



Analisis Peran Pembiayaan KUR Mikro dalam Mendukung Peningkatan Daya Saing UMKM di Era Digital

(Studi Kasus di Bank Syariah Indonesia KCP Sumedang Tanjungsari 2)

Rijanti Rahayu Maulani^{1*}, Ridwan Effendi²

¹⁻²Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati, Indonesia

*Penulis Korespondensi: rijantiirahayu224@gmail.com

Abstract. *Rapid technological developments create opportunities for businesses to scale their businesses. Sharia Micro KUR is a step toward optimizing working capital and investment in accordance with sharia principles. This study aims to analyze the role of Micro KUR financing, outline strategies for utilizing Micro KUR financing in the digital era, and identify challenges in distributing and utilizing Micro KUR to increase the competitiveness of MSMEs. This study uses a qualitative approach and descriptive methods with primary and secondary data sources through observation, interviews with Micro staff, and literature review of articles related to MSMEs in the Digital Era. The analysis shows that Micro KUR financing is a solution for economic development in Indonesia, serving halal MSMEs facing capital challenges. Sharia Micro KUR can be utilized by MSMEs to meet their capital needs as an alternative to adopting digital marketing technology through social media. However, behind the utilization of Micro KUR, there are significant challenges in distributing BSI and utilizing MSMEs. Suggestions for other researchers include applying a quantitative approach with statistical data analysis regarding the relationship between the use of Sharia Micro KUR and increasing the competitiveness of MSMEs in the digital era.*

Keywords: *Capital; Micro; KUR; MSME; Technological*

Abstrak. Perkembangan teknologi yang semakin pesat menciptakan peluang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan skala bisnisnya. KUR Mikro syariah hadir sebagai langkah mengoptimalkan modal kerja dan investasi sesuai prinsip-prinsip syariah. Penelitian ini bertujuan menganalisis peran pembiayaan KUR Mikro, menguraikan strategi pemanfaatan pembiayaan KUR Mikro di era digital, dan mengidentifikasi tantangan penyaluran dan pemanfaatan KUR Mikro sebagai peningkatan daya saing UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, metode deskriptif dengan sumber data primer dan sekunder melalui observasi, wawancara pada staff Mikro, dan studi pustaka pada artikel ilmiah terkait UMKM di Era Digital. Hasil analisis menunjukkan bahwa pembiayaan KUR Mikro menjadi solusi bagi pembangunan ekonomi di Indonesia dalam melayani UMKM halal yang memiliki permasalahan modal. KUR Mikro syariah dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM dalam memenuhi kebutuhan modal sebagai alternatif mengadopsi teknologi pemasaran digital melalui media sosial. Namun, di balik pemanfaatan KUR Mikro memiliki tantangan signifikan dalam penyaluran BSI dan pemanfaatan UMKM. Saran bagi peneliti lain dapat menerapkan pendekatan kuantitatif dengan analisis data statistik mengenai hubungan antara penggunaan KUR Mikro syariah dan peningkatan daya saing UMKM di era digital.

Kata Kunci: KUR; Mikro; Modal; Teknologi; UMKM

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi berkembang pesat dengan menciptakan pergerakan yang signifikan terhadap lingkungan digital yang dinamis dari ranah tradisional hingga terhubung secara global. Kemajuan teknologi mendorong transformasi ekonomi digital yang menghadirkan peluang baru bagi para pemilik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (Zikri, 2024). Pemanfaatan teknologi yang sering disebut *digital marketing*, menjadi sebuah alternatif yang membuka pintu bagi interaksi antara produsen, pemasok, dan konsumen dalam pertumbuhan dan kelangsungan UMKM. Pemilik usaha yang melek akan teknologi dapat meningkatkan permintaan produk mereka sehingga bernilai positif pada aspek bisnis, mulai dari peningkatan pendapatan, penciptaan lapangan kerja, hingga kemampuan berinovasi dan berdaya saing di

pasar yang kompetitif. Namun, minimnya literasi dan kemahiran digital akan berdampak pada kelangsungan usaha, terutama pemanfaatan media digital dalam memperluas jangkauan pasar (Sifwah et al., 2024).

Salah satu faktor utama yang berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja baru di Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Agustina & Kurniasari, 2023). Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan tingkat ekonomi dan keetrampilan terbatas, UMKM sangatlah penting. Selain itu, UMKM juga memainkan peran strategis dalam mewujudkan Produk Domestik Bruto (PDB) dalam perekonomian nasional, hal ini yang menjadi pilar utama menjaga stabilitas perekonomian bangsa. Menurut Kemenkop UKM (2023), bahwa UMKM berperan dalam perekonomian nasional dengan menyumbang 60,5% dari PDB nasional dan menyerap 97% tenaga kerja Indonesia (Fajrul & Saptiyana, 2025). UMKM sangat krusial bagi perekonomian Indonesia karena memiliki daya tahan menghadapi krisis ekonomi. Dengan adanya UMKM, masyarakat tidak perlu bergantung pada faktor eksternal dan bahan baku impor untuk menjalankan bisnis mereka. Namun, pada kenyataannya, banyak UMKM menghadapi tantangan karena tidak memiliki modal usaha yang cukup untuk mendukung pertumbuhan bisnis mereka (Agustina & Kurniasari, 2023). Oleh karena itu, untuk mendorong pertumbuhan dan pemberdayaan dunia usaha, diperlukan lembaga keuangan yang dapat memenuhi kebutuhan dan kondisi ekonomi pelaku usaha.

Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2016), selaras dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bahwa perbankan syariah merupakan jenis lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dengan pengawasan Dewan Syariah Nasional. Salah satu tugas utama bank syariah ialah menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat dengan menerapkan nilai-nilai sesuai hukum Islam. Pembiayaan sebagai produk penyaluran dana kepada masyarakat, di mana bank syariah memberikan dana untuk sebuah transaksi yang memperoleh keuntungan dan dibagi sesuai nisbah pada kesepakatan awal atau akad berlangsung (Agustina & Kurniasari, 2023).

Bank syariah menawarkan produk pembiayaan yaitu Kredit Usaha rakyat (KUR), yang dimaksudkan untuk memfasilitasi UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka sebagai tambahan modal atau investasi usaha (Vita, 2019). Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah produk yang disubsidi oleh Pemerintah yang berbentuk modal kerja untuk pelaku usaha dengan tidak memiliki angunan, tetapi memiliki bidang usaha yang layak. Penyaluran KUR yang dilakukan oleh BSI telah memenuhi persyaratan dari pemerintah untuk mengelola pembiayaan dan disalurkan kepada para UMKM. Menurut penelitian Lili Suryani (2023), sesuai dengan

Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 8 tahun 2015 tentang Pedoman Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat, penyaluran KUR oleh Pemerintah melalui BSI diaplikasikan menggunakan akad *murabahah bil wakalah* yaitu akad jual beli yang diwakilkan. (Suryani, 2023)

Berdasarkan kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) per Mei 2024, bahwa usaha mikro di sumedang menempati urutan pertama dengan jumlah 44.542 atau 89,21%, disusul dengan usaha kecil 3.445 atau 6,89%, usaha besar 960 atau 1,92%, dan usaha menengah 647 atau 1,30%. Pemerintah Daerah Sumedang berusaha untuk meningkatkan skala Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui kegiatan UMKM naik kelas. Hal itu bertujuan sebagai pengembangan ekonomi di sektor UMKM sehingga tercipta lapangan kerja baru dan peluang dalam perekonomian nasional maupun internasional (Marliyana, 2024). Hasil penelitian Lili Suryani (2023), menunjukkan bahwa pembiayaan KUR secara pasial maupun simultan mempengaruhi pendapatan konsumen UMKM Tanggerang Ciputat (Suryani, 2023). Sejalan juga dengan penelitian Norma Anisa, et.al (2023), bahwa BSI KCP Bogor berhasil menyalurkan pembiayaan KUR dengan sebagian besar nasabah/pelaku usaha menghasilkan keuntungan yang signifikan atas perbantuan modal usaha mereka (Anisa et al., 2023). Dari segi digitalisasi, Mudrika Aqillah Sifwah et.al (2024) mengungkapkan bahwa pemasaran digital untuk UMKM dapat membantu meningkatkan profitabilitas dengan memperluas interaksi pelanggan dan akses pasar (Sifwah et al., 2024).

Namun, meskipun UMKM semakin berkembang dengan kuantitas dan kualitas produk yang terjamin, masih banyak permasalahan dan tantangan yang perlu ditangani. Untuk beradaptasi dengan permintaan saat ini, pelaku UMKM harus berusaha mengembangkan inovasi produk dan berinvestasi modal di masa depan. Di antara permasalahan yang dihadapi oleh UMKM naik kelas salah satunya perizinan yang belum terpenuhi, kurangnya pembiayaan modal usaha, dan pemasaran yang kurang efektif. Maka dari itu, untuk tetap kompetitif di pasar modern, produk yang inovatif harus digunakan untuk mendukung peningkatan kapasitas dan produktivitas perusahaan. Dengan demikian, berlandaskan pada fenomena dan masalah yang terjadi peneliti tertarik mengambil judul “Analisis Peran Pembiayaan KUR Mikro Dalam Mendukung Peningkatan Daya Saing UMKM di Era Digital (Studi Kasus di Bank Syariah Indonesia KCP Sumedang Tanjungsari 2)”, yang bertujuan untuk menganalisis peran pembiayaan KUR Mikro dalam pengembangan UMKM, menguraikan strategi pemanfaatan pembiayaan KUR Mikro untuk meningkatkan daya saing UMKM di era digital, dan mengidentifikasi tantangan penyaluran dan pemanfaatan KUR Mikro sebagai peningkatan daya saing UMKM.

2. KAJIAN PUSTAKA

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan salah satu jenis usaha yang dilakukan oleh individu atau entitas bisnis atas dasar kepemilikan mandiri yang bergerak di sektor ekonomi. UMKM ini sebagai usaha yang bermula dari modal awal dengan skala rendah, memiliki aset terbatas, serta jumlah tenaga kerja yang sedikit, tetapi memiliki upaya untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, UMKM memiliki peran krusial dalam pertumbuhan ekonomi negara, melihat perkembangan yang optimal berkaitan dengan upaya pemilik usaha dan faktor pendukung lainnya dalam produktivitas usaha. Fungsi utama UMKM ialah menjalankan usaha secara mandiri, termasuk modal dan teknologi yang digunakan untuk mampu bersaing di pasar kompetitif. (Aisyah & Maulida, 2024)

Menurut UU Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Besar, bahwa usaha mikro adalah usaha produktif yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro sesuai Undang-Undang ini; usaha kecil adalah usaha yang berdiri sendiri yang dilakukn oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan yang memenuhi kriteria usaha kecil sesuai dengan Undang-Undang ini; usaha menengah adalah usaha produktif yang dilakukan individua tau badan usaha yang bukan anak perusahaan dengan usaha kecil atau besar dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sesuai Undang-Undang ini; dan usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang lebih besar dari usaha menengah, termasuk usaha dari usaha nasional milik negara swasta atau usaha patungan dalam kegiatan ekspor dan impor di Indonesia. (Suryani, 2023)

Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro

Penyaluran dana merupakan bentuk strategi bank syariah dalam menghasilkan uang dan membantu menjalankan operasional produk dan layanan perbankan syariah. Hal ini sering dikenal sebagai pembiayaan. Menurut Undang-Undang perbankan No. 10 tahun 1998, pembiayaan berdasarkan prinsip syariah didefinisikan sebagai penyedia dana atau tagihan dengan adanya perjanjian antara bank syariah dengan nasabah. Di mana perjanjian tersebut mewajibkan pihak dibiayai untuk membayar kewajiban pada jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil sesuai kesepakatan. (Hasanah et al., 2022)

Pada umumnya, operasional pembiayaan bank syariah ini mencakup pengambilan dana hasil simpanan, tabungan, dan giro dari masyarakat yang disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan melakukan jasa keuangan lainnya. Produk penyalur dana atau *financing*

berfungsi mempromosikan produk pelayanan jasa dengan memperoleh pendapatan berupa imbal hasil (*fee*), yang salah satunya yaitu produk pembiayaan KUR untuk membantu masyarakat mengembangkan usahanya (Vita, 2019). Pembiayaan KUR BSI terbagi ke dalam tiga skema yaitu KUR Super Mikro, KUR Mikro, dan KUR Kecil dengan plafon pembiayaan berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan dan skala usaha penerima pembiayaan. KUR Mikro BSI sebagai produk peminjaman dengan margin yang lebih rendah dengan plafond mulai dari >10 juta s/d 100 juta (Indonesia, 2024).

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program pemerintah yang diselenggarakan untuk menunjang usaha kecil dan menengah dalam bentuk pinjaman yang diberikan berupa modal kerja atau investasi dengan perolehan keuntungan serta bantuan atas tambahan agunan. Menurut Riawan dan Kusnawa, mengemukakan bahwa KUR sebagai sumber pendanaan yang dapat membantu UMKM dalam memfasilitasi usaha, meningkatkan standar kredit dan lembaga keuangan lainnya, serta dapat mengurangi kemiskinan Indonesia melalui penciptaan lapangan kerja dan penambahan modal kerja (Aisyah & Maulida, 2024). Tujuan dari KUR syariah ini adalah untuk meningkatkan akses pembiayaan pada sektor produktif, meningkatkan daya saing UMKM, dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Istilah “agunan” mengacu pada jaminan tambahan yang diberikan oleh bank syariah untuk memastikan nasabah dapat melunasi kewajibannya. Industri jasa produksi, pengolahan, perikanan, pertanian, perburuan, dan kehutanan ialah beberapa jenis industri yang menerima KUR Mikro syariah. Pembiayaan KUR Mikro harus memenuhi porsi penyaluran serta mencapai target yang ditetapkan oleh komite kebijakan dalam forum rapat koordinasi komite kebijakan (Mongkito et al., 2021). Oleh karena itu, pembiayaan KUR Mikro sangat krusial untuk mengembangkan usaha para pelaku UMKM karena membantu menyesuaikan permintaan pasar di era digital dan mendorong usaha yang lebih kreatif dan inovatif dalam operasionalnya.

Daya Saing UMKM

Secara konseptual, daya saing mengacu pada suatu usaha yang mampu mewujudkan nilai efisien dan berkelanjutan dalam menghadapi persaingan pasar yang kompetitif. UMKM perlu bergerak dengan daya saing produk berkualitas dan inovatif, biaya efisien, serta volume produksi dalam merespons perubahan preferensi konsumen (Fajrul & Saptiyana, 2025). Menurut Menteri Pendidikan Nasional daya saing ditunjukkan sebagai hasil potensi yang lebih baik, lebih cepat dan lebih bermakna. UMKM yang mampu bersaing dapat menerima pangsa pasar secara kuat berhubungan dengan produktivitas usaha dan lingkungan, dapat meningkatkan kinerja dengan stabil dan mempertahankan usaha dalam fase yang menguntungkan (Saputra et

al., 2023). Teknologi digital menjadi solusi UMKM dalam bersaing secara efektif dengan perusahaan besar, mempromosikan produk dan layanan sesuai kebutuhan pasar.

Era Digital dan Tantangannya bagi UMKM

Fatoki (2012) mengemukakan, era digital yang terus berkembang menjadi masalah besar bagi pelaku UMKM dalam kompetensi bersaing, di mana globalisasi berpengaruh signifikan dalam merubah sudut pandang produsen terhadap UMKM dengan pemasaran digital di masa ini (Suprianto, 2020). Bisnis digital memanfaatkan teknologi dalam peningkatan produksi dan strategi pemasaran. Kemampuan beradaptasi melalui media online membawa bisnis untuk terus berevolusi dan berkembang, namun banyak bisnis yang *failed* (tutup) karena kurangnya beradaptasi dan kesulitan berubah secara cepat. Seiring dengan berjalannya waktu, pemahaman dan penerapan teknologi seperti AI dan big data menjadi peluang bagi pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan memenuhi kebutuhan pelanggan secara lebih baik. Tren digital ini memperkuat konsep kerja secara efisien dalam menghadapi dinamika yang terlibat transformasi digital UMKM. Di samping itu, penerapan teknologi dalam bisnis mampu mengefisienkan operasional produksi dengan memfokuskan UMKM pada inovasi dan pengembangan produk (Fajrul & Saptyana, 2025).

Di balik penerapan teknologi digital, sebuah usaha tentu mengalami tantangan yang tidaklah sedikit. Keterbatasan sumber daya finansial dan rendahnya literasi digital menjadi kendala bagi UMKM dalam mengadopsi teknologi baru. UMKM juga menghadapi resistensi terhadap transformasi digital dan minimnya infrastruktur sehingga memperburuk kesenjangan digital. Menurut Zefrinaldi, A et.al (2024), di India insentif pajak untuk mengadopsi teknologi sebagai stimulus yang memajukan digitalisasi UMKM hingga 35%. Kerja sama infrastuktur publik dan swasta memacu pembangunan jaringan internet di daerah terpencil hingga 60% seperti penetrasi internet di Jawa Tengah (Godwin et al., 2024). Oleh karena itu, pelaku UMKM penting untuk memperbarui pengetahuan dan keterampilan dalam memahami teknologi digital agar mampu memastikan bisnis tetap relevan dan kompetitif pada dinamika pasar saat ini. Dunia bisnis digital memberikan peluang kreativitas dengan menciptakan produk baru, peningkatan layanan, atau bahkan memodifikasi pelayanan terhadap konsumen dengan menyesuaikan strategi pemasaran secara efektif (Fadhillah & Yuniarti, 2023).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk menganalisis secara mendalam bagaimana peran pembiayaan KUR Mikro dalam mendukung peningkatan daya saing UMKM di era digital. Jenis data yang digunakan ialah data kualitatif yang berbentuk narasi dengan menjabarkan atas fenomena yang diteliti. Sumber data penelitian dengan menggunakan data primer dari hasil observasi dan wawancara pihak BSI, juga data sekunder dari artikel ilmiah dan *website* Bank Syariah Indonesia. Adapun teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka dengan mengkaji literatur, seperti *website*, jurnal ilmiah, dan penelitian terdahulu lainnya yang berkaitan dengan pembiayaan KUR Mikro, UMKM, dan daya saing di era digital, serta melakukan observasi dan wawancara kepada pihak BSI untuk menggali mekanisme pembiayaan KUR dalam meningkatkan daya saing UMKM. Teknik analisis data dilakukan mengacu pada teori Moleong (2017) yaitu proses pencarian fenomena di lapangan dan identifikasi masalah yang dialami oleh pelaku UMKM. Setelah ditemukan isu utama, peneliti menyusun judul awal, lalu mengumpulkan data melalui wawancara, dan hasil literatur menunjukkan isu digitalisasi menjadi faktor penting yang mempengaruhi UMKM. Oleh karena itu, peneliti melakukan penyesuaian terhadap fokus penelitian pada pembiayaan KUR Mikro sehingga disusun kembali judul dengan menekankan fleksibilitas dan pendalaman makna dalam fenomena UMKM di era digital.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peran Pembiayaan KUR Mikro terhadap Pengembangan UMKM

Dalam rangka membangun perekonomian nasional, diperlukan adanya penumbuhan usaha yang di mana UMKM menjadi tonggak penopang ekonomi di Indonesia. Meskipun masih banyak pelaku usaha yang mengeluh akan permasalahan modal mereka. Di balik hal tersebut, pemerintah membuat subsidi berupa pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang disalurkan kepada pelaku usaha menengah ke bawah, yang bertujuan membantu mengembangkan usaha dan mengangkat perekonomian masyarakat. Kredit Usaha Rakyat sebagai bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung oleh fasilitas penjaminan usaha produktif dan layak dengan plafond pinjaman mulai dari Rp.5.000.000 s/d Rp.100.000.000 tergantung pada jenis dan skala usaha yang diajukan. Oleh karena itu, pengajuan pembiayaan KUR Mikro disesuaikan dengan omset dan pinjaman yang diperoleh oleh nasabah, di mana Bank Syariah Indonesia menerapkan prinsip kehati-hatian dan 5C untuk mencegah kredit macet. (Azis & Azizah, 2022)

Di Indonesia sendiri, pembiayaan syariah berkembang signifikan dalam sektor ekonomi produktif. Di mana, secara fakta di lapangan tidak semua pelaku UMKM merasa takut untuk melakukan pengajuan pembiayaan syariah. Pelaku usaha akan mengembalikan pinjaman pokok ataupun marginnya sesuai kesepakatan akad pengajuan. Menurut Medriyansah dikutip dari Shavab (2021), bahwa Islam telah menjelaskan segala bentuk usaha atau bisnis itu dihalalkan. Maka dari itu, UMKM menjadi aktivitas perekonomian yang digunakan untuk menunjang kehidupan dan ibadah dalam mencapai kesejahteraan masyarakat. Hadirnya Bank Syariah ini sebagai solusi bagi pembangunan ekonomi di Indonesia dalam melayani UMKM halal yang memiliki permasalahan modal. Sejalan dengan prinsip ekonomi Islam, bahwa peran ekonomi syariah mendukung transaksi keuangan dalam berlangsungnya pengembangan *halal value chain*. Bank Syariah berperan penting bagi pengembangan UMKM dengan fasilitas pembiayaan UMKM syariah, juga mampu menyediakan produk pembiayaan yang berdaya saing sesuai kebutuhan nasabah. (Renaldi et al., 2024)

Berikut peran pembiayaan KUR Mikro dalam mendorong pertumbuhan UMKM, di antaranya:

Mempermudah akses permodalan berbasis syariah

Produktivitas usaha akan mencapai tujuan dengan pemenuhan modal usaha yang digunakan untuk memulai suatu usaha. Pembiayaan KUR Mikro di Bank Syariah Indonesia KCP Sumedang Tanjungsari 2 membantu pelaku usaha terkait kesulitan modal dengan margin cukup rendah. Peran mendasar dari KUR Mikro ialah tersedianya akses permodalan yang menjadi peluang besar UMKM berkembang dan membaik (Azis & Azizah, 2022). Meningkatnya skala usaha di daerah Tanjungsari menunjukkan produk pembiayaan KUR berperan aktif menunjang UMKM halal. Di mana melalui KUR Mikro Syariah di BSI, pelaku usaha memperoleh akses modal dengan akad yang jelas sesuai syariat Islam dan prosedur pengajuan yang relatif sederhana. Akad yang digunakan dalam pembiayaan KUR Mikro yaitu akad murabahah, yang pembelian barang/produk usaha dilakukan oleh bank lalu nasabah menjualnya kembali dengan margin keuntungan yang disepakati. Pengajuan pembiayaan ini sesuai dengan kepatuhan syariah, melihat tingkat kehalalan produk dan legalitas usaha sehingga terbukti usaha yang dijalankan halal, juga modal disalurkan untuk usaha yang bermanfaat.

Mendukung transformasi digital UMKM

Saat ini digitalisasi menjadi dinamika model bisnis, sistem operasional, dan pemasaran produk yang ramai digunakan. Dengan pembiayaan KUR Mikro BSI, modal usaha bisa

dialokasikan sebagai biaya promosi di media sosial, pembuatan toko online di *marketplace*, serta mengelola konten pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu, BSI mendukung penggunaan sistem pembayaran digital sehingga UMKM bisa beradaptasi dengan ekosistem digital menggunakan metode pembayaran yang lebih praktis. Pembiayaan KUR Mikro menjadi modal investasi juga yang dapat meningkatkan kualitas produk dengan sertifikasi halal, pelatihan, maupun perbaikan kemasan untuk menarik minat konsumen. Dalam pengajuan pembiayaan KUR Mikro BSI, nasabah akan diminta membuat Daftar Rincian Pembayaran (DRP) ini mendukung pemahaman pelaku usaha akan pembukuan digital untuk mencatat transaksi dan mengelola stok barang sebagai nilai tambahan dalam pemanfaatan digitalisasi.

Memperkuat daya saing dan inovasi

Pembiayaan KUR Mikro Syariah yang menjadikan tambahan modal UMKM membantu dalam pembelian bahan baku yang lebih baik, penggunaan peralatan modern, dan peningkatan standar produksi. Bank Syariah Indonesia menyediakan fasilitas pembiayaan ini untuk memajukan UMKM dengan menciptakan variasi produk baru, mengembangkan menu inovatif, serta mengikuti trend pasar yang ramai. Hal ini berperan penting bagi UMKM daerah tanjungsari sehingga tidak stagnan dan mampu menjangkau segmentasi pasar secara lebih luas. Selain itu, adanya KUR Mikro mendukung UMKM dalam membiayai kegiatan branding dan meningkatkan citra produk dengan kompetitif di pasaran. Penambahan modal tersebut dapat memperkuat posisi UMKM dalam jangka panjang, di mana pelaku usaha mampu berinovasi secara berkesinambungan untuk menciptakan keunggulan produk yang sulit ditiru para pesaing lain. Misalnya, pelaku UMKM makanan di daerah tanjungsari mengembangkan usahanya dengan perluasan pasar secara online, pembaruan kemasan, maupun berkreasi dalam pengolahan bahan dan rasa produk.

Meningkatkan kapasitas usaha dan kesejahteraan masyarakat

Program KUR Mikro Syariah bertujuan akselerasi pengembangan kegiatan perekonomian di sektor riil untuk mengentaskan kemiskinan dan memperluas kesempatan kerja. Pembiayaan KUR Mikro ini tidak hanya memberikan keuntungan bagi pihak bank, melainkan juga memulihkan perekonomian masyarakat (Azis & Azizah, 2022). Peluang KUR Mikro bagi UMKM di Tanjungsari dengan memperbesar skala usaha melalui penambahan asset usaha, volume produksi, perluasan jaringan usaha, serta pengelolaan secara profesional sehingga dapat memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. Dalam menghadapi pasar digital, pelaku UMKM perlu menyesuaikan usahanya dalam pertumbuhan kapasitas produk

yang berpengaruh pada omset dan keuntungan mereka. Dalam hal kesejahteraan masyarakat, pembiayaan KUR Mikro berperan sebagai pemberi modal usaha dengan memunculkan produk usaha yang berkualitas, menyerap tenaga kerja, menurunkan angka pengangguran, dan memberantas kemiskinan sehingga meminimalisir kesenjangan perekonomian masyarakat. Oleh karena itu KUR Mikro Syariah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM yang ada di daerah Tanjungsari, Sumedang.

Strategi Pemanfaatan Pembiayaan KUR Mikro dalam Peningkatan Daya Saing UMKM di Era Digital

Pada era modern, masyarakat lebih memilih segala sesuatu secara instan dan cepat. Pemanfaatan KUR Mikro dapat memudahkan UMKM dalam akses pembiayaan usaha sebagai dasar penambahan modal dan investasi dengan margin rendah. Pembiayaan ini disalurkan kepada nasabah/pelaku UMKM sesuai kebutuhan yang dipromosikan dengan cara yang berbeda-beda. BSI KCP Sumedang Tanjungsari 2 melakukan promosi salah satunya dengan *Door to Door* melalui pasar atau tempat usaha, di mana pihak *marketing* mikro dibagi menjadi beberapa titik sasaran dengan membagikan brosur ataupun menyampaikan informasi terkait produk pembiayaan BSI untuk pengembangan usaha. Hal ini sebagai strategi membangun hubungan baik dengan calon nasabah/pelaku UMKM agar mereka tertarik dan mau menggunakan produk pembiayaan KUR Mikro sekaligus menjadi fasilitas membangun usahanya lebih maju dan berkembang (Karlina, 2020). Proses promosi yang dilakukan menciptakan keuntungan yang timbal balik, baik bagi BSI maupun pelaku UMKM. Terutama bagi UMKM dapat memperluas akses modal yang dimanfaatkan untuk peningkatan kapasitas usaha disertai pengembangan produk dengan berdaya saing kompetitif di pasar modern.

Dengan pertumbuhan jumlah UMKM tentu memiliki persaingan yang tinggi dengan meningkatnya laju volume produksi, pangsa pasar, hingga pasar lokal yang berkembang menjadi internasional. Bahkan dinamika perkembangan teknologi menjadi suatu alasan yang dapat mendorong kegiatan perdagangan internasional dengan mengganti sistem manual ke sistem online (Maurina & Rusdianto, 2023). Oleh karena itu, KUR Mikro dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM dalam memenuhi kebutuhan modal sebagai langkah mengadopsi teknologi digital pemasaran melalui media sosial, *marketplace*, ataupun *platform e-commerce* lainnya sehingga meningkatkan omset dan pengembangan usaha. Dengan penggunaan digitalisasi, UMKM dapat memasarkan produk secara online, menjangkau pelanggan dari berbagai kalangan, dan berinovasi menciptakan produk sesuai kebutuhan pasar digital. Transformasi digital menjadi alternatif bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing di

pasar global dan memastikan pertumbuhan berkelanjutan (Zikri, 2024). Di samping itu, pembiayaan KUR Mikro juga sebagai modal investasi yang digunakan dalam jangka panjang seperti pembelian alat dan mesin produksi, renovasi tempat usaha, pengadaan teknologi digital, ataupun membuka cabang baru guna meningkatkan daya saing dan pangsa pasar.

Dalam pengalokasian dana KUR Mikro, UMKM dapat menggunakan pembiayaan untuk pengurusan legalitas usaha seperti sertifikasi halal agar lebih dipercaya konsumen. Hal ini menjadi jalan dalam meningkatkan kualitas produk dengan memperbaiki desain dan kemasan. Percepatan akses pembiayaan KUR Mikro mendorong kerja sama antara UMKM dengan bank dan *fintech* guna memudahkan transaksi pembayaran digital. Kolaborasi yang dijalankan membantu inovasi produk dan diversifikasi bisnis UMKM. Dengan demikian, penyaluran KUR Mikro bukan sekedar sumber modal, melainkan dorongan transformasi digital yang mampu meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saing UMKM di era digital. Pelatihan dan pendampingan teknologi digital juga menjadi kunci dalam menggunakan aplikasi perbankan digital. Strategi tersebut menghubungkan pembiayaan modal usaha dengan transformasi digital agar UMKM lebih kompetitif di pasar modern.

Tantangan yang dihadapi Bank Syariah Indonesia dan UMKM dalam Proses Penyaluran serta Pemanfaatan KUR Mikro

Pembiayaan KUR Mikro memiliki peran signifikan yang mendorong pengembangan usaha, juga menopang peningkatan daya saing UMKM. Namun, di balik nilai positif tersebut KUR Mikro tentu terdapat sejumlah tantangan yang dihadapi, baik pihak BSI maupun pelaku UMKM. Berikut tantangan yang dihadapi oleh BSI KCP Sumedang Tanjungsari 2 dalam penyaluran KUR Mikro, yaitu:

Risiko Kredit (Non-Reforming Financing)

Dalam peminjaman dana seringkali nasabah/pelaku UMKM kesulitan dalam mengembalikan pembiayaan. Hal ini dipengaruhi oleh fluktuasi kondisi ekonomi, di mana ketidakmampuan nasabah dalam mengelola usaha hingga berdampak pada pembayaran angsuran dana. Berdasarkan hasil wawancara, nasabah kurang amanah dalam pemanfaatan KUR Mikro sehingga modal usaha tidak konsumtif dan mengakibatkan risiko kredit bermasalah, bahkan berpotensi meningkatkan NPF. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan tersebut pihak BSI harus memiliki sistem pengawasan yang baik atau melakukan restrukturisasi pembiayaan sehingga dapat meminimalisir risiko yang terjadi. (Agustina & Kurniasari, 2023)

Kapasitas SDM dan Jangkauan Layanan

Pada proses penyaluran KUR Mikro adakalanya BSI memiliki keterbatasan dalam SDM dan jangkauan pelaku UMKM, khususnya di daerah pedesaan. Padahal untuk memaksimalkan keberhasilan penyaluran, pihak BSI perlu memberikan edukasi dan pendampingan kepada pelaku UMKM mengenai literasi keuangan syariah dan pemanfaatan dana secara produktif. Namun, karena kurangnya pendampingan pada UMKM berdampak distribusi pembiayaan KUR Mikro yang tidak merata. Pendampingan yang dilakukan pun tidak hanya saat pengajuan awal, melainkan dibutuhkan pendampingan berkelanjutan untuk memastikan UMKM mengelola usahanya dengan lebih efektif dan optimal. Dukungan modal bagi UMKM di pedesaan sangat membantu perkembangan usaha dan peningkatan daya saing, terutama di era digital. Oleh karena itu, perlu adanya pemanfaatan teknologi digital banking agar penyaluran KUR Mikro lebih merata.

Keterbatasan Akses Dokumen dan Administrasi

Di balik risiko gagal bayar dan minim jangkauan layanan, masih banyak pelaku UMKM dalam penyaluran KUR Mikro ini yang belum memiliki dokumen secara lengkap, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) atau laporan keuangan yang kurang memadai. Hal ini menjadi penghambat dalam proses verifikasi pengajuan dan pencairan KUR Mikro, karena analisis kelayakan usaha penting untuk menilai sejauh mana usaha yang dijalankan memenuhi legalitasnya. Dengan demikian, BSI KCP Sumedang Tanjungsari 2 harus menerapkan prosedur ketat melalui survei lapangan, wawancara, dan penilaian kemampuan bayar untuk memastikan calon nasabah/pelaku UMKM memenuhi persyaratan dan mengelola modal usaha secara produktif.

Adapun kendala yang dihadapi pihak nasabah/pelaku UMKM dalam pemanfaatan KUR Mikro, di antaranya:

Rendahnya Literasi Digital dan Manajerial Keuangan

Dalam era digital, proses pengajuan dan pemantauan produk pembiayaan KUR Mikro beralih ke platform digital. Namun, masih banyak pelaku UMKM yang belum terbiasa menggunakan teknologi dalam mendukung operasional usaha maupun pencatatan keuangan berbasis digital. Hal ini dapat menyulitkan UMKM dalam mengikuti prosedur dan proses pengajuan pembiayaan KUR Mikro. Di samping itu, mereka kurang optimal dalam memanfaatkan peluang pasar modern yang dapat memperluas jangkauan konsumen di era digital. Sementara itu, pengelolaan keuangan yang kurang efektif membuat modal usaha bercampur dengan keuangan pribadi

sehingga sulit membedakan arus kas usaha, laba, maupun biaya operasional. Oleh karena itu, UMKM perlu aktif mengikuti program pendampingan terkait pemanfaatan media sosial, juga diarahkan untuk menggunakan aplikasi pencatatan keuangan agar mampu memisahkan keuangan usaha dan pribadi. Dana KUR Mikro seharusnya digunakan untuk pengembangan yang berpengaruh pada keberlanjutan usaha dan mengoptimalkan pembayaran dalam meminimalkan risiko gagal bayar sehingga tidak berakibat merugikan pihak UMKM.

Penggunaan Dana yang Tidak Tepat

Sebagian besar UMKM kurang optimal dalam memanfaatkan dana KUR Mikro ini, di mana mereka menggunakan dananya hanya untuk kepentingan konsumtif. Kesalahan penggunaan modal usaha tersebut berdampak pada pembayaran angsuran dan kelangsungan usaha. Misalnya, modal yang diperoleh seharusnya ditujukan untuk kebutuhan produktif seperti pengadaan bahan baku, pembelian peralatan, pengembangan teknologi, atau peningkatan kapasitas produksi. Kendala ini dapat berpotensi menambah angka pembiayaan bermasalah (*Non-Performing Financing*). Maka untuk mengoptimalkan pemanfaatan KUR Mikro, diperlukan pendampingan lebih lanjut bagi pihak nasabah agar KUR terarah pada kegiatan produktif, juga pengunjungan oleh pihak BSI pasca pencairan untuk memastikan peningkatan barang dan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Keterbatasan Akses Teknologi

Peningkatan jumlah UMKM membuat persaingan pasar semakin ketat, inovasi produk dan pemahaman teknologi menjadi alternatif peningkatan daya saing di pasar modern. KUR Mikro sebagai sarana penambahan modal untuk pengadaan teknologi yang memungkinkan UMKM bertransformasi ke era digital. Kurangnya akses teknologi terutama di wilayah pedesaan mengakibatkan UMKM sulit beradaptasi dengan perkembangan digital, seperti dalam pemasaran produk melalui *marketplace* dan pembayaran digital. Selain itu, pemahaman sistem digital yang masih rendah akan membebani UMKM memperbaharui usahanya ke dalam produksi online. Dengan demikian, perlu adanya dukungan berupa infrastruktur digital yang merata serta peningkatan literasi teknologi agar UMKM mampu mengakses dan memanfaatkan teknologi sebagai instrument penguatan daya saing di era digital.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan KUR Mikro memegang peranan penting dalam mendorong pertumbuhan UMKM, terutama di era digital saat ini. KUR Mikro syariah dapat menunjang UMKM halal dengan akses modal yang tentunya memperhatikan nilai-nilai Islam. Penggunaan sistem pembayaran digital juga mampu mewujudkan UMKM untuk beradaptasi pada ekosistem digital. Modal tambahan yang diperoleh membantu UMKM membeli bahan baku untuk menciptakan variasi produk baru dan menjangkau kebutuhan pasar modern. Dengan adanya akses terhadap modal kerja dan investasi, UMKM dapat memperluas skala usaha, meningkatkan mutu produk, serta memperkuat daya saing.

Dalam pemanfaatan KUR Mikro syariah, UMKM tidak hanya berorientasi pada keterbatasan modal, melainkan dialokasikan untuk modal yang produktif. UMKM perlu memaksimalkan penggunaan modal dengan strategi yang tepat, seperti pengalokasian dana untuk digitalisasi usaha, penguatan strategi pemasaran berbasis teknologi, inovasi produk, dan peningkatan kapasitas Sumber Daya Manusia di bidang manajemen dan pemahaman keuangan. Dengan strategi tersebut, UMKM menjadi termotivasi untuk melakukan perubahan digital dalam mengatasi persaingan pasar global saat ini. Perkembangan KUR Mikro juga sangat bergantung pada kemampuan pelaku UMKM untuk memanfaatkan pembiayaan dengan cara yang efektif, berkelanjutan, dan fokus pada penguatan daya saing jangka panjang.

Namun, pada sisi lain pelaksanaan penyaluran dan penggunaan KUR Mikro masih menghadapi beberapa kendala, baik dari pihak BSI maupun pihak UMKM. Dari sudut pandang BSI, peningkatan risiko kredit, terbatasnya kapasitas Sumber Daya Manusia, distribusi layanan yang belum merata, dan administrasi yang cukup rumit menjadi penghalang dalam mempercepat alokasi pembiayaan KUR Mikro syariah. Adapun bagi UMKM, rendahnya pemahaman digitalisasi dan pengelolaan keuangan, kecenderungan penggunaan dana yang tidak efektif, dan terbatasnya akses ke teknologi masih menjadi masalah utama. Oleh karena itu, kesuksesan program KUR Mikro didukung oleh kesiapan UMKM dan pihak terkait yang kuat melalui pendampingan, pendidikan, dan peningkatan akses terhadap teknologi sehingga pembiayaan dapat berjalan dengan efektif dan berkelanjutan.

Dalam memaksimalkan pembiayaan KUR Mikro syariah bagi perkembangan UMKM, diperlukan pendekatan dari beberapa pihak. Bank Syariah Indonesia diharapkan untuk memperkuat peran dalam pembiayaan dengan meningkatkan sosialisasi mengenai kegunaan KUR Mikro serta memberikan dukungan insentif kepada pelaku UMKM agar penggunaan modal difokuskan pada pengembangan usaha secara efektif. Dari perspektif UMKM, strategi

penggunaan dana harus lebih diarahkan pada investasi sebagai langkah transformasi digital sehingga daya saing di pasar modern bisa meningkatkan omset secara signifikan. Pihak pemerintah pun diharapkan dapat memperkuat ekosistem UMKM melalui penyediaan infrastruktur digital, akses ke pasar online, serta insentif untuk pelaku usaha yang disiplin dan inovatif.

Topik penelitian ini masih terbatas, peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan penelitian dengan membandingkan beberapa cabang perbankan syariah. Selain itu, dapat menerapkan pendekatan kuantitatif dengan analisis data statistik melalui pengukuran lebih jelas mengenai hubungan antara penggunaan KUR Mikro dan peningkatan daya saing UMKM di era digital dan menambahkan variabel lain seperti tingkat adopsi teknologi agar hasil penelitian lebih mendalam sebagai dasar pengembangan kebijakan dan praktik di lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, D. M., & Kurniasari, W. (2023). Peranan pembiayaan BSI KUR mikro dalam peningkatan kesejahteraan UMKM. *Buletin Ekonomika Pembangunan*, 4(1), 1–5. <https://doi.org/10.21107/bep.v4i1.20035>
- Aisyah, E. N., & Maulida, L. M. (2024). Peran pembiayaan KUR mikro dalam mendukung pertumbuhan UMKM di Bank Syariah Indonesia KCP Malang Turen 1. *SENMEA: Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi*, 187–192.
- Anisa, N., Hubeis, M., & Palupi, N. S. (2023). Kajian efektivitas pembiayaan KUR mikro dalam pengembangan UMKM di Bank Syariah Indonesia (studi kasus di BSI KCP Bogor Pomad). *Manajemen IKM*, 18(2), 152–162. <https://doi.org/10.29244/mikm.18.2.152-162>
- Azis, M., & Azizah, L. M. (2022). Peran pembiayaan Kredit Usaha Rakyat pada Bank Syariah Indonesia terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di Kabupaten Mojokerto. *WADIAH: Jurnal Perbankan Syariah*, 6(1), 161–171. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v6i2.165>
- Fadhillah, P., & Yuniarti, A. (2023). Pemberdayaan UMKM: Melihat peluang bisnis di era digital di Desa Ujunge Kecamatan Tanasitolo Kabupaten Wajo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 2(1), 291–293.
- Fajrul, M., & Saptyana, R. F. (2025). Strategi peningkatan daya saing UMKM kuliner di era digital: Studi kasus pada pelaku usaha di Kota Semarang. *MAMEN (Jurnal Manajemen)*, 4(2), 144–148. <https://doi.org/10.55123/mamen.v4i2.5066>
- Godwin, G., Junaedi, S. R., Hardini, M., & Purnama, S. (2024). Inovasi bisnis digital untuk mendorong pertumbuhan UMKM melalui teknologi dan adaptasi digital. *ABDI: ADI Bisnis Digital Interdisiplin*, 5(2), 42. <https://doi.org/10.34306/abdi.v5i2.1172>

- Hasanah, U., Fitriani, N., & Hana, K. F. (2022). Analisis penerapan sharia compliance pada produk pembiayaan BSI KUR mikro di Bank Syariah Indonesia. *BANCO: Jurnal Manajemen dan Perbankan Syariah*, 4(2), 144–158. <https://doi.org/10.24239/jipsya.v4i2.142.144-158>
- Indonesia, B. S. (2024). BSI KUR mikro. Bankbsi.co.id.
- Karlina, R. (2020). Analisis strategi pemasaran produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat mikro di BRI Syariah KCP Mojoagung.
- Marliyana, P. (2024, Juni 4). Usaha mikro dominasi UMKM di Sumedang. Sumedangkab.go.id.
- Maurina, A. C., & Rusdianto, R. (2023). Strategi peningkatan daya saing UMKM terhadap perdagangan internasional. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 71–75. <https://doi.org/10.55606/jpkm.v2i2.146>
- Mongkito, A. W., Putra, T. W., Imran, M., Novita, K., & Ansar, A. N. (2021). Implementasi pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) mikro syariah dalam pengembangan usaha mikro. *Robust: Research Business and Economic Studies*, 1(1), 93–97. <https://doi.org/10.31332/robust.v1i1.2886>
- Renaldi, R., Karmawan, S., & Sekhruri. (2024). Peran pembiayaan syariah dalam pengembangan UMKM di Indonesia. *JPSI (Jurnal Perbankan Syariah Indonesia)*, 3(2), 103–111.
- Saputra, H. T., Rif'ah, F. M., & Adriyanto, B. (2023). Penerapan digital marketing sebagai strategi pemasaran guna meningkatkan daya saing UMKM. *Journal Economy Management Business and Entrepreneur*, 1(1), 30–33. <https://doi.org/10.31537/jembe.v1i1.1275>
- Sifwah, M. A., Nikhal, Z. Z., Dewi, A. P., Nurcahyani, N., & Latifah, R. N. (2024). Penerapan digital marketing sebagai strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM. *MANRAP: Journal Management Accounting, Tax, and Production*, 2(1), 109–111. <https://doi.org/10.57235/mantap.v2i1.1592>
- Suprianto, F. (2020). Dilematis UMKM di era digital. *Scientific Journal of Reflection: Economic, Accounting, Management, and Business*, 3(1), 24–26. <https://doi.org/10.37481/sjr.v3i1.122>
- Suryani, L. (2023). Pengaruh efektivitas produk KUR terhadap pendapatan nasabah UMKM Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Pusat.
- Vita, D. I. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) mikro iB: Implementasi pada akad murabahah di BRI Syariah KC Malang. *JIEP*, 19(1), 14–23.
- Zikri, H. (2024). Transformasi ekonomi digital untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM di Indonesia. *Glossary: Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(2), 16–23. <https://doi.org/10.52029/gose.v2i1.206>