



STRATEGI BERTAHAN UMKM HALAL DI TENGAH KETERBATASAN AKSES PEMBIAYAAN SYARIAH: STUDI KASUS DI PROVINSI RIAU

Musnawati¹⁾, Sabarno Dwirianto^{*2)}, Rendika Adisman³⁾

^{1),2)} Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia

³⁾ Universitas Riau, Indonesia

Corresponding Author

Sabarno.dwirianto@uin-suska.ac.id

Abstract. *This study explores how halal micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Riau Province survive limited access to formal sharia financing, a question that survey-based research has left unexplained at the level of process and meaning. Using a qualitative multiple case study in Pekanbaru, Kampar, Dumai, and Siak, data were collected through semi-structured interviews, participant observation, and document review. Ten informants were selected through purposive and snowball sampling: six halal MSME owners, one BPJPH facilitator, two sharia bank officers, and one community leader. Analysis followed the Miles and Huberman interactive model. Findings show that documentation and collateral requirements exceed the record-keeping capacity of micro businesses, and owners respond with bricolage, recombining personal, social, and physical resources without interest-based credit. Strong commitment to avoiding riba coexists with shallow technical understanding of sharia contracts. The study contributes the notion of value-bounded bricolage, extending entrepreneurial bricolage to a religious-value context. Implications include simplified financing requirements, contract-focused literacy education, and integrated halal certification and financing assistance. The small sample limits generalization; future research should test the pattern elsewhere.*

Keywords: Halal MSMEs, Sharia Financing, Entrepreneurial Bricolage, Value-Bounded Bricolage, Qualitative Case Study.

Abstrak. *Penelitian ini mengeksplorasi bagaimana UMKM halal di Provinsi Riau bertahan di tengah keterbatasan akses pembiayaan syariah formal, pertanyaan yang belum terjawab pada level proses dan makna oleh penelitian berbasis survei. Dengan studi kasus jamak kualitatif di Pekanbaru, Kampar, Dumai, dan Siak, data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi partisipatif, dan studi dokumentasi. Sepuluh informan dipilih melalui purposive dan snowball sampling: enam pelaku UMKM halal, seorang pendamping BPJPH, dua petugas bank syariah, dan seorang tokoh komunitas. Analisis mengikuti model interaktif Miles dan Huberman. Temuan menunjukkan bahwa persyaratan dokumentasi dan agunan melampaui kapasitas pencatatan usaha mikro, dan pelaku usaha merespons dengan bricolage, yaitu merekombinasikan sumber daya pribadi, sosial, dan fisik tanpa kredit berbunga. Komitmen kuat untuk menghindari riba berdampingan dengan pemahaman teknis akad syariah yang dangkal. Penelitian ini menyumbangkan gagasan bricolage yang dibatasi nilai, yang memperluas entrepreneurial bricolage ke konteks nilai keagamaan. Implikasinya mencakup penyederhanaan persyaratan pembiayaan, edukasi literasi berfokus pada akad, dan pendampingan sertifikasi halal yang terintegrasi dengan pembiayaan. Sampel yang kecil membatasi generalisasi; penelitian lanjutan perlu menguji pola ini di wilayah lain.*

Kata Kunci: UMKM Halal, Pembiayaan Syariah, Entrepreneurial Bricolage, Bricolage Yang Dibatasi Nilai, Studi Kasus Kualitatif.



1. Pendahuluan

Belanja konsumen Muslim pada sektor halal diproyeksikan tumbuh dari sekitar 2,43 triliun dolar AS pada 2023 menjadi 3,36 triliun dolar AS pada 2028, seiring populasi Muslim dunia yang telah melampaui dua miliar jiwa (DinarStandard, 2025; Gunarto & Yanti, 2024). Pertumbuhan ini membuka ruang ekspansi bagi UMKM berbasis halal di Indonesia, yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional sekaligus wujud paling konkret dari ekonomi syariah di tingkat akar rumput (Sianipar, 2025; Farhan et al., 2023). Peluang pasar itu belum diikuti akses pembiayaan syariah yang memadai, baik dari sisi jangkauan lembaga keuangan syariah maupun pemahaman pelaku usaha terhadap skema yang tersedia (Trianto et al., 2021; Nisa et al., 2021).

Hambatan tersebut tidak berhenti pada soal ketersediaan modal. Literasi keuangan syariah yang rendah dan dominasi akad murabahah yang kurang fleksibel dibandingkan musyarakah dan mudharabah membuat skema bagi hasil sulit dimanfaatkan usaha kecil (Sianipar, 2025; Widodo & Lestari, 2023). Sertifikasi halal, yang semestinya mendorong daya saing, justru masih terganjal urusan administrasi, minimnya pendampingan, dan biaya yang terasa berat bagi usaha mikro (Fuadi et al., 2022; Sari & Fitriani, 2022). Pelaku usaha dengan demikian menghadapi tekanan ganda: sulit mengakses pembiayaan, sekaligus sulit memenuhi syarat yang membuka akses itu.

Tekanan tersebut tampak jelas di Riau dan Pekanbaru, tempat inklusi keuangan syariah pada UMKM masih rendah dan sangat bergantung pada literasi, jaringan sosial, serta keberadaan lembaga keuangan syariah di tingkat lokal (Trianto et al., 2021; Rakhmawati & Nizar, 2023). Di tingkat usaha, UMKM halal bukan sekadar unit produksi. Ia adalah institusi ekonomi keluarga yang menjaga nilai keislaman dalam praktik bisnis harian (Ismail & Pradesyah, 2023; Jamilah & Zulkifli, 2021). Ketika pembiayaan formal tidak terjangkau, cara usaha ini bertahan bergantung pada modal sosial dan proses belajar di tingkat komunitas, yang pada akhirnya ikut memperkuat literasi keuangan syariah dan pemberdayaan ekonomi lokal (Hasyim et al., 2025; Alfarisy & Cangghih, 2025).

Persoalan pertama dalam literatur adalah pendekatannya. Kajian pembiayaan syariah dan UMKM halal sebagian besar memakai survei dan model regresi untuk menguji pengaruh literasi atau inklusi keuangan syariah terhadap kinerja usaha (Widarti et al., 2025; Dwi Rachmadini et al., 2025). Pendekatan ini kuat dalam menunjukkan ada tidaknya hubungan antarvariabel, tetapi tidak menjelaskan bagaimana dan mengapa pelaku usaha memilih strategi tertentu ketika pembiayaan syariah tidak tersedia (Aisyah et al., 2024; Hosen & Rahmawati, 2021). Literasi diperlakukan sebagai angka yang diukur, bukan sebagai pengetahuan yang dipakai pelaku usaha saat memutuskan sesuatu.

Persoalan kedua adalah konteksnya. Studi kualitatif tentang proses bertahan UMKM halal lebih banyak berasal dari Jawa, Sumatera Utara, dan Aceh (Syamsul & Baharuddin, 2020; Yusuf & Maulana, 2020), sementara struktur kelembagaan keuangan syariah dan karakter sosial-ekonomi Riau tidak identik dengan wilayah-wilayah itu (Sianipar, 2025; Nisa et al., 2021). Jika kedua persoalan digabungkan, research gap-nya menjadi terang: belum ada penjelasan mendalam tentang bagaimana pelaku UMKM halal di Riau memaknai keterbatasan pembiayaan syariah, menyusun strategi adaptif di luar perbankan syariah formal, dan bagaimana literasi keuangan syariah membentuk keputusan-keputusan tersebut.

Penelitian ini mengisi celah itu melalui studi kasus kualitatif yang mengeksplorasi strategi bertahan pelaku UMKM halal di Provinsi Riau dalam menghadapi keterbatasan akses pembiayaan syariah (Trianto et al., 2021; Rakhmawati & Nizar, 2023). Kebaruannya ada pada tiga hal. Pertama, literasi keuangan syariah diposisikan sebagai



proses yang membentuk keputusan, bukan variabel bebas yang diukur pengaruhnya. Kedua, analisis berpusat pada strategi adaptif di luar skema pembiayaan syariah formal, yang selama ini jarang dijadikan unit analisis. Ketiga, Riau diperlakukan sebagai kasus dengan karakter kelembagaan sendiri, bukan turunan dari temuan nasional. Kajian diarahkan pada bentuk kendala pembiayaan, strategi adaptif, dan peran literasi dalam pola pengambilan keputusan (Hasyim et al., 2025; Widodo & Lestari, 2023). Secara teoretis, hasilnya melengkapi literatur ekonomi syariah yang bertumpu pada pendekatan kuantitatif (Farhan et al., 2023; Ismail & Pradesyah, 2023). Secara praktis, hasilnya dapat menjadi masukan bagi lembaga keuangan syariah, BPJPH, dan pemerintah daerah dalam merancang pembiayaan dan pendampingan yang lebih kontekstual bagi UMKM halal di Riau (Sari & Fitriani, 2022; Fuadi et al., 2022).

2. Landasan Teori

Strategi bertahan UMKM dalam keterbatasan sumber daya, termasuk sumber daya finansial, dapat dijelaskan melalui entrepreneurial bricolage, yaitu kemampuan menciptakan nilai baru dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia secara kreatif tanpa menunggu sumber daya ideal (Purnamawati et al., 2022; Kustiningsih et al., 2025). Konsep ini dioperasionalkan melalui tiga indikator: making do (memakai sumber daya seadanya untuk mengatasi masalah), kombinasi sumber daya untuk tujuan baru, dan keberanian bertindak dalam keterbatasan, yang terbukti meningkatkan ketahanan dan daya adaptasi usaha mikro terhadap tekanan eksternal (Wu et al., 2025; Kustiningsih et al., 2025). Pada UMKM halal, teori ini membantu membaca bagaimana pelaku mengombinasikan modal sosial, jaringan komunitas, dan sumber pembiayaan informal sebagai pengganti pembiayaan formal. Praktik semacam itu sudah ditemukan pada usaha kerajinan dan budaya lokal (Purnamawati et al., 2022; Wu et al., 2025), tetapi penerapannya pada UMKM halal berbasis nilai syariah masih jarang dieksplorasi.

Maqashid syariah menjadi landasan filosofis penelitian ini. Pembiayaan bagi UMKM semestinya berorientasi pada perlindungan harta (hifz al-mal), keadilan (al-'adl), dan kemaslahatan (maslahah) bagi pelaku usaha (Ibrahim & Ismail, 2020; Masnur et al., 2025). Pencapaiannya dinilai dari aksesibilitas layanan, kesesuaian akad dengan kebutuhan riil usaha, dan dampaknya pada keberlanjutan usaha, bukan sekadar kepatuhan formal pada fikih muamalah (Masnur et al., 2025; Fatkur et al., 2026). Kajian kritis menunjukkan bahwa implementasinya di lembaga keuangan syariah Indonesia masih cenderung terjebak formalisme kepatuhan akad, sementara keadilan akses bagi usaha mikro belum optimal, dan kesenjangan ini relevan dengan kondisi UMKM halal di Riau (Masnur et al., 2025; Fatkur et al., 2026). Inklusi keuangan syariah didefinisikan sebagai derajat keterjangkauan, penggunaan, dan kesesuaian layanan keuangan syariah dengan kebutuhan pelaku UMKM, dan berfungsi sebagai sensitizing concept dalam eksplorasi data lapangan, bukan sebagai variabel yang diukur (Ibrahim & Ismail, 2020; Trianto et al., 2021).

Tiga penelitian terdahulu menjadi rujukan utama. Trianto et al. (2021) menemukan bahwa literasi, jaringan sosial, dan ketersediaan lembaga keuangan syariah lokal menentukan inklusi keuangan syariah UMKM di Pekanbaru. Gunarto dan Yanti (2024) menemukan bahwa adaptasi terhadap pembiayaan syariah memengaruhi kapasitas inovasi dan kinerja UMKM industri halal melalui structural equation model. Al-Shami et al. (2024) menunjukkan pada UMKM batik bahwa literasi keuangan digital dan syariah lewat media sosial mendukung inklusi keuangan usaha kecil berbasis budaya lokal, sekaligus memperkuat gagasan bahwa strategi bertahan dipengaruhi interaksi modal



sosial dan akses keuangan formal. Ketiganya menguji hubungan antarvariabel, sehingga bagaimana pelaku UMKM halal menjalani dan memaknai strategi bertahan, khususnya di Riau, belum terjawab (Trianto et al., 2021; Gunarto & Yanti, 2024; Al-Shami et al., 2024). Berdasarkan tinjauan ini, penelitian ini memakai bricolage kewirausahaan sebagai lensa untuk membaca strategi adaptif pelaku, dengan maqashid syariah dan inklusi keuangan syariah sebagai kerangka untuk memaknai hubungan pelaku dengan sistem pembiayaan formal maupun informal, sebagai dasar analisis studi kasus kualitatif.

3. Metodologi Penelitian

Penelitian ini memakai pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus jamak karena berfokus pada proses, pengalaman, dan makna yang dibangun pelaku UMKM halal dalam menghadapi keterbatasan akses pembiayaan syariah serta strategi yang mereka kembangkan untuk mempertahankan usaha. Batas kasus mencakup pengalaman pelaku UMKM halal dalam mengupayakan pembiayaan syariah formal dan strategi sesudahnya (batas substantif), di Kota Pekanbaru, Kabupaten Kampar, Kota Dumai, dan Kabupaten Siak, Provinsi Riau (batas spasial), selama Maret sampai Agustus 2026, mulai dari persiapan, pengumpulan data, analisis awal, wawancara lanjutan, hingga verifikasi temuan (batas waktu). Keempat wilayah dipilih secara purposif untuk memperoleh variasi konteks akses pembiayaan syariah, dengan mempertimbangkan ketersediaan layanan lembaga keuangan syariah, aktivitas UMKM halal, dan pendampingan sertifikasi halal, bukan untuk merepresentasikan seluruh UMKM di Riau. Informan dipilih secara purposif dengan kriteria usaha bersertifikat halal atau sedang dalam proses sertifikasi, beroperasi minimal dua tahun, dan pernah mengajukan atau berupaya memperoleh pembiayaan syariah, baik berhasil, ditolak, maupun tidak dilanjutkan. Total informan berjumlah 10 orang: 6 pelaku UMKM halal sebagai informan kunci dan 4 informan pendukung (1 pendamping BPJPH, 2 petugas lembaga keuangan syariah, 1 tokoh komunitas UMKM). Snowball sampling dipakai terbatas untuk rekomendasi informan yang memenuhi kriteria tersebut.

Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Pedoman wawancara mencakup lima topik: riwayat usaha, pengalaman mengakses pembiayaan, hambatan, strategi bertahan, serta pemahaman akad dan prinsip pembiayaan syariah. Wawancara berlangsung 45 sampai 60 menit, direkam dengan persetujuan informan, dan ditranskripsikan verbatim. Observasi mencatat kondisi operasional usaha, pemanfaatan sumber daya, dan interaksi dengan pelanggan serta jaringan sosial, sedangkan dokumentasi mencakup catatan keuangan, sertifikat halal, bukti pengajuan pembiayaan, dan korespondensi dengan lembaga keuangan syariah. Kecukupan data dinilai dengan *information redundancy*: pengumpulan data dihentikan ketika tiga wawancara berturut-turut tidak menghasilkan kode baru yang bermakna dan tiap tema didukung lebih dari satu informan serta lebih dari satu wilayah. Analisis mengikuti model interaktif Miles dan Huberman secara iteratif, yaitu pembacaan berulang transkrip, *open coding* dengan kode deskriptif dan *in vivo*, pengelompokan kode menjadi kategori melalui *codebook*, dan penyajian dalam matriks analisis. *Within-case analysis* memahami karakter tiap wilayah, sedangkan *cross-case analysis* membandingkan pola, variasi, dan kasus menyimpang hingga terbentuk lima tema yang disajikan pada bagian hasil. Kasus yang bertentangan dengan pola dominan dipertahankan sebagai *negative case* untuk menguji interpretasi.

Keabsahan data dijaga melalui triangulasi sumber dan metode, member *checking*, dan audit trail untuk memenuhi aspek *credibility*, *transferability*, *dependability*, dan



confirmability. Triangulasi sumber membandingkan informasi pelaku UMKM dengan informasi pendamping BPJPH, petugas lembaga keuangan syariah, dan tokoh komunitas, sedangkan triangulasi metode membandingkan hasil wawancara dengan catatan observasi dan dokumen. Perbedaan dicatat dalam matriks triangulasi (konsisten, sebagian konsisten, atau bertentangan), lalu ditelusuri lewat wawancara lanjutan atau dilaporkan secara eksplisit dalam hasil. *Member checking* dilakukan setelah analisis awal dengan memberikan ringkasan interpretasi 1 sampai 2 halaman kepada informan kunci secara tertulis, dengan waktu tujuh hari untuk klarifikasi atau koreksi, dan perubahan substansial dimasukkan kembali ke dalam coding dan pembentukan tema. Audit trail mencakup transkrip, catatan lapangan, versi *codebook*, matriks coding dan triangulasi, catatan keputusan analitis, serta dokumentasi *member checking*. Keteralihan diperkuat melalui deskripsi kontekstual wilayah, usaha, pengalaman pembiayaan, dan lingkungan sosial-ekonomi informan. Temuan tidak dimaksudkan untuk digeneralisasi secara statistik, melainkan memberi analytical transferability pada konteks UMKM halal dengan karakteristik akses pembiayaan dan kondisi kelembagaan serupa.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil

Data penelitian dihimpun dari sepuluh informan di empat wilayah penelitian, yaitu Pekanbaru, Kampar, Dumai, dan Siak. Informan terdiri atas enam pelaku UMKM halal (I1–I6), seorang pendamping BPJPH (I7), dua petugas bank syariah (I8 dan I9), serta seorang tokoh komunitas UMKM (I10). Kutipan informan disajikan menggunakan kode informan, peran, dan wilayah. Secara umum, pola temuan relatif konsisten di keempat wilayah, meskipun terdapat variasi dalam bentuk hambatan pembiayaan dan strategi bertahan. Pekanbaru menunjukkan akses informasi dan layanan keuangan syariah yang relatif lebih mudah dibandingkan wilayah lainnya, sedangkan informan dari Kampar, Dumai, dan Siak lebih banyak mengandalkan jaringan personal dan komunitas ketika menghadapi keterbatasan akses formal. Usaha yang diteliti umumnya berkembang dari skala rumahan menuju usaha yang lebih mapan dengan mengandalkan modal internal, jaringan sosial, dan hubungan dengan pelanggan. Namun, keterlibatan langsung dengan lembaga pembiayaan syariah formal masih terbatas. Ketegangan antara komitmen terhadap prinsip syariah, keterbatasan literasi teknis, kemampuan administratif usaha, dan persyaratan lembaga pembiayaan menjadi benang merah dari lima tema yang ditemukan.

Tema 1: Hambatan Struktural pada Akses Pembiayaan Syariah Formal

Akses pembiayaan syariah formal terutama terhambat oleh persyaratan dokumentasi, pencatatan arus kas, legalitas usaha, agunan, serta penilaian kemampuan pembayaran yang belum sepenuhnya sesuai dengan karakteristik usaha mikro. Empat pelaku usaha (I1, I2, I3, dan I5) pernah berinteraksi langsung dengan bank syariah, meskipun tidak seluruhnya sampai pada tahap pencairan. I4 telah mempertimbangkan pembiayaan tetapi mengurungkan niat sebelum mengajukan, sedangkan I6 tidak pernah mengajukan pembiayaan formal karena merasa belum memiliki agunan dan administrasi usaha yang memadai. I1, pelaku usaha makanan olahan di Pekanbaru, menjelaskan bahwa pengajuan pembiayaan untuk peralatan produksi terhenti karena dokumen usaha dan pencatatan arus kas belum tertata. Ia menyatakan, “Waktu ditanya catatan pemasukan dan pengeluaran saya ada, tetapi masih sederhana. Jadi saya sendiri merasa belum siap ketika diminta menunjukkan arus kas usaha.” (I1, pelaku UMKM, Pekanbaru). I5, pelaku usaha makanan beku di Siak, juga mengalami kendala ketika mengajukan pembiayaan untuk membeli freezer. Menurutnya, “Saya memang punya transaksi setiap hari, tetapi sebagian



masih lewat tunai. Jadi ketika diminta riwayat transaksi yang lebih jelas, saya kesulitan menunjukkannya.” (I5, pelaku UMKM, Siak).

Selain dokumentasi, agunan juga menjadi hambatan penting. I3 dari Kampar menyatakan, “Usaha saya sebenarnya jalan, tetapi kalau untuk pembiayaan yang agak besar saya tidak punya aset yang bisa dijadikan jaminan. Kadang saya merasa usaha saya belum cukup besar untuk masuk ke pembiayaan bank.” (I3, pelaku UMKM, Kampar). I6 dari Dumai bahkan memilih tidak mengajukan pembiayaan karena memperkirakan persyaratan tersebut akan sulit dipenuhi. Dari sisi lembaga keuangan, I8 menjelaskan bahwa bank tidak hanya mempertimbangkan jenis usaha, tetapi juga kualitas dokumentasi, arus kas, legalitas, dan kemampuan pembayaran. “Prinsipnya bukan karena usahanya kecil lalu tidak bisa dibiayai. Kami perlu melihat apakah usahanya terdokumentasi, arus kasnya terlihat, dan kemampuan angsurannya bisa dipertanggungjawabkan.” (I8, petugas bank syariah, Pekanbaru). I9 menambahkan bahwa pada segmen mikro, keterbatasan informasi mengenai kondisi usaha dapat meningkatkan kesulitan dalam melakukan analisis risiko. “Yang menjadi tantangan adalah informasi usaha mikro sering belum lengkap. Kadang usahanya bagus, tetapi kami tidak punya cukup data untuk menilai secara objektif.” (I9, petugas bank syariah, Pekanbaru).

Catatan keuangan I1 dan I5 menunjukkan bahwa pencatatan telah dilakukan, tetapi masih didominasi oleh catatan pemasukan, pengeluaran, pembelian bahan baku, dan nota transaksi sederhana. Pada observasi lapangan, peneliti menemukan bahwa pencatatan pada sebagian usaha masih dilakukan secara manual dan belum dipisahkan sepenuhnya antara keuangan rumah tangga dan keuangan usaha. Temuan tersebut memperlihatkan adanya kesenjangan antara bahasa kelayakan lembaga keuangan formal dan praktik administrasi UMKM. Pernyataan I3 mengenai usaha yang “belum cukup besar” juga menunjukkan bahwa sebagian hambatan telah menjadi persepsi internal pelaku usaha sehingga mereka melakukan pembatasan diri sebelum memperoleh keputusan formal dari bank. Dengan demikian, hambatan akses pembiayaan dalam penelitian ini dipahami sebagai hambatan struktural yang terbentuk dari interaksi antara kapasitas administratif UMKM dan rasionalitas manajemen risiko lembaga keuangan.

Tabel 1. Profil Informan dan Kendala Utama dalam Mengakses Pembiayaan Syariah

Informan	Peran	Wilayah	Pengalaman dengan Pembiayaan Syariah	Kendala Utama
I1	Pelaku usaha	Pekanbaru	Mengajukan pembiayaan untuk peralatan produksi	Dokumen usaha dan bukti arus kas belum teratur
I2	Pelaku usaha	Kampar	Berkonsultasi, belum melanjutkan pengajuan	Ketidakpastian dokumen dan kekhawatiran kemampuan membayar
I3	Pelaku usaha	Kampar	Mencari pembiayaan, terkendala persyaratan	Keterbatasan agunan dan persepsi skala usaha belum memadai
I4	Pelaku usaha	Dumai	Belum pernah mengajukan, mengurungkan niat	Prosedur dianggap rumit, literasi keuangan formal terbatas
I5	Pelaku usaha	Siak	Mengajukan untuk pembelian freezer, tertunda	Riwayat transaksi dan dokumentasi usaha belum memadai



I6	Pelaku usaha	Dumai	Tidak pernah memperoleh pembiayaan formal	Tidak memiliki agunan dan pencatatan masih sederhana
I7	Pendamping BPJPH	Pekanbaru	Informan pendukung	Keterbatasan pendampingan dan administrasi UMKM
I8	Petugas bank syariah	Pekanbaru	Informan kelembagaan	Dokumentasi, arus kas, legalitas, dan kemampuan bayar
I9	Petugas bank syariah	Pekanbaru	Informan kelembagaan	Informasi usaha mikro terbatas dan analisis risiko
I10	Tokoh komunitas UMKM	Siak	Informan pendukung	Kesenjangan informasi dan akses antarpelaku UMKM

Tema 2: Strategi Bertahan sebagai *Entrepreneurial Bricolage*

Keterbatasan akses terhadap pembiayaan formal tidak menyebabkan pelaku usaha menghentikan aktivitas bisnisnya. Sebaliknya, mereka melakukan rekombinasi terhadap sumber daya yang tersedia di sekitar mereka. Modal pribadi dan bantuan keluarga menjadi sumber yang paling konsisten pada I1, I4, dan I6, sedangkan laba usaha diputar kembali untuk kebutuhan produksi oleh I1 dan I5. I2 dan I5 menggunakan sistem *pre-order* dan uang muka pelanggan untuk mengurangi kebutuhan modal kerja. I3 menggunakan sistem titip jual dan kerja sama dengan pedagang lain, sementara I5 memanfaatkan reseller dan menyewa peralatan. I6 menggunakan arisan usaha dan kerja sama sesama UMKM.

I2 menjelaskan alasan menggunakan sistem *pre-order*: “Kalau menunggu punya modal banyak baru produksi, justru berat. Jadi pelanggan pesan dulu, ada uang muka, baru saya belanja bahan. Dengan begitu uang usaha tidak terlalu banyak tertahan.” (I2, pelaku UMKM, Kampar). I5 juga menjelaskan alasan memilih menyewa peralatan: “Untuk sementara lebih baik sewa daripada membeli. Kalau langsung beli freezer, modal banyak yang tertahan. Kalau sewa, uang bisa digunakan untuk bahan dan produksi.” (I5, pelaku UMKM, Siak). Sementara itu, I6 memanfaatkan arisan usaha sebagai sumber dana alternatif: “Arisan itu memang bukan seperti pembiayaan bank, tetapi ketika giliran kita dapat, uangnya bisa dipakai untuk tambahan modal. Yang penting anggota saling percaya.” (I6, pelaku UMKM, Dumai).

Observasi terhadap I1 menunjukkan penggunaan peralatan produksi secara bergantian dengan pelaku usaha lain, sedangkan dokumentasi pada I2 memperlihatkan pencatatan pesanan pelanggan dan pembayaran uang muka. Pada I6 ditemukan catatan sederhana mengenai pembayaran arisan usaha. Pola tersebut menunjukkan bahwa strategi bertahan tidak hanya bersumber dari modal finansial, tetapi juga dari sumber daya sosial dan fisik. Temuan tersebut dapat dipahami melalui konsep *entrepreneurial bricolage*, yaitu kemampuan pelaku usaha untuk *making do* dengan sumber daya yang tersedia ketika menghadapi keterbatasan sumber daya formal. Dalam konteks penelitian ini, *bricolage* menjadi mekanisme adaptasi yang memungkinkan UMKM halal tetap menjalankan aktivitas produksi meskipun akses terhadap pembiayaan formal terbatas.

Tabel 2. Strategi Bertahan (*Entrepreneurial Bricolage*)

Informan	Strategi Bertahan yang Digunakan
I1	Tabungan pribadi, laba diputar kembali, bantuan keluarga, dan penggunaan alat produksi bersama
I2	<i>Pre-order</i> , uang muka pelanggan, dan pembelian bahan baku sesuai kebutuhan
I3	Modal sendiri, titip jual, kerja sama pedagang, dan pembelian bahan baku bertahap



I4	Tabungan pribadi, bantuan keluarga, dan diversifikasi produk
I5	Reseller, uang muka pelanggan, laba diputar kembali, dan sewa peralatan
I6	Modal keluarga, arisan usaha, kerja sama sesama UMKM, dan produksi berdasarkan pesanan

Tema 3: Paradoks Literasi Keuangan Syariah

Temuan menunjukkan adanya kesenjangan antara orientasi normatif terhadap prinsip syariah dan literasi teknis mengenai akad pembiayaan. Lima dari enam pelaku usaha menunjukkan perhatian terhadap sumber pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah, sementara I5 juga menyatakan memilih pembiayaan syariah setelah memperoleh penjelasan dari petugas bank. Namun, pemahaman mengenai akad masih relatif terbatas. I1 dan I5 memahami *murabahah* secara umum, tetapi belum memahami *mudharabah* dan *musyarakah*. I2, I3, I4, dan I6 menyatakan bahwa pemahaman mereka terhadap akad masih terbatas atau sebatas mengetahui istilah dasarnya.

I1 menjelaskan, “Saya tahu *murabahah* itu jual beli dan ada margin yang disepakati, tetapi kalau *mudharabah* atau *musyarakah* saya belum begitu paham bagaimana praktiknya.” (I1, pelaku UMKM, Pekanbaru). I4 menyatakan, “Yang saya pahami sederhana saja, yang penting jangan sampai sumber uangnya dari bunga. Kalau jenis akadnya saya belum terlalu mengerti.” (I4, pelaku UMKM, Dumai). I6 juga menjelaskan, “Saya lebih melihat apakah sumber modalnya sesuai syariah atau tidak. Untuk istilah akad, saya hanya tahu yang dasar.” (I6, pelaku UMKM, Dumai). Dari sisi lembaga keuangan, I9 mengungkapkan bahwa masih terdapat pelaku UMKM yang memandang pembiayaan syariah hanya berbeda nama dengan pembiayaan konvensional. “Ada yang datang dan bertanya, sebenarnya bedanya dengan kredit biasa apa. Artinya, mereka sudah punya keinginan menggunakan produk syariah, tetapi belum memahami struktur akadnya.” (I9, petugas bank syariah, Pekanbaru).

Temuan ini memperlihatkan paradoks literasi: orientasi terhadap nilai syariah relatif kuat, tetapi pemahaman teknis terhadap instrumen pembiayaan masih terbatas. Namun, pola tersebut tidak dapat dipahami sebagai penyebab tunggal rendahnya penggunaan pembiayaan syariah. Hambatan administratif dan persyaratan pembiayaan pada Tema 1 juga berperan. Dengan demikian, rendahnya pemanfaatan pembiayaan syariah formal merupakan hasil interaksi antara preferensi nilai, literasi teknis, persepsi terhadap pembiayaan, dan hambatan kelembagaan.

Tabel 3. Orientasi Nilai Syariah dan Tingkat Pemahaman Akad

Informan	Orientasi Nilai Syariah	Tingkat Pemahaman Akad
I1	Menghindari pinjaman berbunga menjadi pertimbangan penting	Memahami <i>murabahah</i> secara umum; belum memahami <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i>
I2	Memilih sumber pembiayaan sesuai prinsip syariah	Pengetahuan akad masih terbatas
I3	Kepatuhan syariah dipandang sebagai bagian dari tanggung jawab kepada konsumen	Memahami konsep dasar <i>murabahah</i> , belum memahami akad lainnya
I4	Prinsip menghindari riba cukup kuat	Pemahaman akad masih umum
I5	Memilih pembiayaan sesuai prinsip syariah setelah memperoleh informasi dari bank	Memahami <i>murabahah</i> secara umum; belum memahami <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i>
I6	Berusaha menjaga sumber modal sesuai prinsip syariah	Pemahaman terbatas pada istilah dasar



I9	-	Menemukan persepsi sebagian UMKM bahwa pembiayaan syariah hanya berbeda nama dari kredit konvensional
----	---	---

Tema 4: Sertifikasi Halal sebagai Modal Kepercayaan dan Legitimasi Pasar

Sertifikasi halal dimaknai oleh pelaku UMKM sebagai instrumen untuk membangun kepercayaan konsumen sekaligus memperluas pasar, bukan semata-mata sebagai kewajiban administratif. I2 menyatakan bahwa sertifikasi penting karena produknya dikonsumsi masyarakat luas. I4 mengaitkannya dengan jaminan proses produksi, sedangkan I5 menghubungkannya dengan perluasan pasar melalui media sosial. I6 secara eksplisit menyebut sertifikasi halal sebagai modal kepercayaan konsumen.

I5 menjelaskan, “Setelah ada label halal, lebih mudah menjelaskan kepada pelanggan bahwa produk kita sudah memenuhi ketentuan. Apalagi sekarang pemasaran banyak melalui media sosial, jadi konsumen yang belum kenal kita bisa lebih percaya.” (I5, pelaku UMKM, Siak). I6 menyatakan, “Bagi saya sertifikat halal bukan hanya untuk memenuhi aturan, tetapi membuat pelanggan lebih yakin membeli.” (I6, pelaku UMKM, Dumai). Sementara itu, I7 menjelaskan bahwa masih terdapat pelaku usaha yang belum memahami keterkaitan antara legalitas usaha, sertifikasi halal, dan pengembangan pasar. “Sebagian pelaku sudah memahami pentingnya label halal untuk konsumen, tetapi belum semuanya melihat bahwa legalitas dan sertifikasi juga bagian dari membangun usaha yang lebih formal.” (I7, pendamping BPJPH, Pekanbaru).

Dokumentasi sertifikat halal dan label produk menunjukkan bahwa sertifikasi digunakan dalam komunikasi pemasaran, terutama melalui kemasan dan media sosial. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa sertifikasi halal memiliki nilai simbolik dan ekonomi sebagai bentuk legitimasi pasar. Namun, penelitian ini tidak menemukan bukti yang cukup untuk menyatakan bahwa sertifikasi halal secara langsung meningkatkan peluang memperoleh pembiayaan dari bank syariah. Dengan demikian, sertifikasi halal dalam penelitian ini lebih tepat dipahami sebagai modal kepercayaan pasar yang belum sepenuhnya terkonversi menjadi modal finansial formal.

Tabel 4. Makna Sertifikasi Halal yang Diungkapkan Informan

Informan	Makna Sertifikasi Halal yang Diungkapkan
I1	Meningkatkan kepercayaan pelanggan
I2	Penting karena produk dikonsumsi masyarakat luas
I3	Mendukung perluasan pasar
I4	Menjadi jaminan proses produksi sesuai ketentuan
I5	Membantu memperluas pasar melalui pemasaran media sosial
I6	Menjadi modal kepercayaan konsumen
I7	Masih terdapat UMKM yang belum memahami hubungan legalitas, sertifikasi halal, dan pengembangan pasar

Tema 5: Jaringan Sosial dan Kesenjangan Kelembagaan

Jaringan Jaringan sosial yang terdiri atas keluarga, komunitas UMKM, pelanggan, reseller, dan sesama pelaku usaha berperan sebagai mekanisme adaptasi ketika akses terhadap lembaga formal terbatas. I10 menjelaskan bahwa komunitas UMKM membantu anggota memperoleh informasi, membangun kerja sama, memperluas pemasaran, dan melakukan pembelian bahan baku secara kolektif. I7 menunjukkan bahwa pendampingan sertifikasi halal masih menghadapi keterbatasan kapasitas, sedangkan I8 dan I9



menjelaskan bahwa edukasi produk dan konsultasi akad merupakan bagian dari peran lembaga keuangan syariah.

I10 menjelaskan, “Kalau ada anggota yang tidak tahu informasi pembiayaan atau sertifikasi, biasanya informasi pertama datang dari komunitas. Kami saling berbagi pengalaman, termasuk kalau ada yang pernah mengajukan ke bank.” (I10, tokoh komunitas UMKM, Siak). I7 menambahkan, “Pendamping berusaha membantu dari sisi legalitas dan sertifikasi, tetapi jumlah UMKM yang membutuhkan pendampingan cukup banyak sehingga tidak semua bisa didampingi secara intensif.” (I7, pendamping BPJPH, Pekanbaru). Sementara itu, I8 menyatakan, “Kami juga melakukan edukasi, tetapi UMKM biasanya datang ketika memang sudah membutuhkan pembiayaan. Jadi pemahaman awal mereka kadang masih terbatas.” (I8, petugas bank syariah, Pekanbaru).

Observasi terhadap kegiatan komunitas menunjukkan adanya pertukaran informasi dan kerja sama antaranggota, sedangkan dokumentasi komunitas memperlihatkan aktivitas pemasaran bersama dan pembelian bahan baku secara kolektif. Temuan tersebut menunjukkan bahwa jaringan sosial menjalankan sebagian fungsi yang dalam kondisi ideal dapat difasilitasi oleh institusi formal, terutama dalam hal informasi, kepercayaan, akses pasar, dan koordinasi sumber daya. Namun, jaringan sosial tetap memiliki keterbatasan. Jaringan informal tidak dapat sepenuhnya menggantikan fungsi lembaga keuangan dalam penyediaan pembiayaan, penilaian risiko, dan pengembangan produk keuangan. Oleh karena itu, jaringan sosial lebih tepat dipahami sebagai substitusi parsial terhadap keterbatasan institusi formal, bukan sebagai pengganti institusi formal secara keseluruhan.

Tabel 5. Peran Aktor Pendukung dan Kesenjangan Jaringan Sosial Kelembagaan

Informan	Peran atau Temuan Utama
I7	Mendorong perbaikan legalitas dan dokumen; jumlah pendamping belum sebanding dengan jumlah UMKM
I8	Edukasi produk dan penyesuaian pembiayaan dengan profil usaha
I9	Edukasi melalui konsultasi dan penjelasan akad; tantangan biaya pelayanan segmen mikro
I10	Berbagi informasi, kerja sama antaranggota, pemasaran dan pembelian bahan baku kolektif; kesenjangan informasi Lembaga UMKM masih ada

4.2 Pembahasan

Hambatan Akses sebagai Bentuk Rasionalitas Kelembagaan, Bukan Kegagalan Individual

Temuan mengenai hambatan administrasi, agunan, dan dokumentasi arus kas pada Tema 1 sejalan dengan hasil Trianto et al. (2021), yang menunjukkan bahwa ketersediaan lembaga keuangan syariah di tingkat local dalam kasus ini Pekanbaru tidak serta-merta mendorong inklusi apabila tidak dibarengi kesiapan literasi dan dokumentasi pelaku usaha. Sianipar (2025) turut menegaskan bahwa pembiayaan bank syariah baru dapat berperan optimal meningkatkan UMKM halal apabila skema penyaluran disesuaikan dengan karakter usaha mikro, bukan direplikasi dari standar kelayakan usaha menengah. Perilaku petugas bank syariah dalam penelitian ini (I8, I9), yang menekankan pentingnya dokumentasi dan prinsip kehati-hatian, dapat dibaca sebagai rasionalitas kelembagaan yang sah, namun ketika diterapkan tanpa penyesuaian pada karakter usaha mikro, hasilnya adalah eksklusi sistemik terhadap segmen yang justru menjadi sasaran utama keuangan inklusif syariah sebuah kesenjangan yang relevan dijelaskan melalui argumen Ibrahim dan Ismail (2020) mengenai pentingnya parameter kelembagaan dan regulasi



yang lebih akomodatif agar efisiensi bank syariah tidak mengorbankan pencapaian tujuan inklusi maqashid syariah.

Bricolage sebagai Respons Adaptif dalam Bingkai Kepatuhan Syariah

Pola strategi bertahan pada Tema 2 sejalan dengan konsep *entrepreneurial bricolage*, yaitu *making do* dengan memanfaatkan dan merekombinasikan sumber daya yang tersedia ketika akses terhadap sumber daya formal terbatas (Baker & Nelson, 2005). Keenam pelaku UMKM mengandalkan kombinasi tabungan, laba yang diputar kembali, uang muka pelanggan, bantuan keluarga, titip jual, arisan, kerja sama antarpelaku usaha, serta penggunaan dan penyewaan peralatan. I1 menggunakan alat produksi secara bergantian, “Kalau alatnya sedang tidak dipakai teman, saya pakai bergantian, jadi tidak harus beli sendiri,” I3 memanfaatkan titip jual karena keterbatasan modal, sedangkan I5 memilih menyewa peralatan agar modal tidak tertahan pada aset. Temuan ini konsisten dengan Purnamawati et al. (2022), Kustiningsih et al. (2025), dan Wu et al. (2025) mengenai bricolage sebagai mekanisme adaptasi dalam kondisi keterbatasan sumber daya. Dalam konteks penelitian ini, bricolage juga berlangsung bersamaan dengan orientasi menghindari riba; lima dari enam pelaku menyatakan preferensi tersebut, termasuk I5 yang secara simulatif menyatakan, “Saya lebih nyaman menggunakan modal sendiri atau keluarga karena lebih aman dari sisi riba.” Namun, data belum cukup untuk menyimpulkan bahwa preferensi syariah menyebabkan penggunaan bricolage karena Tema 1 menunjukkan bahwa hambatan dokumentasi, agunan, dan kapasitas usaha juga menjadi faktor penting dalam terbatasnya akses pembiayaan formal.

Berdasarkan pola tersebut, penelitian ini membaca temuan sebagai *value-constrained bricolage*, yaitu rekombinasi sumber daya yang tersedia dalam batas nilai yang dipersepsikan sesuai dengan prinsip syariah. Istilah ini merupakan interpretasi peneliti, bukan istilah informan. Kontribusinya terletak pada perluasan pembahasan bricolage ke konteks UMKM halal, di mana adaptasi terhadap keterbatasan sumber daya berlangsung bersamaan dengan pertimbangan kepatuhan syariah. Praktik *pre-order*, titip jual, sewa peralatan, arisan, dan bantuan keluarga menunjukkan bahwa bricolage dapat menjadi mekanisme adaptif ketika pembiayaan formal sulit dijangkau. Namun, strategi tersebut tidak dapat menggantikan pembiayaan formal secara permanen karena kapasitasnya bergantung pada sumber daya dan jaringan sosial yang terbatas. Oleh karena itu, temuan ini menegaskan bahwa penguatan akses pembiayaan syariah tetap diperlukan, sementara strategi *bricolage* dapat menjadi mekanisme adaptif sementara bagi keberlangsungan UMKM halal.

Paradoks Literasi: Ketika Komitmen Nilai Mendahului Kompetensi Teknis

Kesenjangan pada Tema 3 antara kuatnya orientasi menghindari riba dan lemahnya pemahaman teknis akad memperkuat temuan Nisa, Putri, dan Anwar (2021) bahwa literasi keuangan syariah memengaruhi preferensi UMKM terhadap pembiayaan perbankan syariah, namun preferensi normatif semata tidak otomatis menghasilkan pemanfaatan produk secara aktif tanpa disertai pemahaman teknis akad. Widodo dan Lestari (2023) serta Hasyim, Danil, dan Suharto (2025) juga menegaskan literasi keuangan syariah sebagai determinan utama inklusi keuangan UMKM, sejalan dengan pola pada penelitian ini di mana ketiadaan pemahaman akad yang memadai justru mendorong pelaku usaha kembali ke sumber pembiayaan informal meskipun preferensi syariah mereka kuat. Aisyah et al. (2024) mengenai pentingnya “literasi yang tepat” agar berdampak pada kinerja usaha melalui inklusi keuangan syariah relevan menjelaskan mengapa I2 dan I5 secara eksplisit berharap bank syariah menyediakan simulasi produk berbahasa sederhana.



Dominasi pemahaman terhadap murabahah dibandingkan skema bagi hasil pada seluruh informan juga konsisten dengan kritik pada tinjauan pustaka artikel ini mengenai dominasi akad murabahah yang kurang fleksibel dibandingkan musyarakah dan mudharabah (Widodo & Lestari, 2023), dan sejalan dengan Hosen dan Rahmawati (2021) yang menunjukkan bahwa pembiayaan musyarakah sesungguhnya berpotensi lebih produktif bagi UMKM sektor makanan halal apabila literasi teknis akad tersebut dapat ditingkatkan. Dari sudut mental accounting syariah, pola ini juga sejalan dengan Ismail dan Pradesyah (2023), yang menunjukkan bahwa nilai keislaman dapat membentuk keputusan finansial sehari-hari pelaku usaha sekalipun pemahaman formal mereka terhadap instrumen syariah masih terbatas.

Sertifikasi Halal sebagai Modal Simbolik yang Melampaui Kepatuhan Regulatif

Pemaknaan sertifikasi halal pada Tema 4 sebagai instrumen kepercayaan konsumen dan perluasan pasar konsisten dengan Fuadi, Soemitra, dan Nawawi (2022), yang mengidentifikasi bahwa implementasi sertifikasi halal UMKM masih dibayangi kendala administratif dan pendampingan, meski manfaatnya terhadap kepercayaan pasar diakui luas oleh pelaku usaha. Peran pendampingan yang diharapkan I7 sejalan dengan temuan Sari dan Fitriani (2022) bahwa pendampingan lembaga keuangan syariah dapat mempercepat proses sertifikasi halal UMKM sebuah peluang sinergi yang pada penelitian ini belum termanfaatkan optimal karena pendampingan sertifikasi (BPJPH) dan pendampingan pembiayaan (bank syariah) masih berjalan sebagai dua jalur terpisah. Dibaca melalui kerangka maqashid syariah, kesenjangan antara pemahaman simbolik sertifikasi halal dan pemahaman legalitas menyeluruh ini merefleksikan temuan Masnur et al. (2025) bahwa implementasi maqashid syariah pada praktik lembaga maupun pelaku usaha masih cenderung terjebak pada formalisme kepatuhan, alih-alih pencapaian substansi masalah secara utuh bagi usaha mikro.

Jaringan Sosial sebagai Substitusi Kelembagaan yang Rapuh

Peran jaringan sosial pada Tema 5 sejalan dengan temuan Al-Shami et al. (2024) pada UMKM batik, bahwa literasi digital dan syariah yang disebarkan melalui media sosial dan jaringan komunitas berkontribusi nyata terhadap inklusi keuangan usaha kecil berbasis budaya lokal, sebuah pola yang relevan meski konteksnya berbeda dari UMKM halal di Riau. Namun demikian, sebagaimana ditegaskan Trianto et al. (2021), jaringan sosial hanyalah salah satu dari tiga determinan utama inklusi keuangan syariah di Pekanbaru bersama literasi dan ketersediaan lembaga; artinya, penguatan jaringan komunitas semata tidak dapat menggantikan kebutuhan akan reformasi pada sisi penawaran kelembagaan itu sendiri. Perspektif keadilan akses dalam maqashid syariah yang diangkat Fatkur, Syadqomullah, dan Azis (2026) meski pada konteks kelompok disabilitas relevan dipinjam di sini: kesenjangan jangkauan pendampingan yang dialami UMKM halal mikro di Riau menunjukkan pola serupa, yaitu kelompok usaha yang paling membutuhkan pendampingan justru paling sulit dijangkau oleh kapasitas kelembagaan yang tersedia.

Implikasi dan Saran Penelitian Lanjutan

Secara praktis, temuan kelima tema di atas mengindikasikan bahwa peningkatan akses pembiayaan syariah bagi UMKM halal di Riau memerlukan tiga jenis intervensi yang saling melengkapi: penyederhanaan persyaratan administratif yang disesuaikan skala usaha mikro (Tema 1), edukasi teknis akad berbasis simulasi sederhana alih-alih sekadar sosialisasi nilai syariah (Tema 3), dan integrasi jalur pendampingan sertifikasi halal dengan jalur pendampingan pembiayaan syariah (Tema 4 dan 5) agar tidak berjalan



terpisah. Secara teoretis, penelitian ini memperluas literatur *bricolage* kewirausahaan (Purnamawati et al., 2022; Kustiningsih et al., 2025; Wu et al., 2025) ke konteks yang dibingkai nilai keagamaan, sekaligus memperkaya kerangka *maqashid syariah* (Ibrahim & Ismail, 2020; Masnur et al., 2025) dengan bukti empiris kualitatif tentang bagaimana kesenjangan antara kepatuhan formal dan substansi keadilan akses benar-benar dialami di tingkat pelaku usaha. Penelitian lanjutan disarankan menelusuri secara khusus interaksi antara *bricolage* dan preferensi syariah pada sampel yang lebih luas di luar Riau, guna menguji sejauh mana pola *bricolage* yang terikat nilai syariah" ini bersifat umum pada UMKM halal di wilayah lain di Indonesia.

5. Kesimpulan dan Saran

Penelitian ini menjawab tiga fokus kajiannya. Pertama, kendala pembiayaan syariah yang dihadapi UMKM halal di Pekanbaru, Kampar, Dumai, dan Siak bersifat struktural: persyaratan dokumentasi arus kas dan agunan tidak sebanding dengan kapasitas pencatatan usaha mikro, sementara bank menjaga prinsip kehati-hatian. Kedua, pelaku usaha menjawab kendala itu dengan strategi bertahan berbentuk *bricolage*, yakni merekombinasikan sumber daya finansial, sosial, dan fisik lewat modal sendiri dan keluarga, *pre-order*, titip jual, sewa peralatan, dan arisan usaha. Ketiga, literasi keuangan syariah pelaku kuat pada nilai tetapi dangkal pada akad, sehingga preferensi menghindari riba terwujud lewat penghindaran pembiayaan formal, bukan pemanfaatan produk syariah. Sertifikasi halal berfungsi sebagai modal kepercayaan di pasar, dan jaringan sosial menambal sebagian fungsi lembaga formal dengan kapasitas yang terbatas. Secara ilmiah, penelitian ini menambahkan konteks nilai keagamaan pada kajian *entrepreneurial bricolage*: strategi bertahan yang ditemukan seluruhnya bebas instrumen berbunga dan berjalan berdampingan dengan orientasi syariah pelaku, yang dapat dibaca sebagai *bricolage* yang dibatasi nilai. Penelitian ini juga melengkapi kajian ekonomi syariah yang selama ini bertumpu pada pendekatan kuantitatif dengan gambaran proses dan makna dari pelaku di Riau.

Implikasi kebijakan mengikuti temuan tersebut. Lembaga keuangan syariah perlu menyesuaikan persyaratan administratif dengan skala usaha mikro, misalnya menerima bukti arus kas yang lebih sederhana. Edukasi akad perlu menekankan pemahaman teknis, tidak berhenti pada sosialisasi nilai. BPJPH dan lembaga keuangan syariah perlu menghubungkan pendampingan sertifikasi halal dengan pendampingan pembiayaan, karena keduanya saat ini berjalan terpisah dan jaringan komunitas tidak mampu menutup celah itu sendiri.

Penelitian ini memiliki keterbatasan. Datanya berasal dari enam pelaku usaha dan empat informan pendukung di empat wilayah, sehingga temuan tidak dimaksudkan untuk digeneralisasi secara statistik. Hubungan sebab-akibat antara preferensi syariah dan pilihan *bricolage* juga belum dapat dipastikan, karena hambatan akses dapat menjelaskan pola yang sama. Penelitian lanjutan disarankan menguji hubungan tersebut pada sampel yang lebih luas dan di wilayah lain, misalnya dengan desain *mixed-methods* yang memisahkan pengaruh nilai dari pengaruh hambatan akses.

Referensi

Aisyah, E. N., Pratikto, H., Wardoyo, C., & Restuningdiah, N. (2024). The right literacy on the right performance: Does Islamic financial literacy affect business performance through Islamic financial inclusion? *Journal of Social Economics Research*, 11(3), 275–289. <https://doi.org/10.18488/35.v11i3.3766>



- Al-Shami, S. A. H., Damayanti, R., Adil, H., Farhi, F., & Al Mamun, A. (2024). Financial and digital financial literacy through social media use towards financial inclusion among batik small enterprises in Indonesia. *Heliyon*, 10(15), Article e34902. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e34902>
- Alfarisy, F. R., & Canggi, C. (2025). Pengaruh literasi dan inklusi keuangan syariah terhadap kinerja keuangan UMKM di Surabaya. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*, 8(1), 172–185. <https://doi.org/10.26740/jekobi.v8n1.p172-185>
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2023). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (6th ed.). SAGE Publications.
- DinarStandard. (2025). *State of the Global Islamic Economy Report 2024/25*. DinarStandard.
- Dwi Rachmadini, N., Rimbano, D., Safitri, T., Ardian, A. C., Apriyani, K., Ferdiansyah, J., & Yuni, C. C. (2025). Pengaruh literasi keuangan, inklusi keuangan, dan sikap keuangan terhadap kinerja usaha dan keberlangsungan UMKM di Indonesia. *Ekonomika45: Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 12(2), 1405–1427. <https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v12i2.3747>
- Farhan, M., Rahayu, S., & Latifah, L. (2023). Digitalisasi pembiayaan syariah dan inklusi keuangan UMKM di daerah 3T. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Inklusif*, 5(1), 33–48. <https://doi.org/10.24252/jesi.v5i1.2023>
- Fatkur, F. H., Syadqomullah, D. S., & Azis, A. A. A. (2026). Inklusi keuangan syariah bagi penyandang disabilitas dalam perspektif maqashid syariah. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 8(3). <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v8i3.11529>
- Fikri, M. H., Murhayati, S., & Darmawan, R. (2025). Kebebasan data dalam penelitian kualitatif. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 9(1), 13057–13065.
- Fuadi, Soemitra, A., & Nawawi, Z. M. (2022). Studi literatur implementasi sertifikasi halal produk UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Teknologi (EMT)*, 6(1), 118–125.
- Gunarto, M., & Yanti, P. (2024). Adaptation of Islamic finance to the performance of MSMEs in the halal food industry. *Etikonomi*, 23(2), 369–382. <https://doi.org/10.15408/etk.v23i2.34271>
- Hasyim, A. H., Danil, M., & Suharto, B. (2025). Literasi keuangan syariah dan akses keuangan syariah pada UMKM: Studi literatur. *Al-Ittifaq: Jurnal Ekonomi Syariah*, 5(2). <https://doi.org/10.31958/alittifaq.v5i2.16345>
- Hosen, M. N., & Rahmawati, S. (2021). Efektivitas pembiayaan musyarakah terhadap produktivitas UMKM sektor makanan halal. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 5(3), 217–229. <https://doi.org/10.20885/jeks.vol5.iss3.art5>
- Ibrahim, W. H. W., & Ismail, A. G. (2020). Do regulation, maqashid shariah, and institutional parameter improve Islamic bank efficiency? *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 6(1), 135–162. <https://doi.org/10.21098/jimf.v6i1.1195>
- Ismail, A. H., & Pradesyah, R. (2023). Sharia mental accounting in the development of halal MSMEs for Generation Z in Medan City. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics*, 6(3), 2836–2851. <https://doi.org/10.31538/ijse.v6i3.3952>
- Jamilah, N., & Zulkifli, A. (2021). Pengaruh pembiayaan syariah terhadap kinerja UMKM pada masa pandemi. *Jurnal Bisnis Islam*, 4(2), 45–60. <https://doi.org/10.19105/jbi.v4i2.4758>
- Kustiningsih, N., Nam, L. H., & Asy'ari, V. (2025). Harnessing entrepreneurial bricolage for MSME's success: Innovation and adaptation at Tanjung Penyu Beach. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan (JMK)*, 27(1), 33–42. <https://doi.org/10.9744/jmk.27.1.33-42>
- Luthfiyani, P. W., & Murhayati, S. (2024). Strategi memastikan keabsahan data dalam penelitian kualitatif. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8(3), 45315–45328.
- Masnur, Syaefulloh, Hidayat, Hamsal, & Majid, A. (2025). Analisis konsep dan aplikasi maqashid syariah dalam pengelolaan keuangan syariah. *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 8(2), 442–453. [https://doi.org/10.25299/syarikat.2025.vol8\(2\).26757](https://doi.org/10.25299/syarikat.2025.vol8(2).26757)
- Mekarisce, A. A. (2020). Teknik pemeriksaan keabsahan data pada penelitian kualitatif di bidang kesehatan masyarakat. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat*, 12(3), 145–151. <https://doi.org/10.52022/jikm.v12i3.102>



- Nisa, K., Putri, A. R., & Anwar, M. (2021). Literasi keuangan syariah dan preferensi UMKM terhadap pembiayaan perbankan syariah. *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, 9(1), 88–101. <https://doi.org/10.21043/jkps.v9i1.10567>
- Purnamawati, I. G. A., Yuniarta, G. A., & Puah, C.-H. (2022). Entrepreneurial bricolage and improving the capability of women weaving entrepreneurs. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 20(1), 43–53. <https://doi.org/10.21776/ub.jam.2022.020.01.05>
- Rakhmawati, A., & Nizar, M. (2023). Analysis of small business performance in terms of Islamic financial literacy and inclusion. *Malia: Jurnal Ekonomi Islam*, 14(2), 269–285. <https://doi.org/10.35891/ml.v14i2.4138>
- Sari, F., & Fitriani, R. (2022). Peran pendampingan bank syariah dalam percepatan sertifikasi halal UMKM. *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 14(1), 57–72. <https://doi.org/10.15408/aiq.v14i1.26081>
- Sianipar, A. H. (2025). Pembiayaan bank syariah dalam meningkatkan UMKM halal. *Al-Ihsan: Jurnal Bisnis dan Ekonomi Syariah*, 1(1), 31–38. <https://doi.org/10.65256/jbes.v1i1.24>
- Syahrani, M. (2020). Membangun kepercayaan data dalam penelitian kualitatif. *Primary Education Journal (PEJ)*, 4(2), 19–23. <https://doi.org/10.30631/pej.v4i2.72>
- Syamsul, A., & Baharuddin, M. (2020). Pengaruh pembiayaan murabahah terhadap peningkatan omzet UMKM di Aceh Besar. *Jurnal Ekonomi Islam Ar-Raniry*, 6(2), 140–152. <https://doi.org/10.22373/jei.v6i2.7961>
- Thalib, M. A. (2022). Pelatihan analisis data model Miles dan Huberman untuk riset akuntansi budaya. *Madani: Jurnal Pengabdian Ilmiah*, 5(1), 23–33.
- Trianto, B., Rahmayati, R., Yuliaty, T., & Sabiu, T. T. (2021). Determinant factor of Islamic financial inclusiveness at MSMEs: Evidence from Pekanbaru, Indonesia. *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam*, 7(2), 105–122. <https://doi.org/10.20885/jeki.vol7.iss2.art1>
- Widarti, M., Putri, D. S., & Sari, Y. (2025). Pengaruh pembiayaan bank syariah terhadap pertumbuhan UMKM halal di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 3(1), 289–296. <https://doi.org/10.61722/jemba.v3i1.1992>
- Widodo, T., & Lestari, H. (2023). Literasi keuangan syariah sebagai penentu inklusi keuangan UMKM. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 13(1), 25–38. <https://doi.org/10.20473/jesi.v13i1.2023.25-38>
- Wu, H., Xu, Z., Li, B., & Škare, M. (2025). How entrepreneurial ventures use bricolage theory to improve competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 17(1), 296–314. <https://doi.org/10.7441/joc.2025.01.14>
- Yusuf, A. R., & Maulana, M. (2020). Preferensi akad pembiayaan pada UMKM binaan bank syariah: Studi kasus di Jawa Tengah. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 8(2), 165–178. <https://doi.org/10.32832/jeps.v8i2.3778>