

Analisis Multidimensional Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Daya Saing Industri Kecil Menengah Sepatu Sandal Di Mojokerto

Lely Maharani¹, Mugiyati², Ony Thoyib Hadi Wijaya³,
email: ¹lelymaharani2525@gmail.com, ²mugiyati@uinsa.ac.id,
³doctoronywijaya2121@gmail.com

^{1,2}UIN Sunan Ampel Surabaya

³Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pemuda Surabaya

^{1,2}Jl. Ahmad Yani No.117, Surabaya, Indonesia

³Jl. Bung Tomo No. 8, Kav. 8-12 & 16, Surabaya, Indonesia

Article History:

Dikirim:
20 April 2026

Direvisi:
20 Mei 2026

Diterima:
2 Juni 2026

Korespondensi Penulis:

Lelymaharani2525@gmail.com

Abstract: This study aims to analyze the contribution of Bank Syariah Indonesia (BSI) to improving competitiveness of the small and medium scale footwear industries in Sooko District, Mojokerto through a multidimensional approach encompassing financial, social, and spiritual aspects. A qualitative descriptive approach was employed, using in-depth interviews, participatory observation, and documentation. Informants included five footwear producers and one representative from BSI Mojokerto. Data analysis used Miles and Huberman's interactive model with source and method triangulation for data validity. The results reveal that BSI's contribution is holistic, not limited to financing through sharia contracts such as murābahah and muḍārabah, but also includes capacity building through financial management training, sustainable business mentoring, and sharia financial literacy improving competitiveness. BSI acts as a strategic partner to enhance managerial capacity, expand market access, and promote business sustainability among small-scale entrepreneurs. Findings show an average production capacity increase of 20-30%, and adoption of digital marketing technology among BSI-partnered businesses. Nevertheless, challenges remain, particularly in sharia literacy, digital access limitations, and financing procedure complexity. The study concludes that Islamic banks play a crucial role in strengthening an equitable and sustainable sharia economic ecosystem at the grassroots level through the implementation of maqāṣid al-syarī'ah values, particularly in preserving wealth (*ḥifẓ al-māl*) and life (*ḥifẓ al-nafs*).

Kata Kunci: Islamic Bank, Islamic Financing, Small and Medium Industries, Economic Empowerment

Pendahuluan

Sektor industri kecil menengah (IKM) memegang peranan yang sangat vital dalam perekonomian Indonesia sebagai tulang punggung stabilitas ekonomi nasional. Berdasarkan data terbaru Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2024, sebanyak 99,9 persen unit usaha di Indonesia merupakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang mampu menyerap lebih dari 97 persen tenaga kerja nasional serta menyumbang sekitar 61,9 persen terhadap produk domestik bruto (PDB). Kontribusi besar tersebut menunjukkan bahwa keberlanjutan dan daya saing IKM menjadi faktor krusial dalam menjaga stabilitas ekonomi nasional, terutama dalam menghadapi tantangan global dan dinamika ekonomi digital.¹

Kabupaten Mojokerto, khususnya Kecamatan Sooko, merupakan salah satu sentra produksi sepatu dan sandal terbesar di Jawa Timur yang memiliki keunggulan komparatif dalam industri alas kaki tradisional. Berdasarkan data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Mojokerto (2024), terdapat lebih dari 150 unit usaha sepatu dan sandal di Kecamatan Sooko dengan total produksi mencapai 2,5 juta pasang per tahun dan nilai ekonomi sekitar Rp 45 miliar *annually*. Sebagian besar pelaku usaha di daerah ini merupakan pengrajin lokal yang menjalankan bisnis secara turun-temurun dengan sistem produksi semi manual dan modal terbatas, namun memiliki keahlian teknis yang tinggi dalam pembuatan produk berkualitas.²

Potensi besar industri sepatu dan sandal di Kecamatan Sooko belum sepenuhnya termanfaatkan karena masih dihadapkan pada berbagai kendala struktural dan operasional. Penelitian pendahuluan menunjukkan bahwa 78% pelaku usaha menghadapi keterbatasan akses pembiayaan formal, 65% memiliki literasi keuangan yang rendah, dan 82% belum memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran. Selain itu, keterbatasan jaringan distribusi, fluktuasi harga bahan baku, dan kompetisi dengan produk impor menjadi tantangan tambahan yang menghambat pertumbuhan sektor ini.³ Dalam menghadapi tantangan tersebut, kehadiran lembaga keuangan syariah, khususnya Bank Syariah Indonesia (BSI), menjadi alternatif strategis dalam mendorong penguatan sektor IMK. Sebagai bank syariah terbesar di Indonesia dengan aset mencapai Rp 291,2 triliun per Desember 2024, BSI

¹ Syarif Hidayatullah, "Exploring the Evolution of Islamic Economic Thought from Classical Scholars to Modern Frameworks," *Al-Mudju: Muamalah Discussion Journal* 2, no. 1 (2025): 75–80.

² Rahmadi Indra Tektona, Dyah Ochtorina Susanti, and Dea Helmi Septianto, "The Act Protection for Islamic Banks in Financing Land and Rubber Plantation Ownership," *Samarah: Jurnal Hukum Keluarga Dan Hukum Islam* 4, no. 1 (2020): 209–31.

³ Elok Heniwati, Nella Yantiana, and Gita Desyana, "Financial Health of Syariah and Non-Syariah Banks: A Comparative Analysis," *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 12, no. 4 (2021): 473–87.

memiliki kapasitas dan komitmen untuk mendukung pengembangan ekonomi umat melalui prinsip-prinsip keadilan, kemitraan, dan keberlanjutan.⁴

Sebagian besar pelaku usaha menghadapi lima tantangan utama yang menghambat pengembangan usaha mereka: Pertama, keterbatasan modal kerja menjadi kendala paling krusial yang dihadapi informan. Modal kerja yang terbatas berdampak pada: (1) Ketidakmampuan membeli bahan baku dalam jumlah besar untuk mendapat harga *wholesale*; (2) Terbatasnya *inventory* produk jadi yang mengurangi fleksibilitas dalam memenuhi pesanan mendadak; (3) Kesulitan dalam investasi peralatan produksi yang lebih efisien; dan (4) Ketergantungan pada sistem pembayaran *cash* yang membatasi akses ke pasar yang lebih luas.

Kedua, rendahnya pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran mengakibatkan jangkauan pasar yang terbatas. Hanya 20% pelaku usaha yang menggunakan media sosial untuk promosi, dan belum ada yang memanfaatkan platform *e-commerce* secara optimal. Produk lebih banyak dijual di pasar lokal (60%), melalui pengepul (30%), atau pesanan langsung (10%).

Ketiga, keterbatasan akses informasi pasar menyebabkan pelaku usaha kesulitan mengantisipasi tren dan permintaan konsumen. Sebagian besar (80%) mengandalkan informasi dari pengepul atau sesama pengrajin, yang sering kali tidak akurat atau terlambat.

Keempat, fluktuasi harga bahan baku terutama kulit dan sol karet yang dapat berubah 15-25% dalam satu bulan, menyulitkan perencanaan produksi dan penetapan harga jual yang kompetitif.

Kelima, kompetisi dengan produk impor terutama dari China yang dijual dengan harga lebih murah, meskipun kualitas tidak selalu sebanding dengan produk lokal.

Permasalahan diatas, melalui implementasi nilai-nilai *maqāsid al-syarī'ah*, bank syariah tidak hanya berperan sebagai penyedia modal, tetapi juga sebagai mitra pemberdayaan ekonomi umat yang holistik. BSI berupaya mewujudkan hal ini melalui berbagai program pembiayaan kecil menengah berbasis akad syariah, pelatihan kewirausahaan, pendampingan usaha berkelanjutan, dan pengembangan literasi keuangan syariah. Pendekatan tersebut selaras dengan prinsip dasar ekonomi Islam yang menekankan pada keadilan distributif (*al-'adālah al-tawzī'iyah*), kemaslahatan umum (*al-maṣlahah al-*

⁴ Ayu Dwi Utami, Tastaftiyah Risfandy, and Rolina Rahardjoputri, "Islamic Banks' Merger: The Case of Bank Syariah Indonesia," *International Journal of Monetary Economics and Finance* 15, no. 3 (2022): 201–12.

'āmmah), dan keberlanjutan ekonomi (*al-istidāmah al-iqtisādiyyah*).⁵ Atas dasar permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran multidimensional Bank Syariah Indonesia dalam meningkatkan daya saing industri kecil menengah sepatu sandal di Mojokerto melalui aspek keuangan, sosial, dan spiritual.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis studi kasus. Lokasi penelitian berada di Kecamatan Sooko, Kabupaten Mojokerto, yang dikenal sebagai sentra industri sepatu dan sandal. Subjek penelitian terdiri atas lima pelaku usaha sepatu-sandal dan satu pihak perwakilan dari Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mojokerto. Teknik pemilihan informan dilakukan menggunakan purposive sampling, dengan kriteria pelaku usaha yang telah menerima pembiayaan, pendampingan usaha, serta program pelatihan dari Bank Syariah Indonesia. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam (*in-depth interview*), observasi partisipatif terhadap proses produksi dan aktivitas usaha, serta studi dokumentasi terkait kegiatan pembiayaan, pelatihan, dan pemberdayaan yang dilakukan oleh BSI.

Analisis data dilakukan menggunakan model interaktif Miles dan Huberman, yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data dianalisis berdasarkan dimensi keuangan, sosial, dan spiritual sesuai dengan fokus penelitian untuk memahami kontribusi multidimensional BSI terhadap peningkatan daya saing industri kecil menengah sepatu-sandal. Penarikan kesimpulan dilakukan secara induktif berdasarkan pola, tema, dan hubungan antar temuan yang muncul di lapangan. Adapun validitas data diuji melalui triangulasi sumber dan metode guna memastikan keabsahan serta kredibilitas informasi yang diperoleh selama proses penelitian.

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa industri kecil menengah (IKM) sepatu dan sandal di Kecamatan Sooko memiliki karakteristik yang unik sebagai kluster industri tradisional yang berkembang secara organik. Sebagian besar pelaku usaha (80%) menjalankan bisnis dalam skala rumah tangga dengan memanfaatkan ruang tamu atau garasi

⁵ Bakhrul Huda et al., "Assessing the Legality of Cryptocurrency Trading in Indonesia's Commodity Market: An Analytical Study Based on Maqāsid Al-Sharī'ah," *Syariah: Jurnal Hukum Dan Pemikiran* 25, no. 1 (2025): 67–93.

sebagai area produksi. Setiap unit usaha mempekerjakan antara 2 hingga 8 orang tenaga kerja, dengan komposisi 60% anggota keluarga dan 40% warga sekitar. Struktur ketenagakerjaan ini mencerminkan karakteristik industri kecil menengah yang berbasis pada modal sosial dan jaringan kekerabatan.

"Usaha saya ini sudah turun-temurun dari bapak, dimulai dari tahun 1985. Sekarang saya melibatkan istri, anak, dan dua tetangga untuk membantu produksi. Kami seperti keluarga yang saling membantu." (Informan 1, Pengrajin Sepatu, 52 tahun).

Kapasitas produksi rata-rata berkisar antara 100 hingga 200 pasang per minggu, dengan variasi berdasarkan jenis produk dan musim. Produk sepatu formal memiliki siklus produksi lebih panjang (5-7 hari per pasang) dibandingkan sandal casual (2-3 hari per pasang). Omzet bulanan bervariasi antara Rp 8 juta hingga Rp 18 juta, dengan margin keuntungan rata-rata 25-30% setelah dikurangi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Analisis mendalam menunjukkan bahwa pelaku usaha menghadapi fluktuasi pendapatan yang signifikan berdasarkan musim dan tren fashion. Periode puncak terjadi menjelang Hari Raya Idul Fitri dan tahun ajaran baru (Juni-Agustus), di mana permintaan dapat meningkat hingga 150% dari rata-rata bulanan.

"Kalau musim ramai seperti menjelang lebaran, saya bisa produksi sampai 300 pasang sebulan. Tapi kalau sepi, paling cuma 80-100 pasang. Makanya perlu modal yang cukup untuk bertahan di musim sepi." (Informan 2, Pengrajin Sandal, 45 tahun).

Kontribusi Bank Syariah Indonesia Dimensi Finansial : Pembiayaan Produktif Berbasis Akad Syariah

Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Mojokerto memberikan kontribusi finansial melalui program BSI yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan modal pelaku industri kecil menengah. Berdasarkan wawancara dengan Account Officer BSI dan analisis dokumen pembiayaan, terdapat tiga skema utama yang digunakan:

Pembiayaan *Murābahah* untuk Modal Kerja Skema *murābahah* menjadi produk utama (70% dari total pembiayaan) yang digunakan untuk pembiayaan pembelian bahan baku, *inventory*, dan kebutuhan operasional harian. Nilai pembiayaan berkisar antara Rp 15 juta hingga Rp 50 juta dengan tenor 12-24 bulan. Margin keuntungan ditetapkan antara 18-22% per tahun, yang dinilai kompetitif dibandingkan lembaga keuangan konvensional.⁶

⁶ M F Hidayatullah, Bambang Irawan, and Ahmad Roziq, "Formulation Of Sharia Marketing Strategy In Bank Syariah Indonesia," *Calitatea* 24, no. 196 (2023): 280-84.

Proses pembiayaan *murābahah* melibatkan identifikasi kebutuhan spesifik, verifikasi harga pasar bahan baku, dan penetapan jadwal pembayaran yang disesuaikan dengan siklus produksi dan penjualan. BSI juga menyediakan fleksibilitas pembayaran selama bulan Ramadan dan periode sepi untuk mengakomodasi fluktuasi pendapatan.

"Melalui pembiayaan *murābahah* dari BSI, saya bisa beli bahan baku kulit dalam jumlah besar langsung dari supplier. Harganya jadi lebih murah 15% dibanding beli eceran di pasar lokal. Ini sangat membantu meningkatkan margin keuntungan." (Informan 3, Pengrajin Sepatu, 38 tahun)

Pembiayaan *Muḍārabah* untuk Ekspansi Usaha Skema *muḍārabah* (20% dari total pembiayaan) digunakan untuk pembiayaan ekspansi usaha, diversifikasi produk, dan pengembangan pasar baru. Dalam akad ini, BSI bertindak sebagai *ṣāhib al-māl* (pemilik modal) dengan porsi 60-80%, sementara pelaku usaha sebagai *muḍārib* (pengelola) dengan kontribusi 20-40%. Sistem bagi hasil ditetapkan berdasarkan kesepakatan awal dengan rasio 40:60 atau 30:70 untuk BSI dan pelaku usaha. Pembagian keuntungan dilakukan setiap triwulan berdasarkan laporan keuangan sederhana yang disusun dengan pendampingan BSI.⁷

Pembiayaan *Mushārahah* untuk Investasi Peralatan Skema *mushārahah* (10% dari total pembiayaan) digunakan untuk pembiayaan investasi peralatan produksi seperti mesin jahit industrial, mesin press, dan alat finishing. Dalam akad ini, BSI dan pelaku usaha sama-sama menyertakan modal dengan porsi yang disepakati, biasanya 70:30 atau 60:40. Kepemilikan aset dilakukan secara proporsional, dengan opsi pembelian bertahap (*diminishing partnership*) yang memungkinkan pelaku usaha untuk memiliki aset secara penuh dalam jangka waktu tertentu.

Bank Syariah Indonesia juga berkontribusi terhadap Dimensi Sosial: *Capacity Building* dan Pengembangan SDM. Kontribusi BSI dalam dimensi sosial diwujudkan melalui program *capacity building* yang komprehensif, mencakup pelatihan, pendampingan, dan pengembangan jaringan usaha. Program Pelatihan Manajemen Keuangan BSI menyelenggarakan pelatihan manajemen keuangan setiap triwulan dengan materi yang disesuaikan dengan karakteristik usaha mikro. Pelatihan mencakup: (1) Pencatatan keuangan sederhana menggunakan buku kas harian; (2) Pemisahan keuangan pribadi dan usaha; (3)

⁷ A D Utami, "Islamic Banks' Merger: The Case of Bank Syariah Indonesia," *International Journal of Monetary Economics and Finance* 15, no. 3 (2022): 201–12, <https://doi.org/10.1504/ijmef.2022.126904>.

Perencanaan *cash flow* bulanan; (4) Analisis *break-even point*; dan (5) Strategi pengelolaan modal kerja.⁸

Metode pelatihan menggunakan pendekatan partisipatif dengan studi kasus dari pengalaman pelaku usaha sendiri. Materi disampaikan dalam bahasa yang mudah dipahami dengan ilustrasi praktis. Setiap peserta mendapat modul pelatihan dan template pencatatan keuangan yang dapat langsung diimplementasikan.

"Setelah ikut pelatihan dari BSI, saya jadi tahu pentingnya mencatat semua pemasukan dan pengeluaran. Dulu saya cuma kira-kira saja, sekarang setiap hari saya catat di buku khusus. Jadi tahu persis berapa keuntungan bersih setiap bulan." (Informan 4, Pengrajin Sandal, 41 tahun).

Program literasi keuangan syariah bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku usaha tentang prinsip-prinsip ekonomi Islam dan produk keuangan syariah. Materi pelatihan meliputi: (1) Konsep dasar ekonomi Islam; (2) Perbedaan sistem keuangan syariah dan konvensional; (3) Jenis-jenis akad dalam perbankan syariah; (4) Hak dan kewajiban dalam pembiayaan syariah; dan (5) Etika bisnis dalam Islam. Program ini diintegrasikan dengan kegiatan pengajian rutin di masjid-masjid setempat, sehingga menciptakan atmosfer pembelajaran yang natural dan tidak formal. BSI bekerja sama dengan tokoh agama lokal untuk memastikan materi yang disampaikan sesuai dengan konteks sosial dan budaya masyarakat.

Pelatihan Pemasaran Digital dan Branding Mengakui pentingnya adaptasi teknologi digital, BSI menyelenggarakan pelatihan pemasaran digital yang mencakup: (1) Pembuatan akun media sosial untuk usaha; (2) Teknik fotografi produk menggunakan smartphone; (3) Strategi content marketing; (4) Penggunaan platform e-commerce; dan (5) Editing Video produk untuk membangun branding. Pelatihan dilakukan secara bertahap dengan pendampingan implementasi. Setiap peserta didampingi untuk membuat akun Instagram dan Tiktok, Face book, mengunggah foto produk pertama, dan berinteraksi dengan calon pelanggan.

Kontribusi BSI dalam dimensi spiritual diwujudkan melalui internalisasi nilai-nilai Islam dalam praktik bisnis sehari-hari pelaku usaha. Pembinaan Etika Bisnis Islam BSI secara berkala mengadakan kajian tentang etika bisnis dalam Islam yang mencakup: (1) Konsep kejujuran (*ṣidq*) dalam transaksi; (2) Amanah dalam menjalankan usaha; (3)

⁸ Hamzah Hamzah, S E Afri Aripin, and Afri MSM, "The Factors That Influences of the Fraud in Syariah Bank," *Journal of Critical Reviews* 7, no. 3 (2020): 483–86.

Keadilan (*al-'adl*) dalam penetapan harga; (4) Tanggung jawab sosial (*mas'ūliyyah ijtimā'iyah*); dan (5) Keberkahan (*barakah*) dalam rezeki. Pembinaan dilakukan melalui diskusi interaktif dengan menggunakan dalil-dalil Al-Quran dan Hadits yang relevan dengan praktik bisnis. Pelaku usaha didorong untuk menerapkan nilai-nilai tersebut dalam interaksi dengan supplier, pelanggan, dan karyawan.

Program *Corporate Social Responsibility* (CSR) Berbasis Komunitas BSI mengajak pelaku usaha untuk berpartisipasi dalam program CSR berbasis komunitas seperti: Pemberian santunan untuk anak yatim, Bantuan untuk masjid dan madrasah, Program lingkungan hidup; dan Pemberdayaan ekonomi untuk kelompok rentan. Partisipasi dalam program CSR ini tidak hanya memberikan dampak sosial positif, tetapi juga memperkuat kohesi sosial di antara pelaku usaha dan meningkatkan reputasi bisnis di mata masyarakat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keterlibatan BSI berdampak signifikan terhadap peningkatan kinerja ekonomi pelaku usaha UMK sepatu dan sandal. Analisis perbandingan kondisi sebelum dan sesudah bermitra dengan BSI menghasilkan temuan sebagai berikut:

Ekspansi Pasar dan Jaringan Distribusi Sekitar 80% pelaku usaha berhasil memperluas jangkauan pasar mereka ke luar Kecamatan Sooko, dengan 60% di antaranya mulai menerima pesanan dari luar Kabupaten Mojokerto. Ekspansi ini difasilitasi oleh: (1) Pemanfaatan media sosial untuk promosi, branding produk; (2) Partisipasi dalam pameran dan expo yang difasilitasi BSI; (3) Jaringan referensi dari sesama nasabah BSI; dan (4) Peningkatan kapasitas produksi yang memungkinkan memenuhi pesanan dalam jumlah besar.

"Alhamdulillah, sejak bermitra dengan BSI, pesanan saya tidak hanya dari Mojokerto saja. Sekarang ada yang pesan dari Surabaya, Malang, bahkan Yogyakarta. Kemarin ada pesanan 500 pasang sandal untuk seragam pesantren. Kalau dulu, saya tidak berani terima pesanan sebesar itu karena modal terbatas." (Informan 5, Pengrajin Sandal, 43 tahun).

Hasil penelitian ini sejalan dengan *Institutional Theory* yang dikemukakan oleh Di Maggio dan Powell (1983), yang menjelaskan bahwa adopsi layanan keuangan syariah oleh pelaku UMK dipengaruhi oleh tiga jenis tekanan kelembagaan: *coercive*, *mimetic*, dan *normative pressure*. Dalam konteks industri sepatu dan sandal di Kecamatan Sooko, tekanan normatif berperan dominan, di mana nilai-nilai Islam yang mengakar kuat dalam masyarakat mendorong penerimaan produk pembiayaan syariah BSI. Temuan penelitian menunjukkan bahwa 100% informan menyatakan komitmen terhadap prinsip syariah dalam bisnis mereka setelah mengikuti program literasi keuangan syariah BSI. Hal ini mengkonfirmasi argumen

Sejati (2023) bahwa tekanan institusional, khususnya norma sosial dan nilai agama, menjadi faktor kunci dalam adopsi layanan keuangan syariah di tingkat grassroots. Proses isomorfisme normatif terjadi ketika pelaku usaha mengadopsi praktik bisnis syariah bukan hanya karena manfaat ekonomi, tetapi juga untuk memperoleh legitimasi sosial dan spiritual dalam komunitasnya.⁹

Penelitian ini mengadopsi *Financial Inclusion Framework* yang mencakup tiga dimensi utama: akses (*access*), penggunaan (*usage*), dan kualitas (*quality*) layanan keuangan dalam menganalisis kontribusi BSI terhadap peningkatan daya saing IKM sepatu sandal di Sooko Mojokerto. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan perspektif *Maqāṣid al-Sharī'ah* untuk menjelaskan dimensi spiritual dan kemaslahatan dalam pemberdayaan usaha. Pada dimensi (*access*): hasil wawancara dengan informan menunjukkan bahwa BSI memberikan kemudahan prosedur pembiayaan melalui pendampingan pengajuan proposal, pemeriksaan kelengkapan dokumen, wawancara, survei lapangan (*on the spot*), hingga proses akad pembiayaan. Kemudahan akses pembiayaan tersebut membantu pelaku IKM meningkatkan kapasitas produksi dan memperkuat modal usaha sehingga usaha menjadi lebih kompetitif. Pada dimensi penggunaan (*usage*), BSI menyediakan layanan keuangan digital melalui aplikasi Beyond BSI yang memudahkan pelaku usaha dalam melakukan transaksi keuangan, seperti cek saldo, transfer, pembayaran, dan layanan QRIS. Pemanfaatan layanan digital tersebut mendukung efisiensi transaksi usaha serta memperluas adaptasi pemasaran dan pembayaran berbasis digital pada pelaku IKM sepatu sandal. Pada dimensi kualitas (*quality*), BSI tidak hanya berperan dalam pembiayaan sektor riil, tetapi juga meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan pemasaran digital, penguatan branding produk, literasi keuangan syariah, dan pembinaan etika bisnis Islam. Berdasarkan temuan dari enam informan, program tersebut membantu pelaku usaha memperluas pasar, meningkatkan daya saing produk, serta membangun praktik usaha yang lebih etis dan berkelanjutan.

Dengan demikian, peran multidimensional BSI, tidak hanya terlihat pada aspek finansial melalui penyediaan akses modal, tetapi juga pada aspek sosial melalui pemberdayaan dan peningkatan kapasitas usaha, serta aspek spiritual melalui penguatan nilai-nilai etika bisnis Islam yang selaras dengan prinsip *maqāṣid al-sharī'ah*.

⁹ M H Wahyudi, "The Effect of Work Commitment and Competence on Job Satisfaction and Employee Performance of Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bhakti Sumekar," *International Journal of Public Sector Performance Management* 10, no. 2 (2022): 377–95, <https://doi.org/10.1504/ijpspm.2022.126240>.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia memiliki peran multidimensional dalam meningkatkan daya saing IKM sepatu dan sandal di Kecamatan Sooko, Mojokerto melalui aspek finansial, sosial, dan spiritual. Pada aspek finansial, pembiayaan syariah yang diberikan BSI mampu meningkatkan kapasitas produksi, memperkuat modal usaha, dan membantu efisiensi biaya operasional pelaku usaha. Kemudahan akses pembiayaan syariah juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan omzet dan keberlanjutan usaha IKM.

Pada aspek sosial, BSI berperan melalui pelatihan kewirausahaan, literasi keuangan syariah, pendampingan usaha, serta penguatan pemasaran digital. Program tersebut membantu pelaku usaha meningkatkan kemampuan manajerial, memperluas akses pasar, dan mempercepat adaptasi teknologi digital dalam aktivitas bisnis. Temuan penelitian menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang dilakukan BSI mampu meningkatkan daya saing usaha secara lebih berkelanjutan.

Pada aspek spiritual, BSI turut membangun kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya etika bisnis Islam, kejujuran, tanggung jawab, dan prinsip keberkahan dalam menjalankan usaha. Pembinaan nilai-nilai syariah tersebut memperkuat praktik bisnis yang lebih etis dan berorientasi pada keberlanjutan usaha jangka panjang sesuai dengan prinsip *maqāṣid al-sharī'ah*.

Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa model pemberdayaan yang diterapkan BSI efektif dalam meningkatkan daya saing IKM sepatu sandal dan berpotensi untuk direplikasi pada sentra industri lain di Indonesia. Oleh karena itu, BSI disarankan untuk memperluas pembiayaan berbasis kemitraan seperti *muḍārabah* dan *mushārahah*, memperkuat pelatihan pemasaran digital, serta menyederhanakan prosedur pembiayaan agar lebih mudah diakses oleh pelaku usaha kecil menengah.

Penelitian selanjutnya disarankan menggunakan cakupan informan dan wilayah penelitian yang lebih luas serta mengombinasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif (*mixed methods*) agar diperoleh hasil penelitian yang lebih komprehensif, terukur, dan mampu menjelaskan hubungan antara pembiayaan syariah, peningkatan kapasitas usaha, serta dampak sosial-ekonomi secara lebih mendalam.

Daftar Pustaka

- Hamzah, Hamzah, S E Afri Aripin, and Afri MSM. "The Factors That Influences of the Fraud in Syariah Bank." *Journal of Critical Reviews* 7, no. 3 (2020): 483–86.
- Heniwati, Elok, Nella Yantiana, and Gita Desyana. "Financial Health of Syariah and Non-Syariah Banks: A Comparative Analysis." *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 12, no. 4 (2021): 473–87.
- Hidayatullah, M F, Bambang Irawan, and Ahmad Roziq. "Formulation Of Sharia Marketing Strategy In Bank Syariah Indonesia." *Calitatea* 24, no. 196 (2023): 280–84.
- Hidayatullah, Syarif. "Exploring the Evolution of Islamic Economic Thought from Classical Scholars to Modern Frameworks." *Al-Mudiju: Muamalah Discussion Journal* 2, no. 1 (2025): 75–80.
- Huda, Bakhrul, Rianto Anugerah Wicaksono, Mochammad Andre Agustianto, and Fadllan Fadllan. "Assessing the Legality of Cryptocurrency Trading in Indonesia's Commodity Market: An Analytical Study Based on Maqāṣid Al-Sharī'ah." *Syariah: Jurnal Hukum Dan Pemikiran* 25, no. 1 (2025): 67–93.
- Tektona, Rahmadi Indra, Dyah Ochtorina Susanti, and Dea Helmi Septianto. "The Act Protection for Islamic Banks in Financing Land and Rubber Plantation Ownership." *Samarah: Jurnal Hukum Keluarga Dan Hukum Islam* 4, no. 1 (2020): 209–31.
- Utami, A D. "Islamic Banks' Merger: The Case of Bank Syariah Indonesia." *International Journal of Monetary Economics and Finance* 15, no. 3 (2022): 201–12. <https://doi.org/10.1504/ijmef.2022.126904>.
- Utami, Ayu Dwi, Tastaftiyan Risfandy, and Rolina Rahardjoputri. "Islamic Banks' Merger: The Case of Bank Syariah Indonesia." *International Journal of Monetary Economics and Finance* 15, no. 3 (2022): 201–12.
- Wahyudi, M H. "The Effect of Work Commitment and Competence on Job Satisfaction and Employee Performance of Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bhakti Sumekar." *International Journal of Public Sector Performance Management* 10, no. 2 (2022): 377–95. <https://doi.org/10.1504/ijpspm.2022.126240>.