



Preferensi Pengrajin Batu Bata dalam Memilih Pembiayaan Bank Syariah dan Bank Konvensional: Analisis Faktor Ekonomi, Sosial, dan Religius

Supriyanto¹, Hoirul Ichfan²

¹ Sekolah Tinggi Ilmu Syariah Abu Zairi Bondowoso, Jawa Timur Indonesia

² Universitas Islam Syarifuddin Lumajang, Jawa Timur Indonesia

Abstract

This study aims to analyze the financing preferences of brick artisans in choosing between Islamic and conventional bank financing and to examine the roles of economic, social, and religious factors in shaping their financing decisions in Karangduren Hamlet, Sumberpakem Village, Jember Regency, Indonesia. This study employed a qualitative approach with an analytical case study design involving brick artisans who used Islamic bank financing, conventional bank financing, or alternative sources of funding, as well as those who did not use formal banking services. Data were analyzed thematically to identify patterns of financing preferences and the factors underlying the artisans' decisions. The findings indicate that economic factors are the most dominant considerations in determining financing preferences, particularly the ease of obtaining financing, speed of fund disbursement, financing costs, payment flexibility, and accessibility to financial institutions. Social factors also shape financing decisions through the influence of family members, fellow artisans, bank officers, brick collectors, and the wider community in building trust and facilitating access to financing-related information. Meanwhile, religious factors serve as a normative foundation through an understanding of the prohibition of *riba*, perceptions of the clarity of Sharia-compliant contracts, and beliefs concerning the *barakah* (*blessing*) of business activities. The findings further lead to the development of a financing preference model, demonstrating that artisans' financing decisions emerge from the interaction of economic rationality, social influence, and religious values. The findings imply that strengthening the competitiveness of Islamic financial institutions requires more than improving Islamic financial literacy. It should also involve enhancing service quality, simplifying financing requirements, accelerating financing processes, and expanding access for rural micro-enterprises. This study is limited to 15 informants within a single brick-making community; therefore, its findings are context-specific and should not be broadly generalized. Future research could further examine and validate the proposed financing preference model across different geographical settings and micro-enterprise sectors.

Keywords: Financing Preferences; Islamic Banking; Conventional Banking.

Article History:

Received: Oktober 2025; Revised: November 2025; Accepted: January 2025; Published January 2025

¹⁾Correspondence Author supriyanto@stisabuzairi.ac.id

DOI:

How to Cite:

Fanis, S., & Ichfan, H. (2026). Preferensi Pengrajin Batu Bata dalam Memilih Pembiayaan Bank Syariah dan Bank Konvensional: Analisis Faktor Ekonomi, Sosial, dan Religius. *Al-Maqashid: Jurnal Ilmu Syari'ah*, 1-25. <https://turatsstudies.com/index.php/almaqashid/article/view/120>

INTRODUCTION

Sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) masih menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia karena memberikan kontribusi yang besar terhadap penyerapan tenaga kerja, pembentukan produk domestik bruto, serta penguatan ekonomi masyarakat di tingkat lokal.(Pane et al., 2025) Meskipun demikian, keberlanjutan usaha mikro di kawasan perdesaan masih menghadapi berbagai tantangan, terutama keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan formal. Otoritas Jasa Keuangan melaporkan bahwa keterbatasan akses permodalan masih menjadi salah satu kendala utama yang menghambat peningkatan daya saing UMKM, sehingga perluasan akses pembiayaan menjadi bagian penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif.

Salah satu sektor usaha mikro yang memiliki peran penting dalam perekonomian lokal adalah industri batu bata merah tradisional di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem, Kabupaten Jember. Industri ini berkembang secara turun-temurun dan menjadi sumber mata pencaharian utama bagi sebagian masyarakat desa. Proses produksinya bersifat padat karya dengan kebutuhan modal kerja yang terus berputar untuk memenuhi biaya pengadaan tanah liat, kayu bakar, transportasi, serta pembayaran upah tenaga kerja pada setiap siklus produksi. Keterbatasan modal sendiri menyebabkan sebagian besar pengrajin harus memanfaatkan pembiayaan dari lembaga keuangan formal agar aktivitas produksi tetap berlangsung secara berkesinambungan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keputusan memilih lembaga pembiayaan bukan hanya berkaitan dengan kebutuhan modal, tetapi juga berkaitan dengan strategi mempertahankan keberlangsungan usaha.(Supriyanto, 2024)

Dalam memenuhi kebutuhan modal usaha, pengrajin batu bata dihadapkan pada dua alternatif utama, yaitu pembiayaan melalui bank konvensional dan bank syariah. Perbankan syariah menawarkan mekanisme pembiayaan yang didasarkan pada prinsip syariah melalui akad yang mengedepankan keadilan, transparansi, kemitraan, serta menghindari unsur riba, gharar, dan maysir.(Yusriansah et al., 2025) Di sisi lain, bank konvensional telah lebih dahulu dikenal masyarakat dengan jaringan layanan yang luas dan prosedur yang dianggap lebih familiar oleh sebagian pelaku usaha. Walaupun industri perbankan syariah di Indonesia terus mengalami perkembangan serta

memperoleh dukungan regulasi untuk memperluas inklusi keuangan syariah, tingkat pemanfaatannya oleh pelaku UMKM masih belum optimal.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa keputusan pelaku UMKM dalam memilih pembiayaan syariah tidak hanya ditentukan oleh pertimbangan ekonomi semata. Persepsi terhadap keadilan harga, tingkat religiositas, norma sosial, pengalaman berinteraksi dengan lembaga keuangan, kemudahan prosedur, hingga pengaruh keluarga dan lingkungan terbukti berkontribusi terhadap niat menggunakan pembiayaan syariah.(Muhyidin, 2019) Sebaliknya, keterbatasan informasi, rendahnya literasi keuangan syariah, serta anggapan bahwa prosedur pembiayaan konvensional lebih sederhana masih menjadi faktor yang menyebabkan sebagian pelaku usaha enggan beralih ke bank syariah.

Fenomena tersebut juga ditemukan pada pengrajin batu bata di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem. Meskipun mayoritas masyarakat memiliki latar belakang religius yang kuat dan kehidupan sosial yang dekat dengan tradisi pesantren, tidak semua pengrajin menjadikan prinsip syariah sebagai dasar utama dalam menentukan pilihan pembiayaan. Sebagian tetap memilih bank konvensional karena mempertimbangkan kemudahan administrasi, kecepatan pencairan dana, hubungan yang telah terjalin dengan pihak bank, maupun pengalaman positif yang diperoleh sebelumnya. Kondisi ini mengindikasikan bahwa preferensi terhadap lembaga pembiayaan merupakan hasil interaksi yang kompleks antara pertimbangan ekonomi, sosial, dan religius, sehingga tidak dapat dijelaskan hanya melalui satu perspektif.

Penelitian mengenai preferensi pembiayaan UMKM selama ini didominasi oleh pendekatan kuantitatif yang berfokus pada pengujian hubungan antarvariabel menggunakan analisis statistik. Pendekatan tersebut mampu mengidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh, tetapi belum banyak mengungkap bagaimana pelaku usaha memaknai pengalaman mereka, membangun pertimbangan, serta menyusun alasan ketika memutuskan memilih bank syariah atau bank konvensional. Oleh karena itu, masih terdapat ruang penelitian (research gap) yang perlu diisi melalui pendekatan kualitatif yang mampu menggali proses pengambilan keputusan secara lebih mendalam.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis preferensi pengrajin batu bata dalam memilih pembiayaan bank syariah dan bank konvensional di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem, Kabupaten Jember

melalui pendekatan kualitatif. Penelitian ini menawarkan kebaruan (*novelty*) berupa analisis komprehensif mengenai keterkaitan faktor ekonomi, sosial, dan religius dalam membentuk preferensi pembiayaan pelaku usaha mikro di pedesaan. Hasil penelitian diharapkan dapat memperkaya kajian perilaku keuangan syariah pada sektor UMKM sekaligus menjadi masukan bagi perbankan dan pembuat kebijakan dalam merancang strategi peningkatan inklusi keuangan yang lebih sesuai dengan karakteristik masyarakat pedesaan.

LITERATURE REVIEW

Preferensi

Preferensi merupakan kecenderungan individu untuk memilih satu alternatif dibandingkan alternatif lainnya berdasarkan penilaian terhadap atribut yang dianggap memberikan manfaat paling sesuai dengan kebutuhan dan tujuan yang ingin dicapai. Dalam konteks ekonomi, preferensi tidak hanya berkaitan dengan apa yang disukai seseorang, tetapi juga mencerminkan proses evaluasi terhadap berbagai pilihan yang tersedia. Konsumen akan membandingkan manfaat, biaya, risiko, kemudahan, serta konsekuensi dari setiap alternatif sebelum menentukan pilihan. (Fahmi et al., 2026) Oleh karena itu, preferensi pembiayaan dapat dipahami sebagai kecenderungan pelaku usaha dalam memilih sumber pembiayaan tertentu setelah mempertimbangkan karakteristik produk, kebutuhan usaha, kemampuan membayar, pengalaman, serta nilai yang diyakini.

Lembaga Keuangan

Pembiayaan merupakan salah satu instrumen penting bagi pelaku usaha mikro untuk memenuhi kebutuhan modal, baik modal kerja maupun kebutuhan pengembangan usaha. (Aryanti et al., 2022) Ketersediaan sumber pembiayaan menjadi penting karena kegiatan produksi membutuhkan modal secara berulang, sementara kemampuan modal internal pengrajin relatif terbatas. Secara kelembagaan, bank syariah merupakan lembaga perbankan yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Di Indonesia, kerangka hukum perbankan syariah diatur antara lain melalui Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. (Usman, 2012) Regulasi tersebut menempatkan prinsip syariah sebagai dasar kegiatan perbankan syariah serta menekankan prinsip keadilan, kemaslahatan, dan kehati-hatian.

Dalam operasionalnya, pembiayaan syariah menggunakan akad-akad yang sesuai dengan jenis transaksi, seperti *murābahah*, *muḍārabah*, *musyārahah*, *salam*, *istiṣnā'*, *ijārah*, dan *qarḍ*. (Kian, 2016) Prinsip syariah juga menghindarkan transaksi dari unsur yang dilarang, antara lain riba, gharar, maysir, kezaliman, dan objek yang haram. Sementara itu, pinjaman bank konvensional pada dasarnya menggunakan mekanisme kredit dengan imbalan berupa bunga. Oleh sebab itu, perbedaan antara kedua sistem tersebut tidak hanya terletak pada mekanisme akad atau imbalan, tetapi juga pada bagaimana

konsumen mempersepsikan kemudahan, biaya, risiko, pelayanan, dan kesesuaian pembiayaan dengan kebutuhan usaha.

METHOD

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi analisis. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan memahami secara mendalam proses pengambilan keputusan pengrajin batu bata dalam memilih pembiayaan bank syariah maupun bank konvensional. Melalui pendekatan studi analisis, peneliti dapat menggambarkan fenomena secara utuh sesuai dengan kondisi nyata yang terjadi di lapangan sehingga diperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai dinamika perilaku finansial masyarakat pedesaan.(Juita et al., 2025)

RESULTS AND DISCUSSION

Profil Informan Penelitian

Penelitian ini melibatkan 15 orang informan utama yang terdiri atas pemilik usaha batu bata dengan karakteristik yang beragam. Keragaman tersebut meliputi usia, tingkat pendidikan, lama menjalankan usaha, skala usaha, jenis lembaga pembiayaan yang digunakan, lama menjadi nasabah, serta besaran pembiayaan yang pernah diterima. Variasi karakteristik tersebut dipandang penting karena memungkinkan peneliti memperoleh perspektif yang lebih kaya mengenai proses pengambilan keputusan dalam memilih sumber pembiayaan.(Nasution, 2024) Selain itu, keberagaman informan juga mendukung proses triangulasi sehingga temuan penelitian tidak hanya merepresentasikan pengalaman individu tertentu, tetapi menggambarkan pola preferensi yang berkembang di kalangan pengrajin batu bata di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem.

Tabel 1. Karakteristik Informan Penelitian

No	Usia	Pendi dikan	Lama Usah a	Skala Usaha	Status Pembiayaan	Lama Menjadi Nasaba h	Besaran Pembiayaan
1	34	SMP	8 tahun	Kecil	Bank Konvensional	6 tahun	50.000.000
2	41	SMA	15 tahun	Menen gah	Bank Syariah	5 tahun	100.000.000

3	39	SMP	12 tahun	Kecil	Bank Konvensional	7 tahun	75.000.000
4	47	SD	20 tahun	Menengah	Pernah Keduanya	10 tahun	150.000.000
5	36	SMA	10 tahun	Kecil	Bank Syariah	4 tahun	80.000.000
6	44	SMP	18 tahun	Menengah	Bank Konvensional	8 tahun	120.000.000
7	32	SMA	7 tahun	Kecil	Bank Syariah	3 tahun	60.000.000
8	50	SD	24 tahun	Menengah	Pernah Keduanya	12 tahun	175.000.000
9	38	SMA	13 tahun	Kecil	Bank Konvensional	6 tahun	90.000.000
10	42	SMP	16 tahun	Menengah	Bank Syariah	7 tahun	110.000.000
11	46	SMA	19 tahun	Menengah	Bank Konvensional	9 tahun	130.000.000
12	35	SMP	9 tahun	Kecil	Bank Syariah	5 tahun	70.000.000
13	48	SD	22 tahun	Menengah	Pernah Keduanya	11 tahun	160.000.000
14	40	SMA	14 tahun	Menengah	Bank Konvensional	7 tahun	95.000.000
15	37	SMP	11 tahun	Kecil	Bank Syariah	4 tahun	85.000.000

Sumber: Data primer diolah peneliti (2026).

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa informan penelitian memiliki rentang usia antara 32 hingga 50 tahun, yang menunjukkan bahwa mayoritas pengrajin berada pada usia produktif dan telah memiliki pengalaman yang cukup panjang dalam mengelola usaha batu bata. Kondisi tersebut memberikan keyakinan bahwa setiap informan memiliki pengalaman empiris yang memadai dalam mengambil keputusan terkait kebutuhan modal usaha. Dari sisi pengalaman berusaha, sebagian besar informan telah menjalankan usaha selama lebih dari sepuluh tahun. Pengalaman yang relatif panjang tersebut memungkinkan mereka membandingkan berbagai alternatif pembiayaan berdasarkan pengalaman langsung, baik dari segi kemudahan akses, biaya pembiayaan, maupun pelayanan yang diterima dari lembaga keuangan.

Ditinjau dari tingkat pendidikan, sebagian besar informan memiliki latar belakang pendidikan dasar hingga menengah, yaitu SD, SMP, dan SMA.

Karakteristik ini mencerminkan kondisi umum pelaku UMKM di wilayah perdesaan, di mana pengalaman praktis dalam mengelola usaha lebih dominan dibandingkan pendidikan formal. Meskipun demikian, tingkat pendidikan tidak serta-merta menentukan pilihan pembiayaan.

Berdasarkan status pembiayaan, informan dapat dikelompokkan ke dalam tiga kategori, yaitu pengguna bank syariah, pengguna bank konvensional, dan informan yang pernah memanfaatkan kedua jenis lembaga keuangan tersebut. Keberagaman pengalaman tersebut memberikan sudut pandang yang lebih komprehensif dalam menjelaskan alasan di balik preferensi pembiayaan. Informan yang pernah menggunakan kedua jenis bank memiliki kemampuan membandingkan secara langsung perbedaan prosedur, biaya, sistem akad, kualitas pelayanan, serta fleksibilitas pembiayaan, sehingga informasi yang diberikan menjadi sangat penting dalam proses analisis.(Handayani, 2024)

Dari aspek pembiayaan, besaran dana yang diterima informan berkisar antara Rp50.000.000 hingga Rp175.000.000, dengan lama menjadi nasabah antara 3 hingga 12 tahun. Variasi tersebut menunjukkan bahwa kebutuhan modal pengrajin tidak bersifat seragam, melainkan disesuaikan dengan kapasitas produksi, jumlah tenaga kerja, serta skala usaha yang dijalankan. Semakin besar skala usaha, semakin tinggi pula kebutuhan modal kerja untuk memenuhi biaya operasional, termasuk pengadaan bahan baku, pembelian kayu bakar/sekam, pembayaran upah tenaga kerja, dan distribusi hasil produksi. Oleh karena itu, karakteristik informan sebagaimana disajikan pada penelitian ini menjadi landasan penting untuk memahami bagaimana faktor ekonomi, sosial, dan religius berinteraksi dalam membentuk preferensi pengrajin batu bata dalam memilih pembiayaan antara bank syariah dan bank konvensional.

Tabel 2. Ringkasan Komposisi Informan Penelitian

Karakteristik	Kategori	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Jenis Pembiayaan	Bank Syariah	5	33,3
	Bank Konvensional	7	46,7
	Pernah Menggunakan Keduanya	3	20
Skala Usaha	Kecil	7	46,7
	Menengah	8	53,3

Tingkat Pendidikan	SD	3	20
	SMP	6	40
	SMA	6	40
Kelompok Usia	30–39 Tahun	7	46,7
	40–49 Tahun	7	46,7
	≥ 50 Tahun	1	6,6
Lama Menjalankan Usaha	< 10 Tahun	4	26,7
	10–15 Tahun	6	40
	> 15 Tahun	5	33,3
Lama Menjadi Nasabah	3–5 Tahun	5	33,3
	6–8 Tahun	6	40
	> 8 Tahun	4	26,7
Besaran Pembiayaan	≤ Rp75.000.000	4	26,7
	Rp76.000.000–Rp125.000.000	7	46,7
	> Rp125.000.000	4	26,7

Sumber: Data primer diolah peneliti (2026).

Berdasarkan Tabel 2, sebagian besar informan merupakan pengguna pembiayaan bank konvensional, yaitu sebanyak tujuh orang (46,7%), sedangkan lima orang (33,3%) menggunakan pembiayaan bank syariah dan tiga orang (20,0%) pernah memanfaatkan kedua jenis lembaga pembiayaan. Komposisi ini menunjukkan bahwa bank konvensional masih menjadi pilihan dominan di kalangan pengrajin batu bata di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem, meskipun sebagian informan telah beralih atau mencoba menggunakan layanan bank syariah.

Dari sisi karakteristik usaha, mayoritas informan mengelola usaha berskala menengah (53,3%), sementara sisanya merupakan usaha berskala kecil (46,7%). Sebagian besar informan berada pada usia produktif, yaitu 30–49 tahun (93,4%), dengan pengalaman menjalankan usaha yang relatif panjang. Sebanyak 73,3% informan telah mengelola usaha selama sepuluh tahun atau lebih, yang menunjukkan bahwa mereka memiliki pengalaman yang cukup dalam mengelola kebutuhan modal serta menjalin hubungan dengan lembaga keuangan formal.

Karakteristik pendidikan memperlihatkan bahwa sebagian besar informan berpendidikan SMP dan SMA, masing-masing sebesar 40,0%, sedangkan 20,0% lainnya hanya menempuh pendidikan hingga jenjang sekolah dasar. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pengalaman praktis dalam mengelola usaha lebih berperan dibandingkan pendidikan formal dalam proses pengambilan keputusan pembiayaan. Selain itu, mayoritas informan telah menjadi nasabah selama enam

hingga delapan tahun dengan besaran pembiayaan antara Rp76.000.000 hingga Rp125.000.000. Variasi pengalaman tersebut memberikan dasar yang kuat untuk mengeksplorasi bagaimana faktor ekonomi, sosial, dan religius membentuk preferensi pengrajin dalam memilih pembiayaan antara bank syariah dan bank konvensional.

Gambaran Umum Usaha Batu Bata di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem

Proses produksi batu bata masih didominasi oleh metode tradisional dengan memanfaatkan tenaga manusia pada hampir seluruh tahapan produksi. Tahapan produksi diawali dengan penggalian tanah liat (Rusiyanto, 2015) sebagai bahan baku utama, ada juga yang mendatangkan dari daerah luar (membeli tanah di daerah luar dengan harga per-kubik), kemudian dilanjutkan dengan proses pencampuran tanah (tanah, pasir apung dan abu tungku / abu dari pembakaran batu bata) menggunakan air hingga mencapai tingkat plastisitas tertentu untuk menghasilkan batu bata yang berkualitas. Setelah itu dilakukan pencetakan menggunakan cetakan kayu, dilanjutkan dengan proses pengeringan di bawah sinar matahari, kemudian ditumpuk dengan kerenggangan tertentu selama beberapa hari sebelum memasuki tahap pembakaran di dalam tungku. Lama pembakaran umumnya berlangsung selama tujuh hingga lima belas hari bila menggunakan sekam (kulit padi), tergantung kondisi cuaca, jumlah batu bata yang diproduksi. Apabila menggunakan kayu bakar proses pembakaran relatif lebih cepa antara satu sampai dengan dua hari. Setelah proses pembakaran selesai, batu bata didinginkan, disortir berdasarkan kualitas, kemudian dipasarkan kepada pengepul, toko bangunan, kontraktor, maupun konsumen secara langsung. Seluruh tahapan tersebut membutuhkan koordinasi tenaga kerja yang baik serta ketersediaan modal kerja yang memadai agar proses produksi dapat berlangsung tanpa hambatan.

Karakteristik produksi yang bersifat padat karya menyebabkan kebutuhan modal menjadi aspek yang sangat penting dalam keberlangsungan usaha. Modal kerja digunakan untuk membiayai pembelian bahan baku, penyediaan kayu bakar/sekam, pembayaran upah pekerja, biaya transportasi, perawatan peralatan produksi, hingga biaya operasional lainnya. Besarnya kebutuhan modal tidak selalu sama pada setiap pengrajin karena dipengaruhi oleh kapasitas produksi,

jumlah tenaga kerja, luas lahan produksi, serta permintaan pasar.(Lesmana & Affandi, 2014)

Siklus produksi batu bata juga memengaruhi pola kebutuhan modal usaha. Dalam kondisi cuaca normal, satu siklus produksi umumnya berlangsung selama dua hingga empat minggu, dimulai dari pengolahan tanah hingga batu bata siap dipasarkan.(Rahman, 2016) Namun, pada musim hujan siklus produksi dapat menjadi lebih panjang karena proses pengeringan sangat bergantung pada intensitas sinar matahari. Akibatnya, perputaran modal menjadi lebih lambat, sementara biaya operasional tetap harus dikeluarkan setiap hari. Pengrajin tetap berkewajiban membayar upah tenaga kerja, membeli bahan bakar, dan memenuhi kebutuhan produksi lainnya meskipun hasil penjualan belum dapat diperoleh. Kondisi tersebut menyebabkan kebutuhan modal kerja menjadi semakin mendesak, terutama bagi pengrajin yang tidak memiliki cadangan dana yang cukup.

Selain menghadapi keterbatasan modal, pengrajin batu bata juga dihadapkan pada berbagai kendala usaha yang memengaruhi keberlangsungan produksi. Kendala yang paling sering ditemukan adalah ketidakstabilan cuaca yang menyebabkan proses pengeringan menjadi lebih lama, fluktuasi harga bahan bakar, meningkatnya biaya tenaga kerja, perubahan harga jual batu bata di tingkat pasar, serta persaingan dengan produsen dari wilayah lain.

Untuk memenuhi kebutuhan modal tersebut, pengrajin menggunakan berbagai sumber pembiayaan.(Sugiarto, 2022) Sebagian dari pengrajin tersebut mengandalkan modal sendiri yang berasal dari keuntungan usaha sebelumnya. Namun, ketika kebutuhan modal meningkat atau terjadi kekurangan dana, mereka memilih memanfaatkan pembiayaan dari lembaga keuangan formal, baik bank syariah maupun bank konvensional. Selain itu, terdapat pula pengrajin yang memperoleh pinjaman dari koperasi, keluarga, kerabat, maupun lembaga keuangan nonbank. Masing-masing sumber pembiayaan memiliki karakteristik yang berbeda, baik dari sisi persyaratan administrasi, jaminan, biaya pembiayaan, maupun kecepatan pencairan dana. Perbedaan karakteristik tersebut menjadi salah satu pertimbangan utama bagi pengrajin dalam menentukan lembaga pembiayaan yang dianggap paling sesuai dengan kebutuhan usahanya.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa kebutuhan modal kerja menjadi faktor yang sangat menentukan dalam proses pengambilan keputusan pembiayaan. Bagi sebagian besar pengrajin, keberlangsungan produksi lebih diprioritaskan daripada pertimbangan lainnya karena keterlambatan memperoleh modal dapat menyebabkan terhentinya proses produksi, hilangnya kesempatan memperoleh keuntungan, bahkan berkurangnya kepercayaan pelanggan. Oleh sebab itu, ketika membutuhkan tambahan modal, pengrajin cenderung memilih lembaga keuangan yang mampu memberikan akses pembiayaan secara cepat, mudah, dan sesuai dengan kapasitas pembayaran mereka. Kondisi ini menjelaskan bahwa preferensi terhadap bank syariah maupun bank konvensional tidak semata-mata dibentuk oleh perbedaan sistem pembiayaan, tetapi juga dipengaruhi oleh kebutuhan modal yang bersifat mendesak serta karakteristik usaha batu bata yang membutuhkan perputaran dana secara berkelanjutan. Dengan demikian, kebutuhan modal menjadi titik awal yang menjelaskan mengapa faktor ekonomi kemudian muncul sebagai determinan utama dalam preferensi pembiayaan, sebelum dipengaruhi oleh faktor sosial dan religius yang akan dibahas pada bagian berikutnya.

Indikator	Data Penelitian
Jumlah pengrajin batu bata di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem	41 orang
Rata-rata lama menjalankan usaha	26 tahun
Kapasitas produksi per siklus	400.000 buah batu bata
Lama satu siklus produksi	50 hari
Kebutuhan modal per siklus	Rp. 30.400.000
Rata-rata jumlah tenaga kerja	6 orang
Harga jual per 1.000 batu bata	Rp. 380.000
Pengguna bank syariah	5 orang
Pengguna bank konvensional	7 orang
Pernah menggunakan keduanya	3 orang

Preferensi Pengrajin Batu Bata terhadap Pembiayaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Preferensi pengrajin batu bata dalam memilih lembaga pembiayaan merupakan salah satu temuan utama dalam penelitian ini.(Siburian, 2023) Preferensi tersebut tidak hanya menggambarkan pilihan terhadap produk keuangan tertentu, tetapi juga mencerminkan bagaimana para pengrajin mempertimbangkan berbagai aspek ekonomi, sosial, dan religius sebelum mengambil keputusan pembiayaan. Berdasarkan hasil informasi dari 15 informan selaku pengrajin dan pengusaha batu bata, ditemukan bahwa pilihan pembiayaan masih didominasi oleh bank konvensional, meskipun bank syariah juga memperoleh kepercayaan dari sebagian pengrajin yang memiliki pertimbangan religius yang kuat. Selain itu, terdapat informan yang pernah memanfaatkan kedua jenis lembaga pembiayaan sehingga mampu memberikan pengalaman komparatif mengenai kelebihan dan kekurangan masing-masing sistem.

Tabel 3. Preferensi Informan terhadap Lembaga Pembiayaan

Preferensi Pembiayaan	Jumlah Informan	Persentase (%)
Bank Syariah	5	36,5
Bank Konvensional	7	40,4
Pernah Menggunakan Keduanya	3	23,1
Total	15	100

Sumber: Data primer diolah peneliti (2026).

Berdasarkan Tabel 3, sebanyak 7 informan (40,4%) memilih pembiayaan melalui bank konvensional, sedangkan 5 informan (36,5%) lebih memilih bank syariah. Sementara itu, sebanyak 3 informan (23,1%) pernah menggunakan kedua jenis lembaga pembiayaan. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa meskipun bank konvensional masih menjadi pilihan yang sedikit lebih dominan, minat masyarakat terhadap pembiayaan syariah juga relatif tinggi. Temuan ini mengindikasikan bahwa preferensi pembiayaan di kalangan pengrajin batu bata tidak bersifat tunggal, melainkan dipengaruhi oleh kombinasi berbagai pertimbangan yang berbeda pada setiap individu.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa faktor kemudahan layanan, kecepatan pencairan dana, dan pengalaman sebelumnya menjadi pertimbangan

utama dalam memilih bank konvensional. Bagi pengrajin yang membutuhkan modal kerja dalam waktu singkat, aspek efisiensi prosedur sering kali lebih diprioritaskan dibandingkan pertimbangan lainnya.

Dari perspektif *Consumer Preference Theory*, preferensi pengrajin dapat dipahami sebagai hasil evaluasi terhadap manfaat (*utility*) yang dirasakan dari masing-masing alternatif pembiayaan.(Aiman et al., 2026) Informan yang memilih bank syariah menilai bahwa manfaat yang diperoleh tidak hanya berupa akses modal, tetapi juga kepuasan spiritual karena transaksi dilakukan sesuai dengan prinsip syariah. Sebaliknya, informan yang memilih bank konvensional lebih menitikberatkan pada manfaat ekonomi berupa kemudahan akses, kecepatan pelayanan, biaya yang dianggap kompetitif, dan kepastian memperoleh dana ketika dibutuhkan. Dengan demikian, preferensi setiap pengrajin terbentuk melalui proses penilaian terhadap manfaat yang dianggap paling sesuai dengan kebutuhan dan kondisi usaha mereka.

Temuan penelitian ini juga dapat dijelaskan melalui *Theory of Planned Behavior* yang dikembangkan oleh Ajzen. Dalam teori tersebut, perilaku seseorang dipengaruhi oleh tiga komponen utama, yaitu *attitude toward behavior*, *subjective norms*, dan *perceived behavioral control*.(Adil, 2023) Sikap positif terhadap bank syariah tercermin pada keyakinan informan bahwa menghindari riba merupakan bagian dari menjalankan ajaran agama. Norma subjektif muncul melalui pengaruh keluarga, tokoh agama, dan lingkungan sosial yang mendorong penggunaan pembiayaan syariah. Sementara itu, persepsi mengenai kemudahan memperoleh pembiayaan menjadi faktor kontrol perilaku yang lebih dominan pada informan pengguna bank konvensional. Ketika mereka menilai bahwa bank konvensional lebih mudah diakses dan lebih cepat dalam mencairkan dana, maka kecenderungan untuk memilih lembaga tersebut menjadi semakin kuat meskipun mereka memahami adanya perbedaan prinsip dengan bank syariah.

Selanjutnya, berdasarkan *Rational Choice Theory*, keputusan memilih lembaga pembiayaan merupakan hasil pertimbangan rasional terhadap keuntungan dan biaya dari setiap alternatif yang tersedia. Pengrajin batu bata menghadapi kebutuhan modal yang harus dipenuhi secara cepat agar proses produksi tidak terhenti.(ANLI, 2025) Oleh karena itu, mereka cenderung

memilih lembaga keuangan yang dianggap mampu memberikan manfaat terbesar sesuai dengan kondisi usaha masing-masing. Bagi kelompok informan yang memiliki orientasi religius kuat, manfaat terbesar diwujudkan melalui kepatuhan terhadap prinsip syariah dan keyakinan akan keberkahan usaha. Sebaliknya, bagi kelompok lainnya, manfaat terbesar diukur melalui kemudahan prosedur, kecepatan pencairan dana, serta efisiensi biaya pembiayaan. Dengan demikian, pilihan terhadap bank syariah maupun bank konvensional merupakan hasil dari proses rasional yang dipengaruhi oleh persepsi individu terhadap manfaat yang ingin dicapai.

Dengan demikian dapat ditarik sebuah pemahaman bahwa preferensi pengrajin batu bata di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem tidak dapat dijelaskan hanya melalui satu faktor. Pilihan terhadap bank syariah lebih banyak didorong oleh pertimbangan religius dan keyakinan terhadap keberkahan usaha, sedangkan pilihan terhadap bank konvensional lebih dipengaruhi oleh pertimbangan praktis yang berkaitan dengan kebutuhan modal usaha. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa keputusan pembiayaan merupakan hasil interaksi antara nilai-nilai keagamaan, pengalaman individu, serta tuntutan ekonomi yang dihadapi pengrajin dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Faktor Ekonomi yang Mempengaruhi Preferensi Pengrajin dalam Memilih Pembiayaan

Faktor ekonomi merupakan pertimbangan yang paling dominan dalam membentuk preferensi pengrajin batu bata di Dusun Karangduren Desa Sumberpakem dalam memilih sumber pembiayaan. Kebutuhan modal kerja yang bersifat berkelanjutan menyebabkan pengrajin lebih mengutamakan lembaga pembiayaan yang mampu menyediakan dana secara cepat, mudah, dan sesuai dengan kemampuan pengembalian mereka. Dari keseluruhan informan penelitian, sebanyak **5 informan menggunakan pembiayaan bank syariah, 7 informan menggunakan bank konvensional, 3 informan pernah menggunakan kedua jenis pembiayaan**, sedangkan **sebagian informan lainnya memilih tidak menggunakan pembiayaan bank** dan mengandalkan modal sendiri atau sumber pembiayaan nonbank. Variasi pilihan tersebut menunjukkan bahwa keputusan pembiayaan tidak hanya dipengaruhi

oleh pertimbangan keuntungan ekonomi semata, tetapi juga dipengaruhi oleh pengalaman, persepsi risiko, dan keyakinan individu terhadap lembaga keuangan.

Tabel 4. Faktor Ekonomi yang Mempengaruhi Preferensi Pembiayaan

Aspek Ekonomi	Temuan Lapangan
Kemudahan memperoleh pembiayaan	Prosedur sederhana, adanya bantuan petugas atau relasi
Biaya pembiayaan	Bunga, margin, dan kemampuan membayar angsuran
Kecepatan pencairan	Dana cepat dibutuhkan untuk modal usaha
Fleksibilitas pembayaran	Menyesuaikan kebutuhan dan kemampuan usaha
Akses terhadap lembaga keuangan	Kedekatan lokasi dan hubungan dengan lembaga
Alternatif pembiayaan	Pengepul, modal sendiri, atau tidak meminjam

Sumber: Data primer diolah peneliti (2026).

a. Kemudahan Memperoleh Pembiayaan

Kemudahan memperoleh pembiayaan menjadi pertimbangan pertama yang dikemukakan oleh sebagian besar informan. Bagi pengrajin batu bata, proses pengajuan yang sederhana akan mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk memperoleh modal sehingga kegiatan produksi dapat segera dilaksanakan. Kemudahan tersebut tidak hanya dipahami sebagai persyaratan administrasi yang ringan, tetapi juga mencakup adanya pendampingan dari pihak bank maupun orang yang telah dikenal oleh nasabah. Dalam perspektif *Consumer Preference Theory*, kemudahan memperoleh pembiayaan merupakan atribut produk yang meningkatkan utilitas konsumen.(Du et al., 2023) Semakin mudah prosedur yang ditawarkan, semakin tinggi nilai manfaat yang dirasakan sehingga peluang lembaga keuangan untuk dipilih juga semakin besar.

b. Besarnya Biaya Pembiayaan

Besarnya biaya pembiayaan juga menjadi faktor penting dalam membentuk preferensi pengrajin.(Osuizugbo et al., 2023) Menariknya,

sebagian besar informan lebih memperhatikan besarnya angsuran yang harus dibayar daripada membedakan secara konseptual antara bunga dan margin pembiayaan. Selama cicilan masih dapat dipenuhi dari hasil usaha, mereka menganggap pembiayaan tersebut layak digunakan. Dalam *Rational Choice Theory*, individu akan memilih alternatif yang dianggap memberikan manfaat paling besar dibandingkan biaya yang harus ditanggung. (Adnan & Khaidir, 2025) Oleh karena itu, sebagian pengrajin memilih bank konvensional karena bunga dianggap ringan, sementara sebagian lainnya tetap memilih BMT atau bank syariah karena manfaat spiritual yang diperoleh dinilai lebih tinggi daripada selisih biaya pembiayaan.

c. Kecepatan Pencairan Pembiayaan

Karakteristik usaha batu bata yang membutuhkan modal kerja secara terus-menerus menyebabkan kecepatan pencairan dana menjadi salah satu pertimbangan utama. Ketika stok bahan baku habis atau permintaan meningkat, pengrajin memerlukan tambahan modal dalam waktu singkat agar proses produksi tidak terhenti. Meskipun menyadari adanya biaya pembiayaan yang relatif tinggi, informan tetap memilih lembaga tersebut karena kebutuhan modal yang bersifat mendesak. Temuan ini menunjukkan bahwa kecepatan pencairan sering kali lebih diprioritaskan dibandingkan besarnya biaya pembiayaan ketika keberlangsungan produksi menjadi taruhan.

Menurut *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991), kondisi tersebut berkaitan dengan *perceived behavioral control*, yaitu keyakinan individu bahwa suatu tindakan mampu memberikan solusi terhadap masalah yang sedang dihadapi. (Adil, 2023) Ketika pengrajin meyakini bahwa bank konvensional mampu memenuhi kebutuhan modal secara cepat, maka kecenderungan memilih lembaga tersebut menjadi semakin tinggi.

d. Fleksibilitas Pembayaran

Selain mempertimbangkan biaya dan kecepatan pencairan, pengrajin juga memperhatikan pola pembayaran angsuran. Pendapatan usaha batu bata sangat dipengaruhi oleh musim dan permintaan pasar sehingga kemampuan membayar angsuran tidak selalu stabil. Dengan demikian pola pembayaran menjadi salah satu pertimbangan dalam memilih lembaga pembiayaan. Pengrajin akan memilih sistem pembayaran yang dinilai paling sesuai dengan pola penerimaan pendapatan usaha mereka.

e. Akses terhadap Lembaga Keuangan

Kemudahan menjangkau lembaga keuangan juga memengaruhi preferensi pembiayaan. Faktor akses tidak hanya berkaitan dengan lokasi kantor bank, tetapi juga kedekatan hubungan antara pengrajin dengan pihak lembaga keuangan.

Oleh karena itu, hubungan jangka panjang dengan lembaga keuangan membentuk loyalitas nasabah. Pengalaman positif pada pembiayaan sebelumnya membuat pengrajin cenderung kembali menggunakan lembaga yang sama ketika membutuhkan tambahan modal.

f. Alternatif Sumber Modal di Luar Perbankan

Menariknya, tidak seluruh pengrajin memilih pembiayaan melalui bank. Sebagian yang lain lebih nyaman menggunakan modal sendiri, meminjam kepada pengepul, atau bahkan menghindari pinjaman karena khawatir terhadap risiko yang mungkin timbul.

Dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan tidak selalu mengarah pada lembaga perbankan. Sebagian pengrajin memilih sumber pembiayaan alternatif meskipun harus menerima konsekuensi tertentu, seperti keterikatan dengan pengepul atau keterbatasan pengembangan usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa akses terhadap pembiayaan formal masih menghadapi hambatan psikologis maupun struktural yang perlu menjadi perhatian lembaga keuangan.

Faktor Sosial yang Mempengaruhi Preferensi Pengrajin dalam Memilih Pembiayaan

Selain faktor ekonomi, preferensi pengrajin batu bata dalam memilih pembiayaan juga dipengaruhi oleh faktor sosial. Keputusan untuk menggunakan bank syariah maupun bank konvensional tidak sepenuhnya didasarkan pada pertimbangan finansial, tetapi juga dipengaruhi oleh hubungan sosial yang terjalin antara pengrajin dengan keluarga, teman, tokoh masyarakat, petugas bank, maupun lingkungan usaha. Dalam masyarakat perdesaan seperti Desa Sumberpakem, hubungan sosial memiliki peranan penting dalam membentuk kepercayaan, menyebarkan informasi, dan mengurangi ketidakpastian ketika seseorang akan mengambil keputusan ekonomi. Oleh karena itu, preferensi pembiayaan tidak dapat dilepaskan dari konteks sosial tempat para pengrajin menjalankan usahanya.

a. Pengaruh Jaringan Sosial terhadap Keputusan Pembiayaan

Jaringan sosial menjadi salah satu faktor yang mendorong pengrajin memilih lembaga pembiayaan tertentu. Hubungan yang baik dengan petugas bank maupun orang yang telah dikenal sebelumnya membuat pengrajin merasa lebih mudah dalam mengakses pembiayaan. Informasi mengenai prosedur, persyaratan, hingga proses administrasi lebih mudah diperoleh melalui relasi yang telah terbangun.

Hal tersebut menunjukkan bahwa keberadaan relasi sosial mampu meningkatkan rasa percaya terhadap lembaga keuangan. Bantuan dari orang yang dikenal membuat pengrajin merasa lebih yakin bahwa proses pengajuan pembiayaan akan berjalan lebih mudah. Dalam konteks ini, jaringan sosial berfungsi sebagai *social capital* yang mempermudah akses terhadap sumber daya ekonomi.

Temuan ini sejalan dengan konsep modal sosial (*social capital*) yang dikemukakan oleh Putnam (2000), yaitu bahwa hubungan sosial yang dilandasi kepercayaan dan jaringan kerja sama mampu meningkatkan peluang seseorang memperoleh berbagai sumber daya, termasuk akses terhadap pembiayaan usaha. (Kenedy, 2010)

b. Pengaruh Lingkungan dan Pengalaman Sosial

Keputusan menggunakan lembaga pembiayaan juga dipengaruhi oleh pengalaman pribadi maupun pengalaman orang-orang di sekitar pengrajin. Pengalaman positif ketika memperoleh pinjaman sebelumnya akan membentuk kepercayaan dan mendorong pengrajin untuk kembali menggunakan lembaga keuangan yang sama.

Hal ini menunjukkan bahwa sebagian pengrajin lebih menitikberatkan pada fungsi pembiayaan sebagai penyedia modal daripada perbedaan sistem operasional antara bank syariah dan bank konvensional. Persepsi semacam ini terbentuk dari pengalaman sosial dan informasi yang berkembang di lingkungan masyarakat.

Menurut *Theory of Planned Behavior*, kondisi tersebut mencerminkan pengaruh *subjective norm*, yaitu kecenderungan seseorang mengikuti pandangan yang berkembang di lingkungan sosialnya ketika mengambil keputusan. (Adil, 2023)

c. Pengaruh Hubungan dengan Pengepul

Dalam usaha batu bata, hubungan antara pengrajin dan pengepul tidak hanya terbatas pada aktivitas jual beli, tetapi juga mencakup hubungan pembiayaan. Sebagian pengrajin memperoleh modal usaha dari pengepul dengan konsekuensi harus menjual seluruh hasil produksinya kepada pihak yang memberikan pinjaman.

Temuan ini menunjukkan adanya hubungan patron–client, yaitu hubungan saling membutuhkan antara pemberi modal dan pengrajin. Di satu sisi, sistem tersebut memberikan kemudahan memperoleh modal tanpa prosedur administrasi yang rumit. Namun, di sisi lain pengrajin kehilangan keleluasaan untuk menentukan pembeli maupun harga jual yang lebih menguntungkan.

Dalam perspektif sosiologi ekonomi, hubungan patron–client merupakan bentuk pertukaran sosial yang memberikan manfaat ekonomi sekaligus menciptakan ketergantungan terhadap pihak pemberi modal.

d. Persepsi Sosial terhadap Risiko Berutang

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa persepsi masyarakat mengenai risiko berutang memengaruhi keputusan pengrajin dalam menggunakan pembiayaan formal. Sebagian informan mengaku enggan mengajukan pinjaman karena khawatir tidak mampu membayar angsuran dan kehilangan aset yang dijadikan jaminan.

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa sebagian pengrajin justru memandang lembaga perbankan sebagai solusi yang paling realistis ketika membutuhkan tambahan modal. Perbedaan persepsi tersebut memperlihatkan bahwa lingkungan sosial tidak selalu menghasilkan pandangan yang seragam terhadap pembiayaan.

e. Pengaruh Nilai-Nilai Sosial Keagamaan

Masyarakat Desa Sumberpakem yang memiliki kultur religius cukup kuat, interaksi sosial juga dipengaruhi oleh nilai-nilai keagamaan. Beberapa informan memilih lembaga keuangan syariah karena memperoleh informasi maupun dorongan dari lingkungan yang menilai pembiayaan syariah lebih sesuai dengan ajaran Islam.

Kedua kutipan tersebut menunjukkan bahwa lingkungan sosial yang religius berkontribusi dalam membentuk persepsi positif terhadap lembaga keuangan syariah. Keputusan pembiayaan tidak hanya didasarkan pada manfaat ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh nilai, norma, dan identitas sosial yang berkembang di masyarakat.

Faktor Religius yang Mempengaruhi Preferensi Pengrajin dalam Memilih Pembiayaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa religiusitas menjadi salah satu faktor yang memengaruhi preferensi pengrajin batu bata dalam memilih lembaga pembiayaan. Meskipun pertimbangan ekonomi seperti kemudahan prosedur, biaya pembiayaan, dan kecepatan pencairan tetap menjadi aspek penting, sebagian informan menempatkan nilai-nilai keagamaan sebagai landasan utama dalam mengambil keputusan. Bagi mereka, pembiayaan bukan hanya berkaitan dengan kebutuhan modal usaha, tetapi juga berkaitan dengan keyakinan terhadap kehalalan transaksi, keberkahan rezeki, dan tanggung jawab sebagai seorang muslim. Oleh karena itu, keputusan menggunakan bank syariah atau lembaga keuangan syariah tidak hanya dipahami sebagai pilihan ekonomi, tetapi juga sebagai bentuk implementasi nilai-nilai agama dalam aktivitas muamalah.

a. Pemahaman tentang Larangan Riba

Pemahaman mengenai larangan riba menjadi alasan religius yang paling dominan ditemukan dalam penelitian ini. Sebagian informan menyatakan bahwa mereka memilih pembiayaan syariah karena meyakini bahwa praktik riba dilarang dalam Islam dan dapat mengurangi keberkahan usaha yang dijalankan. Temuan ini sejalan dengan konsep Maqāṣid al-Syarī'ah, khususnya pada aspek ḥifz al-māl (perlindungan harta), yang menekankan bahwa aktivitas ekonomi harus dilakukan melalui cara-cara yang halal dan terhindar dari praktik yang dilarang syariat. Selain itu, Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menegaskan bahwa kegiatan usaha bank syariah dilaksanakan berdasarkan prinsip syariah yang bebas dari unsur riba, gharar, maysir, serta transaksi yang bertentangan dengan ketentuan Islam.

b. Persepsi terhadap Akad Syariah

Selain menghindari riba, sebagian pengrajin menilai bahwa kejelasan akad menjadi keunggulan utama pembiayaan syariah. Walaupun tidak seluruh informan memahami jenis akad secara teknis, mereka memiliki keyakinan bahwa sistem pembiayaan syariah lebih sesuai dengan ajaran agama karena setiap transaksi dijelaskan secara terbuka dan disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam perspektif *Theory of Planned Behavior*, keyakinan terhadap kesesuaian akad syariah merupakan bagian dari *behavioral belief*, (Sikumbang, 2024) yaitu keyakinan individu mengenai konsekuensi positif dari suatu tindakan. Semakin tinggi keyakinan bahwa pembiayaan syariah sesuai dengan ajaran Islam, semakin besar kecenderungan pengrajin untuk memilih lembaga tersebut.

c. Keyakinan terhadap Keberkahan Usaha

Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa sebagian pengrajin menghubungkan pembiayaan syariah dengan keberkahan usaha. Bagi mereka, keberhasilan usaha tidak hanya diukur dari peningkatan keuntungan, tetapi juga dari ketenangan batin, kemudahan menjalankan usaha, serta keyakinan bahwa rezeki yang diperoleh berasal dari transaksi yang halal. Pernyataan tersebut memperlihatkan bahwa sebagian pengrajin bersedia menanggung biaya pembiayaan yang dianggap lebih tinggi apabila mereka meyakini bahwa transaksi tersebut membawa keberkahan. Dalam konteks ini, nilai spiritual menjadi bagian dari manfaat (*utility*) yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan ekonomi.

Temuan ini menunjukkan bahwa konsep rasionalitas dalam ekonomi Islam tidak hanya berorientasi pada maksimalisasi keuntungan materi, tetapi juga mempertimbangkan nilai moral dan spiritual. Dengan demikian, keberkahan menjadi bagian dari manfaat yang diharapkan oleh pengrajin ketika memilih pembiayaan syariah.

d. Paradoks antara Keyakinan Agama dan Praktik Pembiayaan

Meskipun sebagian besar informan memahami bahwa riba dilarang dalam Islam, hasil penelitian menunjukkan adanya paradoks antara keyakinan religius dan praktik pembiayaan yang dilakukan. Beberapa informan tetap

memilih bank konvensional karena menilai proses pencairan lebih cepat, persyaratan lebih mudah, atau bunga masih dianggap ringan.

Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan ekonomi sering kali merupakan hasil kompromi antara nilai religius dan kebutuhan praktis. Ketika kebutuhan modal usaha bersifat mendesak, sebagian pengrajin lebih mengutamakan aspek kemudahan akses dibandingkan pertimbangan normatif mengenai sistem pembiayaan. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa tingkat religiusitas tidak selalu berbanding lurus dengan perilaku ekonomi karena terdapat faktor-faktor lain yang ikut memengaruhi keputusan. Dalam perspektif *Rational Choice Theory*, kondisi tersebut dapat dipahami sebagai proses evaluasi terhadap manfaat dan biaya dari setiap alternatif yang tersedia. Pengrajin tetap mempertimbangkan nilai agama, tetapi ketika kebutuhan modal menjadi sangat mendesak, pertimbangan ekonomi cenderung lebih dominan dalam menentukan keputusan.

e. Religiusitas sebagai Penguat Preferensi Pembiayaan Syariah

Secara umum, religiusitas berfungsi sebagai faktor yang memperkuat preferensi terhadap pembiayaan syariah. Pengrajin yang memiliki pemahaman lebih baik mengenai larangan riba, pentingnya akad yang sesuai syariat, dan nilai keberkahan usaha menunjukkan kecenderungan lebih tinggi untuk memilih bank syariah atau BMT. Sebaliknya, pengrajin yang memiliki tingkat literasi syariah lebih rendah cenderung memandang bahwa perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional tidak terlalu signifikan sehingga lebih mengutamakan pertimbangan ekonomi. Temuan ini mengindikasikan bahwa peningkatan literasi keuangan syariah memiliki peran strategis dalam meningkatkan preferensi masyarakat terhadap pembiayaan syariah. Semakin baik pemahaman masyarakat mengenai prinsip-prinsip muamalah Islam, semakin besar peluang mereka untuk memilih lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah.

CONCLUSION

Preferensi pengrajin batu bata di Desa Sumberpakem, Kabupaten Jember, dalam memilih pembiayaan bank syariah maupun bank konvensional merupakan hasil interaksi antara faktor ekonomi, faktor sosial, dan faktor religius. Dari ketiga faktor tersebut, faktor ekonomi menjadi pertimbangan yang paling dominan

dalam proses pengambilan keputusan. Kemudahan memperoleh pembiayaan, kecepatan pencairan dana, besarnya biaya pembiayaan, fleksibilitas pembayaran, serta kemudahan akses terhadap lembaga keuangan menjadi alasan utama pengrajin dalam menentukan pilihan pembiayaan. Karakteristik usaha batu bata yang membutuhkan modal kerja secara berkelanjutan menyebabkan pengrajin cenderung memilih lembaga pembiayaan yang mampu memenuhi kebutuhan modal secara cepat dan efisien.

Faktor sosial berperan sebagai faktor penguat yang memengaruhi pembentukan preferensi melalui hubungan dengan keluarga, sesama pengrajin, petugas bank, pengepul, dan lingkungan masyarakat. Jaringan sosial yang telah terbangun mampu meningkatkan kepercayaan terhadap lembaga keuangan, memperlancar akses informasi, serta mengurangi ketidakpastian dalam proses pengajuan pembiayaan. Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa pengalaman pribadi maupun rekomendasi dari lingkungan sekitar turut membentuk loyalitas pengrajin terhadap lembaga pembiayaan tertentu. Sementara itu, faktor religius memberikan dimensi normatif dalam pengambilan keputusan pembiayaan. Pemahaman mengenai larangan riba, keyakinan terhadap kejelasan akad syariah, serta harapan memperoleh keberkahan usaha menjadi alasan utama sebagian pengrajin memilih bank syariah atau BMT. Namun demikian, penelitian ini juga menemukan adanya paradoks antara keyakinan religius dan praktik pembiayaan. Meskipun sebagian informan memahami pentingnya menghindari riba, kebutuhan modal usaha yang mendesak sering kali mendorong mereka tetap memilih pembiayaan bank konvensional karena dinilai lebih cepat, mudah, dan sesuai dengan kebutuhan usaha.

BIBLIOGRAPHY

- Adil, M. (2023). Analisis Keputusan Berinvestasi Di Umkm Melalui Securities Crowdfunding: Pendekatan Theory of Planned Behavior. *Contemporary Studies in Economic, Finance and Banking*, 2(3), 467–480.
- Adnan, F., & Khaidir, A. (2025). Teori dan implementasi pengambilan keputusan dan kaitannya dengan teori rational choice dalam administrasi publik. *Journal of Administrative and Social Science*, 6(2), 97–107.
- Aiman, F., Fauzi, M. M., & Syaefulloh, E. (2026). Persepsi dan Preferensi Pelaku UMKM di Kecamatan Astanajapura dalam Memilih Produk Pembiayaan Bank Syariah untuk Skala Pengembangan Usaha. *Quranomic: Jurnal*

- Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(2), 76–97.
- ANLI, B. O. C. (2025). *Pengaruh struktur modal, profitabilitas, dan aset terhadap keputusan pembiayaan usaha konveksi pada skala industri pt. Virotex karya kreasi= the effect of capital structure, profitability, and assets on financing decisions for a convection business on an* . Universitas Hasanuddin.
- Aryanti, F. P., Nurhalizah, F., & Jannah, H. (2022). Pengaruh Kontribusi Pembiayaan Mikro Modal Kerja di dalam Lembaga Keuangan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Palembang (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KC Demang). *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 6(2), 699–709.
- Du, H., Ma, B., Niyato, D., Kang, J., Xiong, Z., & Yang, Z. (2023). Rethinking quality of experience for metaverse services: A consumer-based economics perspective. *IEEE Network*, 37(6), 255–263.
- Fahmi, K., Ernawati, S., Hendrawan, S., Kasim, F. S., Sholihah, D. D., & Septyarini, D. N. (2026). *Perilaku Konsumen*. CV GET PRESS INDONESIA.
- Handayani, F. (2024). *Analisis konsep rasionalitas masyarakat sukamaju raya dalam pemilihan bank syariah sebagai wadah pembiayaan*. Iain Palopo.
- Juita, F., Effendi, M., & Maryam, S. (2025). *Buku ajar mata kuliah metode penelitian kualitatif: Penelitian kualitatif untuk menilik berbagai fenomena sosial*. Penerbit Nem.
- Kenedy, R. (2010). *JARINGAN SOSIAL INDUSTRI KECIL (Studi Kasus tentang Modal Sosial dalam Pembentukan Jaringan Sosial di Sentra Industri Kerajinan Kulit di Dusun Manding, Desa Sabdodadi, Kecamatan Bantul, Kabupaten Bantul, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)*. UAJY.
- Kian, L. (2016). *Proses Adopsi Konsumen pada Produk Pembiayaan KPR iB: Kajian Pemasaran Produk Bank Syariah*. UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA.
- Lesmana, E. D. Y., & Affandi, M. (2014). Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Dan Lama Usaha Terhadap Produksi Kerajinan Manik-manik kaca (Studi Kasus Sentra Industri Kecil Kerajinan Manik-Manik Kaca Desa Plumbon Gambng Kec. Gudo Kab. Jombang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 2(2).
- Muhyidin, A. (2019). Pembiayaan Syariah Dalam Meningkatkan Produktifitas Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah: Studi Kasus Baitul Maal Wat Tamwil Masalahah Cabang Sukowono. *ESA*, 1(1), 34–55.
- Nasution, A. A. (2024). *Pengaruh pembiayaan mikro dan lama usaha terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah: studi kasus pada Nasabah BSI KC Padangsidimpuan*. UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
- Osuizugbo, I. C., Kukoyi, P. O., Abisuga, A. O., & Ibrahim, K. (2023). Choosing to be a craftsperson: factors influencing career decision-making among apprentices. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 30(5), 2026–2047.
- Pane, A. S. A. S., Putri, H. R., Purba, A. T., & Harahap, L. M. (2025). Peran usaha mikro kecil menengah (UMKM) terhadap perekonomian Indonesia. *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, 1(02), 122–129.
- Rahman, W. (2016). Studi Pelaksanaan Pengolahan Batu Bata Di Dusun Kurawan Desa Tanggo Raso Kecamatan Pino Raya Kabupaten Bengkulu Selatan. *Jurnal Georafflesia: Artikel Ilmiah Pendidikan Geografi*, 1(2), 93–102.

- Rusiyanto, R. (2015). Strategi Perencanaan Bahan Baku Tanah Liat dan Kaolin Pada Perusahaan Genteng Mahkota Trenggalek. *BENEFIT*, 2(1), 41–53.
- Siburian, I. R. (2023). *Analisis preferensi usaha kecil menengah terhadap pembiayaan syariah*. UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
- Sikumbang, P. R. (2024). *Analisis perilaku nasabah Pembiayaan KUR Syariah dengan model TPB (Theory of Planned Behavior) dengan syariah compliance sebagai variabel moderating*. UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
- Sugiarto, R. R. (2022). Peran Ekonomi Kreatif dalam Pemberdayaan Industri Kerajinan Bambu Desa Talang Berugo Lembah Masurai Merangin Jambi. *DIKSI: Jurnal Kajian Pendidikan Dan Sosial*, 3(2), 152–159.
- Supriyanto, S. (2024). Strategi Pemasaran Syariah Pada Wirausaha Ternak Bebek: Studi Usaha di Desa Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe Jember. *AL-MIKRAJ Jurnal Studi Islam Dan Humaniora (E-ISSN 2745-4584)*, 4(02), 148–155.
- Usman, R. (2012). *Aspek hukum perbankan syariah di Indonesia*.
- Yusriansah, I., Yulrefan, R., & Selviyana, S. (2025). Analisis Perbedaan Prinsip dan Operasional Antara Bank Syariah dan Bank Konvensional Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 3(11), 146–154.