

## PERAN DAN STRATEGI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN INKLUSI KEUANGAN DI DESA MACCINI BAJI PADA BSI KCP JENEPONTO

Nurul Rahmadani<sup>1</sup>, Nuraeni Gani<sup>2</sup>, Hafsah Umar<sup>3</sup>, Sudirman<sup>4</sup>, Supriadi<sup>5</sup>  
[nurulrhmdanii@gmail.com](mailto:nurulrhmdanii@gmail.com)<sup>1</sup>, [hjnuraeni.gani@gmail.com](mailto:hjnuraeni.gani@gmail.com)<sup>2</sup>, [hafsah.umar@uin-aauddin.ac.id](mailto:hafsah.umar@uin-aauddin.ac.id)<sup>3</sup>,  
[sudirman.andi@uin-alauddin.ac.id](mailto:sudirman.andi@uin-alauddin.ac.id)<sup>4</sup>, [supriadi.hamid@uin-aauddin.ac.id](mailto:supriadi.hamid@uin-aauddin.ac.id)<sup>5</sup>  
Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran dan strategi yang diterapkan oleh perbankan syariah, khususnya BSI KCP Jeneponto, dalam meningkatkan inklusi keuangan di Desa Maccini Baji. Penelitian ini dilatar-belakangi oleh rendahnya tingkat literasi dan pemahaman masyarakat terhadap sistem perbankan syariah meskipun mayoritas penduduk beragama Islam dan berada dalam lingkungan yang menjunjung tinggi nilai-nilai budaya loka seperti siri' na pacce. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perbankan syariah memiliki peran strategis dalam menyediakan akses keuangan yang adil dan sesuai syariah, terutama bagi masyarakat desa yang belum terjangkau layanan keuangan formal. Strategi yang diterapkan meliputi edukasi keuangan, peningkatan literasi syariah, pengembangan produk sesuai kebutuhan loka, serta pemanfaatan teknologi digital. Namun, keberhasilan strategi tersebut masih dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain keterbatasan infrastruktur, kurangnya sosialisasi, serta rendahnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya layanan keuangan syariah. Penelitian ini memberikan gambaran bahwa perbankan syariah memiliki peran yang signifikan dalam membangun inklusi keuangan yang adil dan berkelanjutan di wilayah pedesaan. Dengan strategi pendekatan berbasis nilai-nilai Islam dan kearifan loka, lembaga keuangan syariah tidak hanya dapat meningkatkan akses keuangan, tetapi juga membentuk budaya ekonomi yang sesuai syariat. Temuan ini dapat dijadikan acuan bagi kebijakan perbankan syariah dalam merancang program inklusi keuangan di daerah-daerah dengan karakteristik sosial religius yang kuat.

**Kata Kunci:** Perbankan Syariah, Inklusi Keuangan, Strategi Pemasaran, Literasi Keuangan, BSI KCP Jeneponto.

### PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang mempunyai masyarakat beragam dan menjunjung tinggi keberagaman bukan keseragaman mengingat masyarakat yang penuh dengan banyak kultur, ras dan agama. Indonesia merupakan salah satu negara Islam terbesar di dunia dengan kata lain umat muslim Indonesia sangat membutuhkan segala sesuatu yang halal, termasuk hukum syariah dalam ekonomi Islam. Karenanya interaksi ekonomi masyarakat tentunya tidak dapat dilepaskan dengan keberadaan lembaga keuangan yang mempunyai fungsi sebagai penyaluran dana pada masyarakat atau nasabah sehingga Peranan perbankan tetap memiliki posisi strategis khususnya sebagai lembaga intermediasi dan penunjang sistem pembayaran baik secara lokal, nasional maupun internasional. Bank syariah Indonesia (BSI) resmi beroperasi pada 1 Februari 2021. BSI merupakan bank syariah di Indonesia hasil penggabungan (merger) tiga bank syariah dari himpunan bank milik negara (HIMBARA), yaitu bank BRI Syariah (BRIS), bank syariah mandiri (BSM), dan bank BNI syariah (BNIS). Terobosan kebijakan pemerintah untuk melakukan merger 3 bank syariah ini diharapkan dapat memberikan pilihan lembaga keuangan baru bagi masyarakat sekecil apa pun mampu

mendorong perekonomian nasional (Ilfa Dianita, dkk 2021).

Seiring dengan perkembangan terkini, keuangan Islam masih berada di tahap awal pertumbuhannya dan menghadapi berbagai tantangan. Salah satu tantangan utama dalam industri keuangan Islam adalah minimnya tenaga kerja terampil yang memiliki pengetahuan mendalam mengenai prinsip dan kaidah syariah, serta pemahaman yang kuat tentang keuangan itu sendiri.

Karena itu, untuk memastikan pertumbuhan keuangan dan ekonomi Islam yang berkelanjutan, penting untuk menjamin keberlangsungan sumber daya manusia agar mampu menciptakan para profesional berkualitas tinggi. Meningkatkan jumlah ahli di bidang ini dapat menghasilkan inovasi berkelanjutan, termasuk pengembangan produk dan jasa baru dalam keuangan Islam, serta perbaikan terhadap produk dan jasa yang sudah ada, agar dapat memenuhi dan melayani kebutuhan masyarakat dengan cara yang lebih efektif dan efisien (Mustamin, Ismawati, and Trimulato 2020).

Perbankan syariah memiliki peran utama dalam memperkuat inklusi keuangan di Indonesia dengan menyediakan produk dan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah. Hal ini meliputi penawaran produk tabungan, pembiayaan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), pembiayaan tanpa bunga, asuransi syariah, serta instrumen investasi yang fokus pada keberlanjutan dan tanggung jawab sosial. (Nabila Eka Pratiwi & Anjai Nurul Akbar, 2023) Selain itu, perbankan syariah juga berperan dalam edukasi dan peningkatan literasi keuangan. Dalam konteks keuangan inklusif, pendidikan dan pemahaman yang baik tentang produk dan layanan keuangan menjadi sangat penting. Tujuan perbankan syariah adalah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap prinsip syariah, manfaat dari produk keuangan yang ditawarkan dan pengelolaan keuangan yang bertanggung jawab.

Perbankan syariah merupakan lembaga yang penting dalam mengimplementasikan inklusi keuangan di Indonesia. Jika kita flashback ke 2008, jumlah pemain industri perbankan syariah saat itu masih berjumlah 155, yaitu 3 Bank Umum Syariah (BUS), 28 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 124 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Kini jumlah itu semakin meningkat seiring bertambahnya kesadaran masyarakat untuk menggunakan produk-produk keuangan non-bunga. Pada Desember 2013 saja Indonesia telah memiliki 11 Bank Umum Syariah (BUS), 23 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 16 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Ini merupakan bukti konkrit bahwa perbankan syariah mampu bertahan dan tumbuh meskipun di tengah instabilitas ekonomi, seperti krisis 1998, 2008 dan krisis yang melanda Eropa 2011 silam. Perkembangan secara kuantitas ini sudah tersebar dari pusat hingga ke daerah sehingga bisa dijangkau oleh semua lapisan masyarakat. Keberadaan perbankan syariah sebagai salah satu bagian penting dari lembaga keuangan formal di negeri ini diharapkan mampu mengimplementasikan *financial inclusion* (Nengsih, 2023).

Jumlah nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) menunjukkan pertumbuhan yang sangat signifikan dalam beberapa tahun terakhir:

Gambar 1.1  
Jumlah Nasabah BSI  
Sumber : BSI, 2023

Industri keuangan syariah di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir, telah mengalami pertumbuhan yang luar biasa. Perkembangan ini ditunjukkan dengan munculnya reksa dana syariah, perbankan syariah, asuransi syariah, dan lembaga keuangan syariah lainnya di Indonesia. Di pasar keuangan syariah, sektor perbankan syariah telah berkembang dengan sangat cepat dan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perekonomian lokal. Sektor perbankan syariah memiliki kemampuan untuk membantu transformasi ekonomi menjadi

ekonomi yang inklusif, produktif, dan bernilai tambah. Layanan per-bankan yang memanfaatkan teknologi termasuk digita banking, asuransi digita online, sistem jaur pembayaran, dan lainnya (Ainol Yaqin, Taitha Monique Zuleika, 2024).

Persaingan pada industri perbankan sudah sangat ketat, dan tentunya berdampak terhadap strategi dari bank syariah. Bank syariah sebagai new player (pendatang baru) pada industri perbankan sudah seharusnya memiliki keunggulan baik dari visi dan misi, maupun produk dan jasa apabila di-bandingkan dengan bank konvensional. Kelemahan bank syariah pada saat ini adaah masih rendahnya tingkat literasi masyarakat terkait dengan produk dan jasa keuangan syariah. Rendahnya literasi tersebut menunjukkan bahwa pemahaman dan pengetahuan masyarakat Indonesia terkait dengan sistem ekonomi dan keuangan syariah masih belum optima. Bahkan menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terdapat kesenjangan pemahaman dan penge-tahuan keuangan yang tinggi berdasarkan geografis masyarakat yang tinggi di perkotaan dengan masyarakat yang tinggi di pedesaan serta masyarakat yang tinggi pada area yang sulit untuk di capai atau sulit dijangkau (remote area) (Putri Fitriyani, dkk 2024).

*Financia inclusion* (inklusi keuangan) didefinisikan sebagai usaha untuk mengurangi segala jenis hambatan, baik yang berkaitan dengan harga maupun yang bukan harga, agar masyarakat dapat mengakses layanan ke-uangan. Inklusi keuangan merupakan strategi nasional yang bertujuan untuk memberikan hak kepada setiap individu untuk mendapatkan akses dan pe-layanan lengkap dari lembaga keuangan dengan tepat waktu, kenyamanan, informatif, dan dengan biaya yang terjangkau, sambil menghormati martabat dan harkat manusia (Ardiyansyah. M, 2023).

Perbankan syariah daam Syariat Islam menganggap riba sebagai saah satu bentuk kejahatan daam masyarakat dan agama. Karena dampak yang ditimbulkan oleh riba yang cenderung mem-beratkan pihak nasabah, maka diperlukan sistem perbankan yang memiliki azas keadilan dan azas kemanfaatan sehingga semua elemen tidak ada yang merasa diberatkan. Daam agama Islam, inklusi keuangan merupakan instrumen penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pem-bangunan ekonomi, Islam menuntut umatnya agar tidak menghambur-hamburkan hartanya secara berlebih-lebihan, ha ini sesuai dengan firman Aah swt., daam QS. A-Isra'/17:26.

وَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا

Terjemahnya:

Berikanlah kepada kerabat dekat haknya, (juga kepada) orang miskin, dan orang yang daam perjaanan. Janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros.

Desa Maccini Baji, Kabupaten Jeneponto, merupakan wilayah dengan populasi penduduk yang cukup signifikan dan Mayoritas penduduk Desa Maccini Baji berprofesi sebagai petani dan pedagang, yang mana keduanya memerlukan dukungana finansia untuk kelancaran usaha mereka. Namun, penetrasi pengetahuan mengenai perbankan syariah di kaangan masyarakat masih tergolong rendah terutama karena konsep ini relatif baru bagi sebagian besar warga desa. Fenomena ini menarik, mengingat Kabupaten Jeneponto secara keseluruhan memiliki jumlah penduduk mencapai 422.270 jiwa (data tahun 2024) yang mayoritas beragama Islam dan dikena taat beribadah dengan populasi muslim yang dominan, pemanfaatan layanan keuangan ber-dasarkan prinsip syariah baik melau platform digita maupun non-digita seharusnya sudah menjadi pilihan utama, Masyarakat Jeneponto juga men-junjung tinggi tradisi siri' na pacce yang menekankan nilai-nilai saing menghormati dan tolong-menolong. Kondisi ini menghadirkan sebuah paradoks: di satu sisi terdapat potensi besar untuk pengembangan perbankan syariah yang selaras dengan nilai-nilai agama dan budaya masyarakat namun di sisi lain, pemahaman masyarakat yang masih terbatas menjadi tantangan tersendiri daam mengadopsi layanan perbankan syariah secara

komprehensif termasuk pemanfaatan teknologi digita.

Fenomena yang terjadi dalam lingkungan masyarakat yang ada di Desa Maccini Baji Kabupaten Jeneponto bahwa masih banyak yang belum mengetahui atau memahami tentang apa itu perbankan syariah, bagaimana sistem bagi hasil yang ada pada perbankan syariah, karena dominan masyarakat memakai jasa konvensional. Berdasarkan fenomena yang terjadi di kalangan masyarakat khususnya di Desa Maccini Baji Kabupaten Jeneponto, adanya perbankan syariah di kota Jeneponto tidak menjamin masyarakat tahu dan langsung menggunakan jasa perbankan syariah dikarenakan kurangnya sosialisasi antara pihak perbankan syariah dengan masyarakat setempat dan kurangnya rasa ingin tahu masyarakat tentang hal-hal baru yang ada di sekitarnya, serta kurangnya jangkauan dengan perbankan syariah sehingga membuat masyarakat tidak tahu apa saja kelebihan dari lembaga syariah tersebut. Hal ini juga yang membuat lembaga syariah kurang dikenal oleh masyarakat muslim.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul *“Peran dan Strategi Perbankan Syariah dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan di Desa Maccini Baji pada BSI KCP Jeneponto”*. Penelitian ini di latar belakang oleh keberadaan perbankan syariah yang belum mampu secara penuh mempengaruhi minat masyarakat Jeneponto untuk menggunakan produk-produk yang ada di perbankan syariah, karena masih banyak masyarakat yang belum mengetahui mengenai perbankan syariah dan bagaimana sistem pembiayaan yang ada di lembaga tersebut.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terperinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah (Fadli 2021).

Penelitian bukan mengumpulkan data sekali jadi atau sekaligus dan kemudian mengolahnya, melainkan dilakukan secara tahap demi tahap dan makna disimpulkan selama proses berlangsung dari awal sampai akhir kegiatan, bersifat naratif dan holistik. Penelitian kualitatif mencoba mengerti makna suatu kejadian atau peristiwa dengan mencoba berinteraksi dengan orang-orang dalam situasi atau fenomena tersebut (Ahmad Rijai 2019).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Peran perbankan syariah dalam meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat Desa Maccini Baji pada BSI KCP Jeneponto**

Kehadiran BSI KCP Jeneponto menjadi langkah penting dalam menjembatani kesenjangan akses keuangan bagi masyarakat desa. Dimana BSI KCP Jeneponto menyediakan berbagai layanan keuangan berbasis prinsip syariah. Layanan yang diberikan mencakup simpanan, pembiayaan mikro serta edukasi dan inklusi keuangan yang menjangkau masyarakat pedesaan, termasuk Desa Maccini Baji.

Keberadaan kantor BSI di kawasan ini telah memberikan dampak positif dan membawa perubahan signifikan terhadap kondisi ekonomi dan sosial masyarakat dengan mendekatkan layanan perbankan pada masyarakat yang sebelumnya belum terjangkau. Masyarakat kini lebih mudah mengakses dana untuk kebutuhan produktif seperti modal usaha, pertanian dan peternakan. Hal ini mendorong pertumbuhan ekonomi mikro di desa dan menciptakan lapangan kerja baru. Selain itu, meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap sistem perbankan syariah juga berkontribusi pada peningkatan kesadaran dan ke-

percayaan terhadap lembaga keuangan forma. Dimana sebelumnya, sebagian masyarakat lebih memilih meminjam pada rentenir atau lembaga tidak resmi karena dianggap lebih cepat meski dengan bunga yang tinggi.

BSI KCP Jeneponto daam meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat Desa Maccini Baji, melakukan beberapa inisiatif, yaitu: Pertama, BSI membuka kesempatan kepada masyarakat desa untuk memiliki rekening tabungan syariah dengan persyaratan yang mudah dan tanpa bunga, yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Langkah ini memberikan akses awa kepada masyarakat untuk menabung secara forma. Ha ini dijelaskan oleh Bapak Rama Sumarlin selaku Branch Manager BSI KCP Jeneponto bahwa strategi utama yang dilakukan oleh pihak bank daam meningkatkan akses keuangan syariah di Desa Maccini Baji adaah melaui penyederhanaan proses pembukaan rekening dan pendekatan edukatif kepada masyarakat. BSI menawarkan produk tabungan syariah tanpa bunga, tanpa biaya administrasi bulanan, serta dengan persyaratan yang sangat mudah, yaitu cukup membawa KTP dan menyetor dana awa sebesar Rp20.000. Selain itu, BSI juga melibatkan agen bank yang membantu masyarakat melakukan transaksi tanpa harus datang langsung ke kantor cabang. Strategi ini dirancang khusus untuk menjangkau masyarakat desa yang sebelumnya belum memiliki rekening bank, baik karena keterbatasan akses maupun karena kekhawatiran terhadap sistem bunga yang dianggap mengandung riba.

Pernyataan ini diperkuat oleh hasil wawancara dengan saah satu warga Desa Maccini Baji, yaitu Ibu Suri (42 tahun), yang berprofesi sebagai pedagang sayur. Ibu Suri mengungkapkan bahwa ia awanya enggan membuka rekening karena mengira semua bank menerapkan sistem bunga dan memiliki proses administrasi yang rumit. Namun, setelah mengikuti sosiaisasi yang dilakukan oleh pihak BSI di baai dusun, ia memperoleh pemahaman baru bahwa BSI menggunakan prinsip syariah dan tidak mengenakan bunga maupun biaya bulanan. Ia juga menyebutkan bahwa persyaratan untuk membuka rekening sangat sederhana, sehingga akhirnya ia merasa yakin untuk mencoba menggunakan layanan perbankan syariah.

Kedua hasil wawancara tersebut menunjukkan keterkaitan yang erat antara strategi BSI dengan respon positif dari masyarakat. Strategi pendekatan langsung, edukasi mengenai prinsip syariah, serta penyederhanaan akses layanan terbukti mampu mengubah persepsi dan mendorong partisipasi masyarakat desa daam sistem keuangan forma. Ha ini menunjukkan bahwa keberhasilan lembaga keuangan syariah daam menjangkau masyarakat tidak hanya bergantung pada produk yang ditawarkan, tetapi juga pada cara pendekatan yang sesuai dengan kondisi sosia dan nilai-nilai keagamaan masyarakat setempat.

Berdasarkan wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendekatan yang dilakukan oleh BSI KCP Jeneponto terbukti efektif daam membuka akses awa terhadap layanan keuangan forma. Kemudahan persyaratan, pen-dekatan edukatif, dan kepatuhan terhadap prinsip syariah menjadi faktor kunci daam meningkatkan minat masyarakat desa untuk menabung dan menggunakan layanan perbankan.

Kedua, BSI menyediakan produk pembiayaan mikro berbasis akad syariah seperti mudharabah (bagi hasil), musyarakah (kemitraan usaha), dan qardhul hasan (pinjaman tanpa bunga). Produk-produk ini sangat diminati oleh pelaku UMKM di desa karena tidak memberatkan dan lebih adil di-bandingkan sistem pinjaman konvensional.

Hasil wawancara dengan Bapak Rama Sumarlin selaku Branch Manager BSI KCP Jeneponto dengan saah satu pelaku UMKM dari Desa Maccini Baji, Bapak Iwan, 37 Tahun, selaku petani jagung menunjukkan bahwa BSI secara aktif menyediakan produk pembiayaan mikro berbasis akad syariah seperti mudharabah, musyarakah, dan qardhul hasan. Produk-produk ini dirancang untuk menjawab kebutuhan pelaku UMKM di pedesaan, khususnya mereka yang memiliki keterbatasan akses ke perbankan konvensional

karena persyaratan yang dianggap berat atau sistem bunga yang tidak sesuai dengan prinsip syariah. BSI menekankan pentingnya keadilan dan keberkahan dalam pembiayaan, di mana nasabah hanya akan berbagi hasil jika usaha yang dijanjikan memperoleh keuntungan, sebagaimana diterapkan dalam akad mudharabah. Sementara itu, akad qardhul hasan ditawarkan tanpa bunga sebagai bentuk pembiayaan sosial.

Pernyataan ini diperkuat oleh hasil wawancara dengan salah satu pelaku UMKM dari Desa Maccini Baji, yaitu Bapak Iwan (37 tahun), seorang petani jagung.

Kedua pernyataan tersebut saling berkaitan dan menunjukkan bahwa pendekatan yang dilakukan oleh BSI tidak hanya sesuai dengan prinsip syariah, tetapi juga menjawab kebutuhan riil masyarakat desa, terutama para pelaku UMKM di sektor pertanian. Produk pembiayaan mikro yang fleksibel dan adil memberikan rasa aman kepada nasabah, terutama dalam menghadapi risiko usaha. Hal ini membuktikan bahwa pembiayaan berbasis akad syariah tidak hanya lebih diterima secara religius, tetapi juga lebih relevan secara praktis dibandingkan dengan sistem pinjaman konvensional yang memberatkan.

Berdasarkan wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan mikro berbasis akad syariah yang ditawarkan BSI KCP Jenepono menjadi solusi keuangan yang adil dan memberdayakan bagi pelaku usaha kecil di pedesaan. Kepercayaan masyarakat meningkat karena sistemnya sesuai dengan prinsip Islam dan tidak menimbulkan beban berlebih bagi peminjam dan strategi pemasaran dan pendekatan yang dilakukan oleh BSI KCP Jenepono terbukti efektif dalam mendorong inklusi keuangan syariah. Edukasi langsung mengenai akad bebas bunga dan bebas riba, penyederhanaan persyaratan administrasi, serta kehadiran agen BSI di desa, merupakan kombinasi strategi yang sesuai dengan karakteristik masyarakat pedesaan.

Penelitian oleh Nurudin & Ulwiya (2021) sesuai dengan pernyataan Ibu Suri yang sebelumnya menolak bank karena takut riba, namun akhirnya menerima karena penjelasan akad syariah oleh pihak BSI. Penelitian ini menyimpulkan bahwa persepsi religiusitas memiliki pengaruh signifikan terhadap minat menabung, di samping pelayanan dan promosi. Edukasi tentang akad syariah yang bebas bunga dan bebas riba membentuk keyakinan masyarakat bahwa produk BSI sesuai dengan nilai-nilai Islam.

Ketiga, BSI aktif mengadakan sosialisasi dan edukasi keuangan syariah melalui kerja sama dengan pemerintah desa, tokoh masyarakat, dan masjid. Sosialisasi ini dilakukan dalam bentuk seminar, pelatihan, serta pendekatan personal melalui agen BSI SMART yang berperan sebagai perpanjangan tangan bank.

Hasil wawancara dengan Bapak Rama Sumarlin (Branch Manager BSI KCP Jenepono) dan Ibu S (tokoh masyarakat Desa Maccini Baji) menunjukkan adanya keterkaitan erat antara pendekatan kolaboratif, edukatif, dan nilai religius dalam strategi pemasaran BSI di wilayah pedesaan, khususnya Jenepono.

#### 1. Strategi Kolaboratif antara Lembaga dan Masyarakat

BSI KCP Jenepono secara aktif menggandeng pemerintah desa, tokoh agama, dan pengurus masjid sebagai mitra dalam proses sosialisasi dan edukasi keuangan syariah. Kolaborasi ini memperkuat kepercayaan masyarakat karena pesan dan penjelasan disampaikan oleh figur yang dikenal dan dipercaya oleh warga setempat.

#### 2. Pemasaran Personal melalui Agen BSI SMART

Keberadaan agen BSI SMART yang bertugas memberikan edukasi secara personal, bahkan dari rumah ke rumah, menunjukkan penerapan strategi pemasaran intensif. Agen tidak hanya berperan sebagai sales, tetapi juga sebagai fasilitator edukasi, pemandu administrasi, dan jembatan antara bank dan masyarakat.

#### 3. Edukasi Keuangan yang Berbasis Nilai Religius

Wawancara menunjukkan bahwa sosialisasi tidak hanya fokus pada produk perbankan, tetapi juga disampaikan melalui kegiatan religius (seperti pengajian di masjid). Hal ini memperkuat pemasaran religius yang selaras dengan prinsip syariah, sehingga masyarakat merasa bahwa produk yang ditawarkan tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga halal dan sesuai ajaran agama.

#### 4. Efektivitas Pemasaran Relasional di Komunitas Desa

Ibu S menyebutkan bahwa keterlibatan tokoh lokal dan agen sangat membantu karena masyarakat lebih mudah percaya bila penjelasan datang dari orang terdekat. Ini menunjukkan keberhasilan pendekatan pemasaran relasional (relationship marketing), yang memprioritaskan hubungan jangka panjang dibanding transaksi semata.

sesuai dengan penelitian Nurudin & Ulwiya (2021) yang menyimpulkan bahwa nilai religius sangat berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk menggunakan layanan bank syariah, terutama di wilayah dengan tingkat religiusitas tinggi.

Daam rangka meningkatkan literasi dan inklusi keuangan masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan, BSI mengembangkan program edukatif bernama BSI Smart. Program ini merupakan salah satu inisiatif strategis Bank Syariah Indonesia yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat melalui edukasi keuangan berbasis syariah. Melalui BSI Smart, masyarakat tidak hanya diperkenalkan dengan produk dan layanan perbankan syariah, tetapi juga diberikan pemahaman mendasar mengenai prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam, seperti akad mudharabah, musyarakah, hingga qardhul hasan.

Kehadiran BSI Smart terbukti efektif dalam membangun kepercayaan masyarakat terhadap sistem keuangan syariah. Beberapa responden menyatakan bahwa mereka mulai memahami konsep bagi hasil dan merasa lebih aman ketika memanfaatkan produk pembiayaan syariah setelah mengikuti sosialisasi yang dilakukan oleh BSI. Hal ini menunjukkan bahwa edukasi berbasis pendekatan komunitas mampu meningkatkan pemahaman sekaligus mengurangi keraguan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah (Bank Syariah Indonesia, 2023).

Adapun Program Utama BSI SMART :

##### 1. Layanan Keuangan Dasar

Agen BSI SMART melayani berbagai transaksi keuangan seperti:

- a. Pembukaan rekening BSI
- b. Setoran dan penarikan tunai
- c. Transfer antar rekening
- d. Pembayaran tagihan (listrik, air, BPJS, dll.)
- e. Pembelian pulsa dan token listrik

##### 2. Edukasi Keuangan Syariah

Agen juga aktif dalam menyosialisasikan prinsip-prinsip keuangan syariah kepada masyarakat melalui:

- a. Kelas edukasi sederhana
- b. Seminar bersama tokoh masyarakat
- c. Diskusi informal di lingkungan desa dan komunitas

##### 3. Pemberdayaan UMKM

BSI SMART memberikan pelatihan dan akses pembiayaan mikro kepada pelaku UMKM, guna mendorong kemandirian ekonomi masyarakat berbasis syariah.

##### 4. Kemitraan dengan Institusi Lokal

Melibatkan masjid, pesantren, pemerintah desa, dan komunitas lokal untuk memperkuat sinergi dalam menyebarkan literasi keuangan berbasis nilai-nilai Islam (Bank Syariah Indonesia, BSI Agen).

Adapun Keunggulan BSI SMART

1. Inklusif dan Dekat dengan Masyarakat

Hadir di lingkungan masyarakat dengan layanan yang mudah dijangkau, termasuk di wilayah pelosok dan rura.

2. Berbasis Syariah yang Amanah

Semua layanan dijaankan sesuai prinsip syariah, transparan, dan bebas dari unsur riba, gharar, serta maisir.

3. Meningkatkan Literasi Keuangan

Tidak hanya menyediakan layanan, tapi juga meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap pengelolaan keuangan yang benar dan syar'i.

4. Pemberdayaan Ekonomi Loka

Agen BSI SMART biasanya berasal dari masyarakat loka, sehingga program ini juga menciptakan lapangan kerja dan memberdayakan ekonomi setempat.

5. Didukung Teknologi Digita BSI

Agen menggunakan aplikasi digita BSI yang memudahkan dalam pelayanan cepat, aman, dan efisien (Bank Syariah Indonesia, BSI Agen).

Tirta Investama (2024) penelitian ini menunjukkan bahwa sosialisasi langsung di baai desa efektif meningkatkan pemahaman dan minat masyarakat terhadap bank syariah. Hal ini mendukung pengamatan Ibu S yang yakin menggunakan layanan setelah mengikuti sosialisasi di baai desa.

Berdasarkan hasil tersebut, dapat dipahami bahwa sosialisasi dan edukasi keuangan syariah memiliki peran penting dalam membentuk kepercayaan masyarakat. Keterlibatan tokoh loka dan pendekatan personal menjadikan program BSI lebih efektif dan diterima luas oleh masyarakat desa. Dan kehadiran Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Jeneponto telah memainkan peran yang sangat penting dalam meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat Desa Maccini Baji, yang sebelumnya memiliki keterbatasan dalam menjangkau layanan perbankan karena rendahnya literasi keuangan dan letak geografis yang terpencil. Melalui pendekatan yang berbasis prinsip syariah, BSI KCP Jeneponto berhasil:

1. Meningkatkan inklusi keuangan dengan membuka akses masyarakat desa terhadap rekening tabungan syariah melalui persyaratan yang mudah dan tanpa bunga, sehingga menumbuhkan kebiasaan menabung secara aman.
2. Menyediakan pembiayaan mikro berbasis akad syariah seperti mudharabah, musyarakah, dan qardhul hasan, yang dinilai lebih adil, tidak memberatkan dan sesuai dengan nilai masyarakat setempat. Hal ini terbukti sangat membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha mereka, khususnya di sektor pertanian, peternakan, dan perdagangan kecil.
3. Meningkatkan literasi dan kesadaran keuangan syariah melalui berbagai kegiatan sosialisasi dan edukasi di desa, yang dilakukan secara langsung bekerja sama dengan tokoh masyarakat, pemerintah desa, dan lembaga keagamaan. Kegiatan ini efektif dalam mengubah persepsi masyarakat terhadap bank, dari yang semula takut atau enggan karena mengira sistemnya seperti rentenir, menjadi lebih percaya dan paham bahwa sistem syariah tidak menggunakan bunga dan lebih transparan.
4. Menjangkau masyarakat secara lebih luas dengan kehadiran agen BSI SMART yang memfasilitasi transaksi keuangan (setor dan tarik tunai) tanpa harus datang ke kantor cabang. Hal ini sangat membantu masyarakat desa yang kesulitan menjangkau lokasi bank.

BSI KCP Jeneponto tidak hanya menjadi penyedia layanan keuangan, tetapi juga menjadi agen perubahan sosial dan ekonomi di Desa Maccini Baji, dengan mendorong pertumbuhan ekonomi mikro, menciptakan lapangan kerja, dan membangun kesadaran masyarakat terhadap pentingnya keuangan syariah yang adil, transparan, dan inklusif. Peran

strategis ini menunjukkan bahwa perbankan syariah dapat menjadi solusi efektif dalam memperluas akses keuangan di daerah pedesaan yang sebelumnya terpinggirkan.

## **2. Strategi Pemasaran dan Edukasi yang Diterapkan oleh Perbankan Syariah Dapat Meningkatkan Inklusi Keuangan di Desa Maccini Baji pada BSI KCP Jeneponto**

Strategi pemasaran adalah rencana menyeluruh, terpadu, dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan pedoman tentang kegiatan yang akan dilakukan dalam mencapai tujuan perusahaan melalui periklanan, program promosi, penjualan, program produk, dan pendistribusian. Menurut Buchari Ama, strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan atau usaha dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan dapat memuaskan pasar sasaran tersebut (Ama 2016).

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha dan pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta lokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan yang selalu berubah.

Strategi pemasaran merupakan suatu tindakan terukur yang dimaksudkan untuk mengenakan produk perusahaan kepada masyarakat luas tidak terkecuali tujuan BSI KCP Jeneponto, yaitu memaksimalkan keberagaman produk yang tersedia untuk meningkatkan jumlah nasabah dan kepuasan nasabah. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Rama Sumarlin selaku Branch Manager, BSI KCP Jeneponto juga menerapkan strategi pemasaran yang terintegrasi dengan edukasi keuangan syariah sebagai upaya untuk mendorong inklusi keuangan di Desa Maccini Baji. Strategi ini meliputi pemanfaatan media loka, kolaborasi dengan tokoh agama, promosi berbasis nilai-nilai keislaman, serta edukasi langsung melalui agen BSI SMART.

Adapun bentuk pemasaran BSI KCP Jeneponto:

1. **Persona selling (Penjualan pribadi)**
  - a. Interaksi tatap muka langsung melalui customer service atau tim marketing, baik satu-satu maupun presentasi ke instansi, sekolah, pondok pesantren, atau komunitas loka.
  - b. Penjelasan produk pembiayaan (seperti cicil emas atau tabungan) secara langsung dengan pendekatan yang jujur untuk membangun kepercayaan nasabah.
2. **Direct marketing (Pemasaran langsung)**
  - a. Menggunakan database nasabah untuk mengirim telemarketing, email, atau surat langsung mengenai produk baru atau promosi.
  - b. Melakukan door-to-door atau pendekatan langsung ke masyarakat atau institusi untuk memperkenalkan layanan.
3. **Integrated marketing communication (IMC)**

Gabungan antara advertising (iklan), public relations, persona selling, direct marketing, dan interaktif marketing.
4. **Pemasaran melalui media sosial dan konten digital**
  - a. Promosi lewat Facebook, Instagram, bahkan YouTube untuk menjangkau nasabah muda dan keluarga.
  - b. Membuat konten edukatif dan informatif agar masyarakat lebih paham tentang produk syariah.
5. **Brosur, banner dan spanduk**

Distribusi brosur dan penempatan banner/spanduk di lokasi strategis (sekolah, pasar, kawasan ramai) untuk menarik perhatian masyarakat.
6. **Sponsorship dan Event marketing**

- a. Menjadi sponsor kegiatan komunitas seperti event sekolah, pesantren, bazar untuk meningkatkan brand awareness dan menjaring nasabah
- b. Mengadakan event promosi langsung (stand pameran, roadshow, perayaan hari jadi nasabah).

#### 7. Word-of-mouth dan Rekomendasi

Mendorong nasabah lama untuk merekomendasikan ke teman/keluarga sebagai strategi efektif membangun kepercayaan.

#### 8. Cross-selling

Menawarkan produk tambahan (misanya tabungan haji, safe deposit box, atau pembiayaan lainnya) kepada nasabah yang sudah bertransaksi.

Kombinasi strategi pemasaran dan edukasi yang dilakukan secara intensif dan adaptif memberikan dampak positif terhadap peningkatan inklusi keuangan. Masyarakat mulai beralih dari rentenir ke pembiayaan syariah karena lebih aman dan tidak berbunga, pertumbuhan pembukaan rekening baru di desa meningkat setelah kegiatan edukasi dilakukan secara rutin dan terjadi peningkatan jumlah pelaku usaha mikro yang mengakses pembiayaan syariah untuk pengembangan usaha.

Berdasarkan paparan strategi dan hasil wawancara yang dilakukan di Desa Maccini Baji oleh BSI KCP Jeneponto, dapat disimpulkan bahwa pe-nerapan strategi pemasaran yang berbasis persona dan religius, serta edukasi keuangan syariah yang intensif dan kolaboratif, telah memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan inklusi keuangan masyarakat desa. Dengan cara melalui pendekatan religius yang selaras dengan nilai-nilai loka, seperti pe-nekanaan pada prinsip tanpa riba, keadilan, dan transparansi, serta penyediaan produk tabungan dengan syarat yang mudah, masyarakat menjadi lebih percaya dan tertarik untuk menggunakan layanan perbankan syariah.

Peran Agen BSI SMART sebagai perpanjangan tangan bank di lapangan juga sangat signifikan, karena mampu menjangkau masyarakat secara langsung dan memberikan edukasi sederhana namun efektif. Dari sisi edukasi, kegiatan sosialisasi dan literasi keuangan yang melibatkan tokoh agama, pemerintah desa, dan masjid berhasil meningkatkan pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah. Ha ini terbukti dari antusiasme masyarakat saat sosialisasi, serta meningkatnya kesadaran akan pentingnya menabung dan mengakses pembiayaan yang sesuai syariah.

Rahmadani (2023) penelitian menunjukkan bahwa Literasi keuangan syariah dan tingkat religiusitas masyarakat secara signifikan mempengaruhi minat menabung. Pendekatan promosi yang mengedepankan nilai agama memperkuat kepercayaan masyarakat. Sesuai dengan pernyataan Ibu M (UMKM) baru memahami istilah syariah setelah edukasi yang disampaikan di masjid. Ha ini membuktikan bahwa edukasi pendekatan religius meningkatkan literasi dan minat membuka rekening.

### **3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Keberhasilan Perbankan Syariah daam Meningkatkan Inklusi Keuangan di Desa Maccini Baji pada BSI KCP Jeneponto**

Keberhasilan BSI KCP Jeneponto daam meningkatkan inklusi keuangan di Desa Maccini Baji tidak terlepas dari sejumlah faktor yang saing men-dukung. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, berikut adaah faktor-faktor utama yang memengaruhi keberhasilan tersebut:

1. Kesesuaian prinsip-prinsip syariah dengan nilai sosia keagamaan masyarakat.
2. Kemudahan akses dan persyaratan produk perbankan.
3. Peran aktif agen BSI SMART dan tokoh masyarakat
4. Sosialisasi dan edukasi berbasis nilai loka.
5. Komitmen pelayanan dari pihak BSI KCP Jeneponto.

Hasil wawancara dengan Branch Manager BSI KCP Jeneponto, tokoh agama, dan masyarakat menunjukkan keterkaitan erat dengan lima faktor utama keberhasilan inklusi keuangan, yaitu:

1. Kesesuaian Prinsip Syariah dengan Nilai Sosial Keagamaan

Branch Manager, Bapak Rama Sumarlin, menyatakan bahwa prinsip syariah merupakan daya tarik utama bagi masyarakat karena dianggap lebih aman dan nyaman. Hal ini sejalan dengan pernyataan warga (Ibu Ada) yang menyebut tidak adanya bunga dan riba membuat bank syariah terasa lebih berkah. Ustadz Bahar juga menguatkan bahwa masyarakat setempat memiliki nilai keagamaan yang kuat, sehingga lebih mudah menerima sistem keuangan syariah.

2. Kemudahan Akses dan Syarat Produk Perbankan

Meskipun tidak disampaikan secara teknis dalam wawancara, kemudahan akses tampak melalui keberadaan agen BSI SMART yang dilatih langsung oleh pihak bank. Agen ini mendekatkan layanan perbankan ke desa dan mempermudah masyarakat dalam transaksi.

3. Peran Aktif Agen dan Tokoh Masyarakat

Dalam pernyataannya, Branch Manager menegaskan pentingnya peran agen BSI SMART yang tidak hanya terampil secara teknis, tetapi juga mampu berkomunikasi dalam bahasa loka. Ustadz Bahar menyatakan bahwa tokoh agama ikut membantu proses sosialisasi dan edukasi.

4. Sosialisasi dan Edukasi Berbasis Nilai Lokal

Proses edukasi dilakukan secara komunikatif dan kultural, menggunakan pendekatan kekeluargaan dan bahasa daerah. Hal ini mempercepat pemahaman masyarakat terhadap produk dan akad-akad syariah.

5. Komitmen Pelayanan

Wawancara dengan Ibu A menyebutkan bahwa pelayanan BSI dari awal hingga sekarang tidak pernah berubah dan tetap ramah. Ini menunjukkan konsistensi pelayanan yang menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan.

Dampak program BSI terhadap masyarakat dapat meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat mulai memahami konsep riba, akad syariah, dan perbedaan sistem keuangan syariah dan konvensional. Kepercayaan terhadap lembaga keuangan Pelayanan ramah, transparansi akad, dan pendekatan kekeluargaan meningkatkan rasa aman nasabah. Pemberdayaan ekonomi lokal Masyarakat, khususnya pelaku UMKM, merasa lebih nyaman menggunakan produk pembiayaan dari BSI karena dianggap baik dan mudah diakses. Partisipasi tokoh lokal, tokoh agama dan masyarakat berperan aktif dalam mendampingi proses edukasi dan sosialisasi, yang memperkuat legitimasi program.

Potensi Kekurangan atau tantangan secara umum program BSI KCP Jeneponto dinilai berhasil, terdapat beberapa potensi kekurangan atau tantangan yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Kebutuhan Sosialisasi yang Berkelanjutan

Ustadz Bahar menyatakan pentingnya terus memberikan penjelasan kepada masyarakat. Ini menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah belum merata dan masih dibutuhkan edukasi lanjutan secara berkala.

2. Ketergantungan terhadap Tokoh Lokal

Keberhasilan program sangat tergantung pada keterlibatan tokoh agama atau masyarakat. Jika tokoh-tokoh tersebut tidak aktif, maka proses sosialisasi bisa terhambat.

3. Kapasitas Agen BSI SMART

Agen lokal memainkan peran penting, tetapi efektivitas mereka sangat bergantung pada

pelatihan yang memadai, khususnya dalam kemampuan menjelaskan konsep syariah secara sederhana kepada masyarakat awam.

Dari hasil penelitian di lapangan, dapat disimpulkan bahwa pendekatan yang dilakukan oleh BSI KCP Jeneponto bersifat adaptif, komunikatif, dan sesuai dengan kultur masyarakat loka. Strategi berbasis nilai syariah, ditunjang dengan pelayanan ramah, pelibatan tokoh masyarakat, dan edukasi berbasis kearifan loka, terbukti efektif dalam meningkatkan inklusi keuangan di Desa Maccini Baji. Namun demikian, keberlanjutan program sangat ditentukan oleh komitmen untuk terus melakukan sosialisasi dan penguatan kapasitas agen loka.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa keberhasilan BSI KCP Jeneponto dalam meningkatkan inklusi keuangan di Desa Maccini Baji dipengaruhi oleh pendekatan berbasis nilai, kedekatan emosional dengan masyarakat, kemudahan akses layanan, serta keterlibatan aktif agen dan tokoh masyarakat. Faktor-faktor ini saling melengkapi dan menciptakan ekosistem inklusi keuangan syariah yang berkelanjutan.

Linda Puspitasari (2024) penelitian menunjukkan ketika masyarakat memahami akad dan sistem tanpa riba, kepercayaan dan minat menabung meningkat signifikan. Sesuai dengan pernyataan Ibu A yang merasa aman dan nyaman karena dijelaskan bahwa bank tidak menggunakan sistem bunga.

Dalam penelitian ini, terdapat sejumlah keunggulan yang memperkuat validitas dan kontribusi ilmiahnya.

1. Pendekatan kualitatif yang digunakan memungkinkan peneliti untuk menggali secara mendalam realitas sosial dan persepsi masyarakat terhadap peran dan strategi perbankan syariah dalam meningkatkan inklusi keuangan. Wawancara mendalam dan observasi langsung memberi ruang bagi peneliti untuk memahami kondisi faktual di lapangan secara holistik.
2. Penggunaan teknik uji keabsahan data seperti triangulasi sumber, metode, dan waktu, serta uji kredibilitas, dependabilitas, dan konfirmabilitas, turut menjamin bahwa data yang diperoleh memiliki akurasi dan dapat dipercaya.
3. Penelitian ini memiliki relevansi sosial yang tinggi karena fokusnya pada masyarakat pedesaan yang sering kali menjadi kelompok kurang terlayani dalam sistem keuangan formal, hal ini memberikan nilai praktis terhadap penelitian sebagai masukan strategis bagi pihak BSI KCP Jeneponto dalam memperluas jangkauan layanan berbasis syariah.
4. Penyelarasan pendekatan dengan nilai-nilai loka seperti *siri' na pacce* memperkuat efektivitas strategi yang diusulkan.

Namun demikian, penelitian ini juga memiliki beberapa kelemahan yang perlu dicermati. Pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif menyebabkan temuan tidak dapat digeneralisasi secara luas, karena hanya mencakup satu lokasi yakni Desa Maccini Baji dan satu unit kerja, yaitu BSI KCP Jeneponto. Selain itu, ketiadaan data kuantitatif menjadikan hasil.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai peran dan strategi perbankan syariah dalam meningkatkan inklusi keuangan di Desa Maccini Baji pada BSI KCP Jeneponto, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Peran strategis BSI dalam membuka akses keuangan. BSI KCP Jeneponto berhasil memberikan akses keuangan formal kepada masyarakat desa dengan membuka layanan tabungan syariah yang sederhana, terjangkau dan sesuai prinsip Islam.
2. Strategi yang diterapkan oleh BSI meliputi pendekatan edukasi literasi keuangan syariah, sosialisasi melalui kerja sama dengan tokoh agama, pemerintah desa, dan masjid, serta kehadiran agen BSI SMART, pengembangan produk berbasis kebutuhan

- lokal, pemanfaatan teknologi digital, dan integrasi nilai-nilai budaya lokal seperti siri' na pacce dalam membangun kepercayaan masyarakat. Strategi ini mampu meningkatkan pemahaman dan partisipasi masyarakat terhadap layanan keuangan syariah.
3. Faktor penentu keberhasilan inklusi keuangan syariah. Faktor utama keberhasilan BSI mencakup kesesuaian prinsip syariah dengan nilai lokal, pelayanan yang ramah dan dekat dengan masyarakat, serta keterlibatan tokoh masyarakat dalam proses edukasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- ALbdul Nalsser Halsibualn & Nofinalwalt. (2021). PemalhalmaIn Malsyalralkalt Kotal Paldalngsidimpualn Tentalng Produk Perbalnkaln Syalrialh. ALkaldemial Pustalkal.
- ALbubalkr, M., & Kalyal, T. (2021). AL Compalrison of E-Government Systems Between Developed alnd Developing Countries: Selective Insights From Iralq alnd Finlalnd. Internationall Journall of Electronic Govern-ment Researlch (IJEGR), 17(1), 1–14.
- ALhmalid Rijalli, “ALnallisis Daltal Kuallitaltif,” ALlhaldhalralh: Journall Ilmu Dalkwalh 17, no. 33 (2019): 81.
- ALlfalnsyur, AL., daln Malriyalni, M. Seni mengelolal daltal: Peneralpaln trialngulalsi teknik, sumber daln walktu paldal penelitaln pendidikaln sosiall. Historis: Journall Kaljialn, Penelitaln daln Pengemalangaln Pendidikaln Sejalralh, 5(2), 146-150, (2020).
- ALLi, Bellal. 2021. “Pungalruh Kuallital Kehidupaln Kerjal Daln Kepualsaln Kerjal Terhaldalp Kinerjal Kalryalwaln Paldal CV. Bebi Tri Sentosal Di Kotal Bitung.” Journall EMBAL: Journall Riset Ekonomi, Malnaljemen, Bisnis daln ALkuntalnsi 9(2): 166–75.
- ALlmal, Buchalri. 2016. “Entrepreneurship Studies for Distalnce Lealrners in the Nigerian University System.” : 1–284.
- ALlridho, Muhalmmald Virzal, Zulfinal ALdrialni, Rts Raltnalwalti, J L Jalmbi, Mualro Bulialn, No Km, Mendallo Dalral, et all. 2024. “Pungalruh Kuallital Ke-hidupaln Kerjal Terhaldalp Kinerjal Pegalwali Melallui Kepualsaln Pegalwali Universital Jalmbi , Indonesial.” Lokalwalti: Journall Penelitaln Malnaljemen daln Inovalsi Riset 2(5).
- ALLwi Mualrif Sembiring. (2024) “Pungalruh Inklusi Keualngaln Terhaldalp Stalbilital Perbalnkaln Syalrialh di Indonesial Menggunalkaln Metode Generalized Lealst Squalre.
- ALminalh ALminalh, ALndi Irfaln, alnd Claludyal ALrmelial. 2023. “Pungalruh Disiplin Kerjal Terhaldalp Kinerjal Kalryalwaln Paldal PT Liny Jalyal Informaltikal Malkalssalr.” Journall Malnuhalral : Pusalt Penelitaln Ilmu Malnaljemen daln Bisnis 2(1): 122–31. doi:10.61132/malnuhalral.v2i1.438.
- ALnwalr, M. AL., Halmkal, AL., Firmalnsyalh, M. Y., & Syalhputral, AL. M. AL. (2024). Ewallualsi Efektivital Seminalr daln Promosi Medial Digital Dallalm Pe-ningkaltaln Nalsalbalh di Balnk Syalrialh Indonesial KCP Sidralp. Community Development Journall: Journall Pengalbdialn Malsyalralkalt, 5(4), 7276–7281.
- ALrdiyalnsyalh, M, AL. M. (2023). Peraln Perbalnkaln Syalrialh dallalm Meningkaltkaln Keualngaln Inklusif.
- ALripin, N. T., Faltwal, N., & Halnnalse, M. (2022). Lalyalnaln Digital Balnk Syalrialh Sebalgali Falktor Pendorong Indeks Literalsi daln Inklusi Keualngaln Syalrialh. Syalrikalt: Journall Rumpun Ekonomi Syalrialh, 5(1), 29–45.
- ALrnild ALuginal Mekalrisce, “Teknik Pemeriksalaln Kealbsalhaln Daltal paldal Penelitaln Kuallitaltif di Bidalng Kesehaltaln Malsyalralkalt,” Journall Ilmialh Kesehalt-aln Malsyalralkalt : Medial Komunikalsi Komunitals Kesehaltaln Malsyalralkalt 12, no.

- 3 (2020): 145–151.
- ALsir, Muhalmmald, ALbdul Walhalb, ALhmalid Firdalus, Supralpto, alnd Muhalmmald ALzizi. 2023. “Optimallisasi Pemalnfalaltaln Teknologi Finalnsiall Untuk Meningkaltkaln Inklusi Keualngaln Di Pedesalaln.” *Community Development Journall* 4(6): 11633–37.
- Balnk Indonesial. 2014. “Keualngaln Inklusif Di Indonesial.” *Www.Bi.Go.Id*.
- BELLO, S. (2022). The Role of Walqf in Enhancing the Finalnciall Inclusion of Women Entrepreneurs in Developing Countries. *Journall of Islalmic Business alnd Malnalgement*, 12(1).
- Chalndral, Felix, alnd Nurulm Malghfiralh. 2023. “Kuallitala Kehidupaln Kerjal, Motivala, Daln Kinerjal.” *Jurnall Pendidikaln Talmbusali* 7(1): 3027–37.
- Dr. Umalr Sidiq, M.ALg Dr. Moh. Miftalchul Choiri, Metode Penelitaln Kuallitaltif di Bidalng Pendidikaln, vol. 53.
- Dwityal ALribalwal. 2016. “Pengaruh Literalsi Keualngaln Terhaldalp Kinerjal Daln Keberlalngsungaln UMKM Di Jalwal Tengah.” *Sialsalt Bisnis* 20(1): 1–13. doi:10.1007/s10006-013-0431-4.
- Emal, siti Faltimalh. 2024. “Nalsalbalh Penggunal Lalyalnaln Balnk Syalrialh Indonesial.” 7(2): 74–88.
- Fonsecal, J., & Maltralay, AL. (2022). Finalnciall Inclusion, Economic Development, alnd Inequallity: Evidence from Bralzil.
- H. Thalhal ALlhalmid daln Budur ALnufial, “Instruemen Pengumpulaln Daltal” (n.d.): 1–12.(2019).
- Halmzalh, ALmir. Metode Penelitaln Kuallitaltif Rekontruksi Pemikiraln Dalsalr Sertal Contoh Peneralpaln Paldal Ilmu Pendidikaln, Sosial & Humalnloral. Cetalk-aln Ke-1. Mallalng: CV. Literalsi Nusalntalral ALbaldi, (2019).
- Halralhalp, Nursalpal. Penelitaln Kuallitaltif. Medaln: Wall alshri. (2020).
- Hidalyalnti Shalfiral & Ersi Sisdiאלnto, (2024). ALnallisis Pengaruh Tingkalt Inklusi Keualngaln daln Literalsi Keualngaln terhaldalp Minalt Menalbung Malsyalralkalt di Balnk Syalrialh di Indonesial. *Jurnall Publikalsi Ekonomi daln ALkuntalnsi*.
- Hidalyaltullalh, I., Irwaln, M., & Herwalnti, T. (2019). Syalrialh dallalm Meng-implimentsikaln Inklusi Keualngaln Syalrialh di Kecalmaltaln Salkral Timur Kalbupten Lombok Timur NTB. *JURNALL LENTERAL: Kaljialn Kealgalmalaln, Keilmualn Daln Teknologi*, 18(1), 40–54.
- Ikal Noval ALndrialni, S. T. (2023). Return on ALSset (ROAL). *Jurnall ALkuntalnsi, Keualngaln, daln Malnaljemen*, 4(2), 101–114.
- Ikal Noval ALndrialni, Sri Trisnalningsih. 2023. “Return on ALSset (ROAL).” *Jurnall ALkuntalnsi, Keualngaln, daln Malnaljemen* 4(2): 101–14.
- Ilfal Dialnital.S, Heri Iralwaln, ALndi Dealh Sallsalbilal Mulyal (2021). Peraln Balnk Syalrialh Indonesial dallalm Pembalngunaln Ekonomi Nalsionall. *Jurnall Lembalgal Keualngaln, Ekonomi daln Bisnis Islalm*.
- Indriyalni, R. (2024al). Pengaruh Literalsi Keualngaln daln Teknologi Finalnsiall terhaldalp Inklusi Keualngaln Malsyalralkalt Desal di Kalbupalten Cirebon. *Jurnall Calhalyal Malndallikal ISSN 2721-4796 (Online)*, 1270–1279.
- Irmalwalti HR. 2021. “Pengaruh Inklusi Keualngaln, Literalsi Keualngaln, Daln Perilaku Keualngaln Terhaldalp Kinerjal Perusalhalaln Dengaln Finalnciall Technology Sebalgali Valrialbel Moderaltng ....” skripsi Falkultals Ekonomi Daln Bisnis Islalm Universitala Islalm Negeri ALlaluddin Malkalssalr.
- Ismalil, Walrdi. 2024. “Pengaruh Inklusi Keualngaln Daln Literalsi Keualngaln Terhaldalp Kinerjal Umkm Di Kotal Ternalte.” *Jurnall Ilmialh ALkuntalnsi daln Keualngaln*

- (JIALKu) 3(3): 252–64. doi:10.24034/jialku.v3i3.6456.
- Kalmall, M. (2024). Pengaruh Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah terhadap Minat Menggunakan Produk Asuransi Syariah. *Al-Balsiyah: Jurnal Akuntansi Syariah Kyali Halji Al-Hamad Syalirazi*, 1(1), 68–75.
- Kalrimalh Taluhid, 2(4), 1–14.
- Khoridaltul, Lisal, Alinun Naldirah, Tristianal Rijalnti, and Universitas Stikubank. 2022. “Effect Of Quality Of Work Life, Work Competency And Knowledge Sharing On Employee Performance.” *Management Studies and Entrepreneurship Journal* 3(4): 2190–99.
- Komalral, Edi, and Muhalmmald Al Giffalri. 2023. “Prediksi Motivasi Kerja, Lingkungan Kerja, dan Kompensasi Finansial Terhadap Kinerja Karyawan.” *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan (Journal of Economics, Management and Banking)* 9(3): 291–304. doi:10.35384/jemp.v9i3.451.
- Kumar, (2019). Two Approaches To Financial Inclusion. *E-Newsletter March*, 1(1), 1–9. 120604
- Lalngoy, K C, G M Sendow, and L O H Dotulong. 2019. “Pengaruh Kualitas Kehidupan Kerja, Pemberdayaan dan Komitmen Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan pada Pt. Bank Sulutgo Kantor Pusat Manado the Effect of Quality of Work Life, Empowerment and Organizational Commitment on Employee Performance At Pt. Bank Su.” *5683 Jurnal EMBAL* 7(4): 5683–92.
- M Salri, M. S., & Zefri, “Pengaruh Akuntabilitas, Pengetahuan, dan Pengalangan Pegawai Negeri Sipil Beserta Kelompok Masyarakat (Pokmas) terhadap Kualitas Pengelolaan dan Kelurahannya di Lingkungan Kecamatan Lalngkalpura”. *Jurnal Ekonomi* 21, no. 3 (2019): 308–315.
- M Syahrani Jalilani, “Primary Education Journal (Pej) Pej, 4 (2), Desember 2020 Membangun Kepercayaan dalam Penelitian Kualitatif” *36363, No. 2* (2017): 19–23.
- M.Malkbul, “Metode Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian,” *Frontiers in Neuroscience* 14, no. 1 (2021): 1–13.
- MAL Dr. Umair Sidiq, M. ALg Dr. Moh. Miftalchul Choiri, Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan, *Journal of Chemical Information and Modeling*, vol. 53, 2019.
- Malrdani, D. AL., Sy, M. E., Tinggi, S., Islam, AL., & Jalwal Balrat, T. (2018). *Pengaruh Perbankan Syariah dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif di Indonesia*.
- Mekarisce, “Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat.” (2020)
- Mesral Suryal Arifien, Arrial Yusuf Wicaksono, Muhalmmald Dalfid, and Desy Wulandari. 2022. “Pengaruh Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai dengan Motivasi Kerja sebagai Variabel Moderasi (Studi pada Pegawai Dinas Pengendalian Penduduk dan Keluarga Berencana Lalmongan).” *Jurnal Mahasiswa: Jurnal Ilmiah Penalaran dan Penelitian Mahasiswa* 4(4). doi:10.51903/jurnalmahasiswa.v4i4.492.
- Misbah. 2022. “Pengaruh Audit Syariah dalam Pengawasan Praktik Syariah Compliance pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus pada Bank Syariah Indonesia Kcp Kotal Bima) Skripsi Dialjukan Untuk Memenuhi Sallah Saltu Syariah Meralih Gelar Sarjana Akuntansi Jurusan Akuntansi Pada.”
- Muhalmmald Choirul Umam, “Strategi Guru PAI dalam Membudayakan Nilai-nilai Agama pada Peserta Didik di SDN Banjarmali 1 Kediri,” *Strategi*

- Pembelajaran Alqur'an Berbasis Moderasi Beragama 1, no. 1 (2022): 485–494.
- Muchandigonal, AL. K., & Kallema, B. M. (2023). The Catalytic Role of Mobile Banking to Improve Financial Inclusion in Developing Countries. *International Journal of E-Services and Mobile Applications (IJESMAL)*, 15(1), 1–21.
- Muhammad Rijal Faldi, “Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif,” *Humanika* 21, no. 1 (2021): 33–54.
- Mustamin, Alsyarif, Ismalwati Ismalwati, and Trimulato Trimulato. 2020. “Analisis Kinerja Keuangan Untuk Menilai Keunggulan Bersaing Pada Bank Syariah Mandiri Indonesia.” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. doi: 10.30595/jhes.v0i0.6966.
- Nisal Vurnia, Skripsi “Peran Bank Syariah dalam Meningkatkan Usaha Kecil 29 Januari 2020.
- Rahmaty, Yanneri Elfa Kiswara. (2024). Strategi Pemasaran & Perilaku konsumen.
- Rijali, “Analisis Datal Kualitatif.”
- Salistasya, Poppy Alvinolita, Kusdi Raharjo, and Mohammad Iqbal. 2019. “Pengaruh Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja Usaha Kecil di Kalimantan Timur.” *Jurnal Economica* 15(1): 48–59.
- Shobri, Alkhmal Qushoyi, and Kustini Kustini. 2024. “The Role Of Work Motivation In Moderating The Influence Of Work Discipline And Career Development On Employee Performance At Bank Rakyat Indonesia Gresik Branch Office.” *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting* 7: 4595–4604.
- Siburian, Albert Naltalel, and Noval Anggraini. 2022. “Pengaruh Hedonic Shopping Motivation, Brand Image, Brand Ambassador, Diskon, Harga dan Sales Promotion Terhadap Pembelian Impulsif Pada e-Commerce Tiktok Shop Dimasa Pandemi Covid-19.” *Jurnal Mirali Manajemen* 7(3): 176–91. doi:10.37531/mirali.v7i3.2492.
- Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta, (2018).
- Sujud, F. AL. (2024). Inisiasi Otoritas Jasa Keuangan Kediri dalam Meningkatkan Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah Masyarakat Kediri. *Jurnal Tabah*, 1(1), 67–87.
- Suprialdi, Suprialdi, and Ismalwati Ismalwati. 2020. “Implementasi Prinsip-Prinsip Perbankan Syariah Untuk Mempertahankan Loyalitas Nasabah.” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. doi:10.30595/jhes.v0i0.7002.
- Tran, H. T. T., & Le, H. T. T. (2021). The impact of financial inclusion on poverty reduction. *Asian Journal of Law and Economics*, 12(1), 95–119.
- Ulung, Almo, Alwalludin, Alnur Alchalsuddin UAL, and Harsiwana. 2023. “Pengaruh Disiplin Kerja dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Unit Pelaksana Teknis Balai Pengujian dan Sertifikasi Mutu Balai (BPSMB).” *Kompeten: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 2(1): 420–29.
- Umar, St. Hafsal. 2023. “Perkembangan Lembaga Keuangan Di Indonesia Pasca Covid-19.” *IBEF: Islamic Banking, Economic and Financial Journal* 3(2): 18–37.
- Urip Alryanto, “Balb III - Metode Penelitian Metode Penelitian,” *Metode Penelitian* 1 (2018): 32–41.
- Widowati, Ervia Ikhe, Endang Rusdianti, and Wyati Saldewisasi. 2023. “Pengaruh Kualitas Kehidupan Kerja, Disiplin Kerja dan Kompetensi Terhadap Kinerja Pegawai.” *Sustainable Business Journal* 1(2): 118. doi:10.26623/sbj.v1i2.6714.
- Yalqin, AL., & Monique Zuleika, T. (2024). Pengembangan Perbankan Syariah

Dallalm Mendukung Inklusi Keuangaln di Indonesial. *Jurnall Ilmialh Ekonomi Islalm*, 10(01), 1130– 1138.

Zulhalmdi, Zulhalmdi. “Juall Beli Sallalm (Sualtu Kaljialn Pralktek Juall Beli Online Shopee).” *Syalralh* 11, no. 1 (2022): 1–19.