihkam.v19i1.8690>.

⁶ Moh Zaki Kurniawan dan M. Boy Singgih Gitayuda, "Peran inklusi keuangan pada perkembangan UMKM di Madura," dalam *Conference on Innovation and Application of Science and Technology (CLASTECH)*, vol. 3, 2020, 97–104.

⁷ Azhar Alam, Tri Ratnasari, Nafik Hadi, and Yahya Habibul, 'Review Analysis of Islamic Donation Mobile Applications : A Study Using Netnographic Methods', *Multidisciplinary Reviews*, 7.1 (2024).

⁸ Celine Meslier dkk., "Islamic banks' equity financing, Shariah supervisory board, and banking environments," *Pacific-Basin Finance Journal*, vol.62 (2020): 101–354.

tradisional, hal ini dibuktikan dengan adanya kerajaan Sumenep yang sampai saat ini masih ada berupa keraton Sumenep. Selain keraton kekayaan Sumenep juga berupa kerajinan ukiran dan mebel khas Sumenep, semua kekayaan ini bisa menjadi salah satu cara dalam mendukung wisata Halal Indonesia,⁹ khususnya didesa Karduluk yang diwariskan nenek moyang secara turun-temurun dan menjadi ciri khas, yang membedakan dengan daerah lain.¹⁰ Adanya kerajinan ukiran dan mabel yang berciri khas Karduluk Kabupaten Sumenep menjadi salah satu kekayaan yang senantiasa harus dijaga oleh masyarakat, utamanya para generasi muda singga keberadannya tidak hilang dan terus terjaga.

Penelitian ini mengambil satu masalah yang terjadi di desa Karduluk, Kecamatan Pragaan, Kabupaten Sumenep, yang mana pada masalah ini peneliti akan mengungkap problem atau rendahnya minat masyarakat di desa karduluk khususnya para pengusaha mebel terhadap produk pembiayaan yang ada di Perbankan Syariah. Berdasarkan survei yang dilakukan peneliti melihat desa Karduluk ini cukup jauh dari Perbankan Syariah, disana itu tidak ada sama sekali Perbankan Syariah yang berdiri di dekat desa ataupun di desa Karduluk itu sendiri. Tetapi potensi untuk bisa bertransaksi di Perbankan Syariah peluangnya masih cukup besar dikarenakan Perbankan Syariah masih ada di satu kecamatan, yaitu BPRS, dan BMT NU yang terletak di desa Prenduan kecamatan Pragaan.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan melakukan penelitian dengan pengamatan langsung yang bersifat interaktif dan memaparkan data sesuai yang didapat. Penelitian kualitatif merupakan suatu pendekatan dalam penelitian berorientasi pada fenomena atau gejala yang

⁹ Azhar Alam, Ririn Tri Ratnasari, Muhamad Nafik Hadi Ryandono, Ari Prasetyo, and others, 'A Comparative Systematic Literature Review between Indonesia and Malaysia Halal Tourism Studies (2010-2022)', *Multidisciplinary Reviews*, 7.3 (2024) <<https://doi.org/10.31893/multirev.2024061>>.

¹⁰Ahmad Dahlan, "Perancangan Aplikasi Penjualan Produk Mebel Ukir Ud. Barokah Mebel Berbasis Android" (PhD Thesis, UPN Veteran Jawa Timur, 2022).

bersifat alami.¹¹ Alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif karena metode ini lebih mudah dalam menyesuaikan dengan keadaan lingkungan atau objek yang akan diteliti, dan metode ini sesuai dengan tujuan penelitian yaitu mengungkap faktor-faktor keengganan minat UMKM *Furniture* di desa karduluk dalam mengambil pembiayaan pada Perbankan Syariah.

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Penelitian studi kasus adalah tindakan yang dilaksanakan secara akurat dan terperinci tentang suatu kejadian, sebuah peristiwa, dan aktivitas, baik yang dilakukan oleh individu maupun perkelompok untuk mendapat ilmu pengetahuan yang valid tentang kejadian tersebut. Alasan peneliti menggunakan jenis penelitian study kasus adalah agar dapat mengetahui lebih mendalam tentang faktor-faktor ketidakmauan UMKM *Furniture* dalam mengambil pembiayaan pada Perbankan Syariah.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Adapun sumber data primer merupakan data yang di dapatkan dari wawancara dan pengamatan langsung dengan informan. Dan data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh dalam bentuk dokumen, arsip-arsip desa, buku, jurnal maupun di internet atau website yang masih berhubungan dengan penelitian ini.

Hasil dan Pembahasan

Pembiayaan di Perbankan Syariah sebagian besar ditujukan kepada sektor usaha, serta mempunyai keunggulan untuk menjangkau usaha mikro, sesuatu yang jarang dilaksanakan oleh bank konvensional.¹² Akan tetapi, keunggulan ini tidak menjamin akan banyaknya masyarakat yang berminat pada Perbankan Syariah. Salah satu strategi yang bisa dilakukan agar segera bisa diminati yaitu memasarkannya kepada para pemuda yang potensial dalam berwirausaha. Imani dan Iqbal menyatakan bahwa potensi anak muda sangat

¹¹Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif* (OSF Preprints, 2022), 30.

¹² Iqbal Rafiqi, Miftahul Ulum, and Moh Helmi Hidayat, 'Risk Mitigation Strategy in Financing Without Collateral at PT . BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan', *Journal of Islamic Economics Perspectives*, 5.2 (2023), 94–104.

potensial dan sangat besar peluangnya untuk menjadi peyambung lidah setiap produk-produk bank syariah agar bisa diketahui dan dinikmati oleh masyarakat umum.¹³ Oleh karena itu potensi pemanfaatan dan menjual produk kepada anak muda tidak boleh ditinggalkan.

Kotler dan Keller memaparkan bahwa minat pembelian merupakan sikap yang menunjukkan ketertarikan atau keinginan pembeli untuk membeli produk atau jasa. Minat beli adalah keinginan untuk mempunyai produk, minat beli akan timbul apabila seorang konsumen sudah terpengaruh kepada mutu dan kualitas suatu, berita seputar produk seperti harga, cara membeli dan kelemahan serta keunggulan produk dibanding merek lain.¹⁴ Sedangkan Milawati dkk dalam penelitiannya menyatakan bahwa pelayanan bersifat digital dan pelanar ramah berpengaruh terhadap kinerja bisnis.¹⁵ Sehingga saat zaman sudah serba digital SDM dituntut bisa memberikan layanan yang juga memuaskan para pelanggan dalam segala sektor.

Adapun minat UMKM *Furniture* di desa Karduluk dalam melakukan pembiayaan di Perbankan Syariah masih tergolong rendah, dan minat para UMKM *Furniture* di desa karduluk ini berbanding lurus dengan jumlah para pengusaha mebel yang melakukan pembiayaan di Perbankan Syariah. Walaupun dalam segi aset para pengrajin mebel sangat potensial untuk menjadi usaha yang besar dengan skala nasional atau internasional.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap 30 pengusaha mebel di Desa Karduluk, Kecamatan Pragaan, Kabupaten Sumenep sebagai narasumber, hanya ada 3 orang yang melakukan pembiayaan di Perbankan Syariah. Masyarakat hanya sekedar tahu tetapi mereka tidak terlalu paham tentang Perbankan Syariah, ada juga tahu akan tetapi tidak mau

¹³ Imani Rusli Romadhoni, Iqbal Rafiqi, 'Strategi Marketing Syariah Tabungan Gaul IB Bagi Generasi Millenial Pada BPRS Bhakti Sumekar Sumenep', *Ilmu Manajemen*, 1.2 (2021), 66–71 <<https://journal.actual-insight.com/index.php/equilibrium/article/view/186/129>>.

¹⁴ Nasrullah dkk, "Keengganan Umkm Di Sekitar Wisata Religi Dalam Mengambil Pembiayaan Bank Syariah", 34-46.

¹⁵ Milawati Lusiani and others, 'Effect of Servant, Digital and Green Leadership toward Business Performance: Evidence from Indonesian Manufacturing', *Systematic Reviews in Pharmacy*, 11.11 (2020), 1351–61 <<https://doi.org/10.31838/srp.2020.11.192>>.

melakukan transaksi di Perbankan Syariah. Salah satu alasannya yaitu mereka kurang memperoleh promosi dari pihak Lembaga keuangan syariah dan para pelaku UMKM *furniture* lebih suka meminjam modal dari para kerabat yang sama-sama menggeluti usaha *furniture* yang ada di Desa Karduluk Kabupaten Sumenep.

Adapun faktor-faktor penyebab rendahnya minat UMKM *Furniture* di desa karduluk Kabupaten Sumenep diantaranya sebagai berikut:

a) Kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang Perbankan Syariah.

Pengetahuan adalah suatu perubahan dalam perilaku suatu individu yang berasal dari pengalaman dan informasi yang digabungkan dengan pemahaman dan potensi tindakan dan dipertahankan dalam memori atau benak seseorang.¹⁶

Pengetahuan dan pemahaman masyarakat Desa Karduluk mengenai Perbankan Syariah berbanding lurus dengan minat masyarakat Karduluk dalam melakukan pembiayaan di Perbankan Syariah. Hal ini diketahui dari sedikitnya masyarakat Karduluk yang mengambil pembiayaan di Perbankan Syariah. Dari 30 informan yang diwawancarai peneliti, hanya 3 orang yang memiliki pinjaman di Perbankan Syariah sisanya menabung di bank konvensional atau lembaga keuangan non syariah, karena kurang pahamiannya masyarakat terhadap Perbankan Syariah, kurangnya promosi dari pihak Lembaga keuangan syariah, sehingga Lembaga bank konvensional masih dominan dalam melayani para pelaku UMKM *furniture*.

b) Persepsi yang kurang baik terhadap Perbankan Syariah.

Menurut Schiffman dan Kanuk persepsi merupakan sebuah proses seleksi, pengorganisasian dan interpretasi sangat erat kaitannya dengan kebutuhan, nilai-nilai dan harapan dari individu itu sendiri.¹⁷

Perbedaan yang paling signifikan antara Perbankan Syariah dengan

¹⁶Riyan Pradesyah, "Pengaruh Promosi Dan Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Melakukan Transaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Desa Rahuning)," *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam*, vol.1, no. 2 (2020).

¹⁷Isniati Safitri Wardani, "Persepsi etnis Madura terhadap perbankan syariah" (PhD Thesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2020), 17-112.

lembaga keuangan non syariah terletak pada jenis investasinya, contohnya di Perbankan Syariah dari sisi perbankan syariahnya. Perbankan Syariah tidak ada istilah bunga yang ada bagi hasil, sedangkan di bank konvensional itu ada bunga, yang hal tersebut jika di dalam agama islam dilarang.

Namun menurut masyarakat karduluk mereka tidak peduli dengan sistem yang seperti itu, yang penting uang mereka aman di bank, baik itu bank syariah ataupun bank konvensional. Maka perlu kiranya pihak Perbankan Syariah khususnya perbankan syariah untuk memberikan pencerahan atau pemahaman terkait transaksi yang benar dan transaksi yang tidak benar atau tidak sesuai dengan prinsip syariah.

- c) Kebiasaan bertransaksi di Bank Konvensional, atau bank konvensional masih mendominasi

Adanya lembaga keuangan konvensional jauh sebelum munculnya istilah bank syariah, maklum jika sekarang masih banyak masyarakat yang bertransaksi di konvensional, karena dari dulu mereka hanya tahunya lembaga keuangan konvensional, dan sampai sekarang pun sudah menjadi kebiasaan mereka bertransaksi di lembaga konvensional, seperti BNI dan BRI.¹⁸ Walaupun dalam konteks yang lebih dasar para pelaku UMKM mebel sangat kental dengan transaksi zakat, infaq dan shadaqah dalam kesehariannya sebagai seorang Muslim, seperti halnya saat wabah covid 19 melanda banyak bantuan dari semua Lembaga filantropi memberikan bantuan sosial,¹⁹ tetapi dalam hal transaksi keuangan terkait pembiayaan para pelaku UMKM mebel masih banyak yang menjadi nasabah BNI dan BRI selaku bank konvensional yang sudah lebih dahulu ada.

- d) Kurangnya jaringan kantor Perbankan Syariah.

Desa karduluk merupakan desa yang penduduknya rata-rata mempunyai usaha mebel, dimana kendala yang dihadapi seorang pembisnis

¹⁸Muh Rusdi Muh Rusdi, "Perbankan Konvensional Versus Perbankan Syariah dalam Realitas Sosiologisnya," *Jurnal Publikasi*, vol.1, no. 1 (2019).

¹⁹Zainal Abidin, 'Islamic Philanthropy and Covid-19 Pandemic Crisis: The Socio-Economic Role of Nahdhatul Ulama', *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*, 5.1 (2021), 166–83 <<https://doi.org/10.26740/al-uqud.v5n1.p166-183>>.

atau pengusaha tidak lain hanyalah dalam masalah modal. Adanya lembaga keuangan memiliki peranan yang sangat penting dan maenjadi solusi untuk mengatasi masalah tersebut. Akan tetapi di desa Karduluk dapat di bilang tidak ada satupun kantor Perbankan Syariah di desa karduluk. Ada kantor Perbankan Syariah tapi lokasinya jauh dari desa Karduluk.

Eko Mardiyanto memaparkan bahwa penentuan lokasi bagi industri perbankan lebih ditekankan kepada lokasi cabang. Tempat yang strategis akan meningkatkan minat nasabah, dan sebaliknya tidak strategis, maka akan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan bank.²⁰Lokasi juga menjadi hal yang penting untuk dipertimbangkan, karna lokasi sangat menentukan banyak tidaknya orang yang membeli atau menggunakan produk yang ada dalam suatu perusahaan.

e) Fasilitas dan pelayanan yang kurang baik.

Kualitas merupakan tingkat baik atau buruknya mutu yang ada dalam sebuah perusahaan. Kualitas pelayanan kini sangat dibutuhkan untuk mencapai kepuasan pelanggan.²¹ Kualitas dapat memicu loyalitas jangka panjang kepada perusahaan.

Dari paparan data di atas, minat UMKM *Furniture* desa karduluk dalam mengambil pembiayaan di Perbankan Syariah sangatlah rendah. Penelitian ini menguatkan hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat karduluk pemahaman masyarakat Desa Karduluk tentang Perbankan Syariah masih kurang hal ini dibuktikan bahwa masih banyak masyarakat karduluk yang belum tahu apa itu Perbanak Syariah, salah satu bukti yang terjadi di lapangan adalah masyarakat karduluk banyak yang melakukan pembiayaan dari lembaga keuangan non syariah.

Kesimpulan

²⁰Eko Mardiyanto dan STAI Al-Azhar Menganti Gresik, "Implementasi marketing mix dalam pemasaran perbankan syariah," *Al-Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, vol.9, no. 1 (2021): 93–103.

²¹Neng Nadiyya Syaima, "Pengaruh merek, reputasi, kualitas pelayanan dan lokasi terhadap proses keputusan nasabah menggunakan produk tabungan di Bjb syariah Kcp. Ciputat" (B.S. thesis, Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah, 2018).

Minat para pelaku UMKM *Furniture* di desa Karduluk dalam memilih produk pembiayaan di Perbankan Syariah masih tergolong rendah, hal ini terbukti dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, dimana dari 30 UMKM *Furniture* di desa Karduluk Sumenep yang peneliti jadikan narasumber, hanya ada 3 orang yang melakukan pembiayaan di Perbankan Syariah. Adapun faktor-faktor penyebab rendahnya minat UMKM *Furniture* di desa Karduluk yaitu: Kurangnya pengetahuan dan pemahaman akan Perbankan Syariah, Persepsi yang kurang baik mengenai Perbankan Syariah, Kebiasaan bertransaksi di Lembaga keuangan non syariah, atau produk bank konvensional masih sangat mendominasi, Kurangnya jaringan kantor Perbankan Syariah di desa karduluk, fasilitas dan pelayanan yang kurang baik, Kurangnya promosi dari Lembaga keuangan syariah dan ada beberapa UMKM yang masih lebih suka meminjam modal kepada kerabat dekat.

Daftar Rujukan

- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. OSF Preprints, 2022.
- Abidin, Zainal, 'Islamic Philanthropy and Covid-19 Pandemic Crisis: The Socio-Economic Role of Nahdhatul Ulama', *Al-Uqud : Journal of Islamic Economics*, 5.1 (2021), 166-83 <<https://doi.org/10.26740/al-uqud.v5n1.p166-183>>
- Alam, Azhar, Ririn Tri Ratnasari, Muhamad Nafik Hadi Ryandono, Widhi Indira Laksmi, and Aidi Ahmi, 'Developments and Themes in Islamic Work Ethic Studies: A Bibliometric Analysis', *Organization and Human Capital Development*, 3.1 (2024), 55-70 <<https://doi.org/10.31098/orcadev.v3i1.1916>>
- Alam, Azhar, Ririn Tri Ratnasari, Muhamad Nafik Hadi Ryandono, Ari Prasetyo, Yasmin Syahidah, and Faiz Adib Bafana, 'A Comparative Systematic Literature Review between Indonesia and Malaysia Halal Tourism Studies (2010-2022)', *Multidisciplinary Reviews*, 7.3 (2024) <<https://doi.org/10.31893/multirev.2024061>>
- Alam, Azhar, Tri Ratnasari, Nafik Hadi, and Yahya Habibul, 'Review Analysis of Islamic Donation Mobile Applications : A Study Using Netnographic Methods', *Multidisciplinary Reviews*, 7.1 (2024)
- Dahlan, Ahmad. "Perancangan Aplikasi Penjualan Produk Mebel Ukir Ud. Barokah Mebel Berbasis Android." PhD Thesis, UPN Veteran Jawa Timur, 2022.
- Kurniawan, Moh Zaki, dan M. Boy Singgih Gitayuda. "Peran inklusi keuangan pada perkembangan UMKM di Madura." Dalam *Conference on Innovation and Application of Science and Technology (CIASTECH)*, 3:97-104, 2020.

- Lusiani, Milawati, Zaenal Abidin, Dwi Fitrianiingsih, Erny Yusnita, Djaka Adiwinata, Dini Rachmaniah, and others, 'Effect of Servant, Digital and Green Leadership toward Business Performance: Evidence from Indonesian Manufacturing', *Systematic Reviews in Pharmacy*, 11.11 (2020), 1351–61 <https://doi.org/10.31838/srp.2020.11.192>.
- Mardiyanto, Eko, dan STAI Al-Azhar Menganti Gresik. "Implementasi marketing mix dalam pemasaran perbankan syariah." *Al-Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, vol.9, no. 1 (2021): 93–103.
- Meslier, Celine, Tastaftiyan Risfandy, dan Amine Tarazi. "Islamic banks' equity financing, Shariah supervisory board, and banking environments." *Pacific-Basin Finance Journal*, vol.62 (2020): 101–354.
- Miar, Miar, 'The Impact of Innovation and Government Intervention on the Performance of Micro, Small and Medium Enterprises', *Shirkah: Journal of Economics and Business*, 9.2 (2024), 122–36 <https://doi.org/10.22515/shirkah.v9i2.671>
- Moch. Khoirul Anwar, Ahmad Ajib Ridlwan, Yan Putra Timur, Tazkiyah Nur Laili Citra Dewi, Juliana Juliana, and Anwar Adem Shikur, 'Business Success of Asnāf Women's Entrepreneur: An Islamic Law Perspective', *AL-IHKAM: Jurnal Hukum & Pranata Sosial*, 19.1 (2024), 1–26 <https://doi.org/10.19105/al-lhkam.v19i1.8690>
- Nasrullah, Elfira Maya Adiba, dan Talitha Rahma Diar. "Keengganan Umkm Di Sekitar Wisata Religi Dalam Mengambil Pembiayaan Bank Syariah: Sebuah Studi Di Madura." *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, vol.9, no. 1 (30 Januari 2022): 34–46.
- Pradesyah, Riyan. "Pengaruh Promosi Dan Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Melakukan Transaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Desa Rahuning)." *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam*, vol.1, no. 2 (2020).
- Rafiqi, Iqbal, Miftahul Ulum, and Moh Helmi Hidayat, 'Risk Mitigation Strategy in Financing Without Collateral at PT . BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan', *Journal of Islamic Economics Perspectives*, 5.2 (2023), 94–104.
- Rudiantara. *Strategi Kewirausahaan Digital : Sebuah Panduan untuk UMKM, Startup dan ECommerce*. Jakarta: KEMKOMINFO, 2018.
- Rusdi, Muh Rusdi Muh. "Perbankan Konvensional Versus Perbankan Syariah dalam Realitas Sosiologisnya." *Jurnal Publikasi*, vol.1, no. 1 (2019).
- Rusli Romadhoni, Iqbal Rafiqi, Imani, 'Strategi Marketing Syariah Tabungan Gaul IB Bagi Generasi Millennial Pada BPRS Bhakti Sumekar Sumenep', *Ilmu Manajemen*, 1.2 (2021), 66–71 <<https://journal.actual-insight.com/index.php/equilibrium/article/view/186/129>>
- Sarfiah, Sudati Nur, Hanung Eka Atmaja, dan Dian Marlina Verawati. "UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa." *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, vol.4, no. 2 (2019): 137–146.
- Syaima, Neng Nadiyya. "Pengaruh merek, reputasi, kualitas pelayanan dan lokasi terhadap proses keputusan nasabah menggunakan produk tabungan di Bjb syariah Kcp. Ciputat." B.S. thesis, Jakarta: Fakultas

Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah, 2018.
Wardani, Isniati Safitri. "Persepsi etnis Madura terhadap perbankan syariah."
PhD Thesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2020.