p-ISSN: 2088-8449
e-ISSN: 2527-4805

Preferensi Perempuan Pelaku UMKM Pesisir Terhadap Produk Keuangan Syariah di Madura

Preferences of Women Owned Coastal MSMEs in Towards Islamic Financial Products in Madura

***Novi DB Tamami[1], Maulinna Kusumo Wardhani[2], Abdul Razak Bin Salleh[3], Femi Rizki Tri Andini[1], dan Ach. Kusairi Sam[4]**

[1]Departemen Agribisnis Universitas Trunojoyo Madura
Jl. Raya Telang, Perumahan Telang Inda, Telang, Kec. Kamal, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur, Indonesia

[2]Program Studi Ilmu Kelautan Universitas Trunojoyo Madura
Jl. Raya Telang, Perumahan Telang Inda, Telang, Kec. Kamal, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur, Indonesia

[3]Departement of Agribusiness and Entrepreneurship, University College Bestari
Putera Jaya 22100 Permaisuri, Setiu, Trengganu, Malaysia

[4]Program Studi Teknik Mekatronika Universitas Trunojoyo Madura
Jl. Raya Telang, Perumahan Telang Inda, Telang, Kec. Kamal, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur, Indonesia

ARTICLE INFO

Diterima tanggal : 20 Januari 2026
Perbaikan naskah: 18 Mei 2026
Disetujui terbit : 7 Juli 2026

Korespodensi penulis:
Email: novi@trunojoyo.ac.id

DOI: http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v21i2.19759

ABSTRAK

Perempuan Pelaku UMKM pesisir memiliki peran penting dalam perekonomian daerah, namun masih menghadapi keterbatasan akses terhadap layanan keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis preferensi perempuan pelaku UMKM pesisir di Madura dalam memilih produk keuangan syariah, mengidentifikasi kombinasi atribut produk yang paling disukai, serta mengetahui tingkat kepentingan masing-masing atribut dalam pengambilan keputusan. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis konjoin. Data primer diperoleh melalui kuesioner yang disebarkan kepada 50 perempuan pelaku UMKM pesisir di Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan, Madura. Atribut yang dianalisis meliputi jenis produk, skema pembiayaan, akses layanan, dan biaya administrasi. Model conjoint menunjukkan validitas dan konsistensi yang baik dalam menggambarkan preferensi responden. Hasil analisis menunjukkan bahwa biaya administrasi merupakan atribut yang paling dipertimbangkan oleh perempuan pelaku UMKM pesisir, diikuti oleh skema pembiayaan, jenis produk, dan akses layanan. Kombinasi atribut produk keuangan syariah yang paling disukai adalah pembiayaan mikro syariah dengan skema Kredit Usaha Rakyat (KUR) syariah, akses layanan melalui kantor cabang, serta biaya administrasi yang rendah. Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun kesesuaian skema pembiayaan syariah menjadi faktor penting, keterjangkauan biaya dan kemudahan akses tetap menjadi penentu utama dalam keputusan perempuan pelaku UMKM pesisir dalam penggunaan produk keuangan syariah. Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam pencapaian *Sustainable Development Goals* (SDGs), khususnya SDG 5 (*Gender Equality*), melalui penguatan inklusi keuangan Perempuan, serta SDG 8 (*Decent Work and economic Growth*) dalam mendukung keberlanjutan UMKM pesisir dengan merancang produk keuangan syariah yang sesuai.

Kata Kunci: UMKM pesisir; perempuan pesisir; keuangan syariah; preferensi konsumen; inklusi keuangan

ABSTRACT

Women entrepreneurs in coastal MSMEs have a significant role in the regional economy but still face limited access to Islamic financial services that suit their needs and business characteristics. This study aims to analyze the preferences of women entrepreneurs in coastal MSMEs in selecting Islamic financial products, identify the most preferred combination of product attributes, and determine the level of importance of each attribute in decision making, by applying conjoint analysis to a gender specific coastal MSME context. Primary data were obtained through questionnaires distributed to 50 women entrepreneurs in coastal MSMEs in Socah District, Bangkalan Regency, Madura. The attributes analyzed included product type, scheme, service access, and administrative costs. The conjoint model showed satisfactory validity and consistency in capturing respondent's preference structures. The analysis results showed that administrative costs were the attribute most considered by coastal MSMEs, followed by financing scheme, product types, and service access. The most preferred combination of Islamic financial product attributes is Islamic microfinance with Islamic People's Business Credit (Syaria KUR) financing scheme, service access through branch offices, and low administrative costs. These findings indicate that while compliance with Islamic contracts is an important factor, affordability and ease of access remain the primary determinants in the decision to use Islamic financial products. This research contributes to the achievement of the Sustainable Development Goals (SDGs), particularly SDG 5 (Gender Equality) by strengthening women's financial inclusion, and SDG 8 (Decent Work and Economic Growth) through Promoting gender responsive Islamic financial products tailored to sustainable coastal MSMEs.

Keywords: coastal MSMEs, coastal women in Madura, consumer preference, islamic financial, consumer preferences; financial inclusion

PENDAHULUAN

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS, 2024), jumlah penduduk muslim di Indonesia mencapai 87,2% atau lebih dari 200 juta jiwa. Kondisi ini menjadi peluang bagi pengembangan industri keuangan syariah. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2024) menunjukkan bahwa peran lembaga keuangan syariah dalam mendukung aktivitas perekonomian nasional, khususnya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki performa positif dalam lima tahun terakhir. Peningkatan

peran tersebut mendorong beragamnya kebutuhan UMKM terhadap produk keuangan syariah, namun produk yang tersedia belum sepenuhnya sesuai. Meskipun industri keuangan syariah berkembang pesat, akses dan preferensi perempuan pelaku UMKM pesisir terhadap keuangan syariah masih relatif terbatas, khususnya di wilayah Madura yang memiliki karakter sosial ekonomi dan religiusitas yang khas.

Pulau Madura sebagai daerah dengan masyarakat mayoritas Muslim, merupakan pasar potensial bagi lembaga keuangan syariah. Salah satunya Kabupaten Bangkalan, pada tahun 2024 jumlah penduduk muslim mencapai 1.040.606 jiwa dari keseluruhan jumlah penduduknya sebanyak 1.042.031 jiwa. Kondisi ini menjadi peluang besar dalam pengembangan keuangan syariah apabila dilihat dari kondisi masyarakatnya yang menjunjung tinggi nilai religius (Zakiyah & Dasion, 2023). Nilai religius yang kuat mendorong masyarakat lebih terbuka terhadap layanan keuangan berbasis syariah (Sehabudin, 2023). Walaupun peluangnya besar, potensi tersebut belum dapat dioptimalkan secara merata di seluruh wilayah Bangkalan. Khususnya pada wilayah pesisir, terdapat perbedaan karakteristik sosial dan ekonomi dibandingkan dengan masyarakat non pesisir. Mayoritas masyarakat pesisir menggantungkan hidup pada pekerjaan sebagai nelayan, pedagang hasil laut, maupun pelaku usaha mikro yang pendapatannya sangat dipengaruhi oleh kondisi alam, musim serta hasil tangkapan laut. Hal ini membuat pola konsumsi dan kebiasaan menabung masyarakat cenderung tidak stabil sehingga akses ke lembaga keuangan termasuk syariah, masih belum dimanfaatkan secara optimal.

UMKM pesisir di Bangkalan Madura memiliki karakteristik berbeda dibandingkan daerah lain terkait akses dan pemanfaatan layanan keuangan, termasuk keuangan syariah. Menurut Prasetyo & Kamil (2023), UMKM umumnya berskala rumah tangga, dengan keterbatasan modal serta literasi digital rendah. Dalam perspektif teori perilaku konsumen, keputusan individu dipengaruhi oleh kombinasi faktor rasional, psikologis, sosial dan ekonomi. Preferensi tersebut terbentuk berdasarkan beberapa atribut produk seperti harga, kualitas, kemudahan akses dan kesesuaian dengan nilai yang dianut (Kotler & Keller, 2016). Terkait nilai yang dianut, UMKM pesisir Bangkalan dipengaruhi oleh budaya lokal Madura "*buppa'-bhabhu'-ghuru-rato*" yang menempatkan tokoh masyarakat terutama kyai sebagai pemuka agama islam sangat berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Dalam konteks tersebut, preferensi terhadap produk keuangan syariah tidak hanya dipengaruhi faktor ekonomi, tetapi juga nilai sosial dan religius masyarakat pesisir Madura. Menurut teori *value-based decision making* individu dengan tingkat religiusitas tertentu seperti Madura, cenderung memasukkan nilai normatif dalam pengambilan keputusan ekonominya (Schiffman & Wisenblit, 2019). Oleh karena itu, karena masyarakat madura mayoritas muslim maka atribut seperti skema pembiayaan dan prinsip syariah menjadi faktor penting dalam menentukan preferensi terhadap produk keuangan syariah.

Berdasarkan penelitian Utomo *et al*., (2023), dari 130 pelaku UMKM di pesisir Bangkalan, mayoritas pelaku UMKM adalah perempuan yang bergerak pada sektor pengolahan hasil laut skala rumah tangga. Meskipun kontribusinya terbilang strategis, perempuan pelaku UMKM pesisir di Bangkalan masih menghadapi keterbatasan dalam akses layanan keuangan syariah. Menurut Salsabilyana (2023), hambatan tersebut meliputi pendapatan keluarga yang tidak stabil, beban ganda antara rumah tangga dan usaha, rendahnya pengetahuan mengenai produk dan manfaat keuangan syariah, keterbatasan akses fisik ke lembaga keuangan, serta pengaruh budaya yang menempatkan perempuan sebagai pihak sekunder dalam pengambilan keputusan ekonomi keluarga. Meskipun lembaga keuangan syariah telah hadir di Kabupaten Bangkalan, tingkat inklusi keuangan masyarakatnya masih tergolong rendah (Kurniawan & Gitayuda, 2021). Selaras dengan teori Financial Behavior, bahwa keterbatasan pendapatan dan ketidakstabilan ekonomi akan meningkatkan sensitivitas konsumen terhadap biaya dan risiko (Thaler, 2016). Kelompok Usaha mikro yang dikelola perempuan di wilayah pesisir dengan pendapatan fluktuatif, pertimbangan biaya administrasi dan kemudahan akses menjadi pertimbangan utama dalam keputusan penggunaan layanan keuangan formal. Kondisi pendapatan yang fluktuatif tersebut mempengaruhi sensitivitas pelaku UMKM terhadap biaya dan risiko layanan keuangan.

Berdasarkan kondisi tersebut, pendekatan analisis konjoin dinilai paling relevan dengan teori preferensi dalam penelitian ini, karena memungkinkan identifikasi kontribusi relatif masing-masing atribut produk terhadap pembentukan utility. Metode ini mampu menggambarkan bagaimana pelaku UMKM pesisir mengkombinasikan atribut jenis produk, skema pembiayaan, akses layanan dan biaya administrasi dalam membentuk keputusan finansial mereka. Meskipun sejumlah penelitian telah mengkaji literasi dan inklusi keuangan syariah, studi yang spesifik menganalisis struktur preferensi perempuan

p-ISSN: 2088-8449
e-ISSN: 2527-4805

pelaku UMKM pesisir berbasis kombinasi atribut produk masih terbatas. Padahal karakteristik sosial ekonomi wilayah pesisir yang unik seperti Madura, berpotensi mempengaruhi pembentukan preferensi dan perilaku finansial. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis preferensi perempuan pelaku UMKM pesisir di Madura dalam memilih produk keuangan syariah, mengidentifikasi atribut produk yang paling dipertimbangkan, serta menentukan kombinasi produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dan praktis, baik bagi pengembangan literatur maupun strategi lembaga keuangan syariah dalam menjangkau perempuan pelaku UMKM pesisir. Penelitian mengenai preferensi perempuan pelaku UMKM pesisir terhadap kombinasi atribut produk keuangan syariah masih relatif terbatas, khususnya di wilayah Madura.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dipilih dengan Teknik studi kasus di Kabupaten Bangkalan bagian wilayah pesisir, lebih tepatnya yaitu di Kecamatan Socah. Lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan memiliki potensi UMKM yang cukup besar di bidang agrobisnis, yaitu dengan jumlah UMKM sebanyak 7.345 UMKM (Diskopumdag, 2024). Penelitian ini berlangsung sejak bulan Agustus hingga bulan Desember tahun 2025.

Metode Pengumpulan Data Penelitian

Jumlah sampel dalam penelitian ini mengacu pada rekomendasi *conjoint analysis* yang menekankan kecukupan variasi atribut dan kemampuan responden dalam mengevaluasi kombinasi stimuli. Dengan mempertimbangkan jumlah atribut dan level yang digunakan, sebanyak 50 Responden dinilai memadai untuk menghasilkan estimasi preferensi yang stabil. Data primer diambil dengan skala *likert* 1-5 untuk menilai preferensi responden terhadap kombinasi atribut produk keuangan syariah, meliputi jenis produk, skema pembiayaan, akses layanan, dan biaya administrasi, sehingga mampu merepresentasikan tingkat persetujuan responden dengan mudah karena tidak terlalu banyak pilihan (Kusmaryono *et al*., 2022). Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, dengan kriteria: (1) Pelaku UMKM pesisir, (2). Usaha minimal 1 tahun, (3). Memiliki pengalaman atau pengetahuan terhadap layanan keuangan syariah.

Metode Analisis

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode analisis konjoin. Menurut Artanti & Dewi (2023), analisis konjoin merupakan metode analisis *multivariat* yang dipakai guna mengetahui preferensi konsumen dengan meminta responden untuk menilai beberapa kombinasi atribut dari suatu produk atau jasa, sehingga peneliti dapat memahami atribut mana yang paling memengaruhi pilihannya. Analisis konjoin diawali dengan penentuan atribut dan level atribut dari produk. Model matematis analisis konjoin dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$U(X) = \beta_0 + \sum_{i=1}^{k} \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} X_{ij}$$

Keterangan:

U(X) = Total utilitas dari suatu kombinasi atribut
β_0 = Konstanta
β_{ij} = Nilai utilitas (*part-worth*) dari level ke-j pada atribut ke-i
X_{ij} = Variabel dummy untuk setiap level atribut
k = Jumlah atribut
m_i = Jumlah level pada atribut ke-i

Adapun atribut dan level yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1. Atribut dan Level.

No	Atribut	Level Atribut (X)	Sumber Rujukan	Keterangan
1.	Jenis Produk	1: Tabungan Syariah 2: Pembiayaan Mikro Syariah 3: Asuransi Mikro Syariah	(OJK, 2024)	Bentuk layanan keuangan syariah yang ditawarkan meliputi produk simpanan, pembiayaan usaha dan perlindungan usaha berbasis syariah.
2.	Skema pembiayaan Syariah	1: Tabungan emas 2: Cicilan emas 3: Arrum BPKB 4: KUR Syariah	(OJK, 2024)	Variasi produk berbasis skema pembiayaan syariah yang mencakup layanan simpanan emas, pembelian emas secara cicilan, pembiayaan dengan jaminan BPKB, hingga pembiayaan produktif untuk UMKM melalui skema KUR syariah.

Lanjutan Tabel 1.

No	Atribut	Level Atribut (X)	Sumber Rujukan	Keterangan
3.	Akses Layanan	1: Kantor cabang 2: Agen desa 3: Aplikasi/online	(OJK, 2024) (Aripin *et al*., 2022)	Media yang digunakan pelaku UMKM untuk memperoleh produk keuangan syariah.
4.	Biaya Administrasi	1: Rendah 2: Sedang 3: Tinggi	(Destianah *et al*., 2024)	Besarnya biaya tambahan yang harus dibayarkan nasabah dalam mengakses layanan keuangan syariah, di luar pokok simpanan atau pembiayaan.

Sumber: Data Sekunder diolah, 2025.

Selanjutnya pembuatan desain *stimuli* dengan menggunakan SPSS (*Orthoplan*) dan didapatkan sebanyak 16 *stimuli* yang akan dinilai responden. Berikut ini hasil *stimuli* dari atribut dan level.

Kombinasi stimuli disusun menggunakan orthogonal design untuk mengurangi jumlah kombinasi atribut yang harus dinilai responden. Langkah ketiga yaitu penentuan model dari hasil analisis konjoin untuk mendapatkan nilai utilitas dari masing-masing produknya. Perhitungan tingkat kepentingan relatif (*relative importance value*) setiap atribut menggunakan rumus:

$$Importance_i = \frac{Range_i}{\sum Range_i} \times 100\%$$

Keterangan:

$Range_i$ = Selisih antara nilai utilitas tertinggi dan terendah pada atribut ke-i.

Tahap validasi model diuji dengan koefisien korelasi Pearson's R dan Kendall's tau antara nilai preferensi aktual responden dengan nilai estimasi model. Kriteria model dinyatakan layak apabila nilai korelasi mendekati 1 dan signifikan pada $\alpha < 0{,}05$.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Pelaku UMKM Pesisir Madura

Karakteristik pelaku UMKM pesisir ini bertujuan untuk memberikan gambaran umum mengenai profil responden yang menjadi objek dalam penelitian. Adapun karakteristik tersebut dilihat berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, lama usaha dan pendapatan yang disajikan pada Tabel 3.

Tabel 2. Stimuli.

No	Jenis Produk	Skema Pembiayaan	Akses Layanan	Biaya Administrasi
1.	Tabungan syariah	Tabungan emas	Kantor cabang	Rendah
2.	Asuransi mikro syariah	Arrum BPKB	Kantor cabang	Tinggi
3.	Tabungan syariah	KUR syariah	Kantor cabang	Rendah
4.	Pembiayaan mikro syariah	Cicilan emas	Kantor cabang	Sedang
5.	Pembiayaan mikro syariah	KUR syariah	Aplikasi/*online*	Rendah
6.	Tabungan syariah	Arrum BPKB	Agen desa	Rendah
7.	Asuransi mikro syariah	Cicilan emas	Kantor cabang	Rendah
8.	Tabungan syariah	KUR syariah	Kantor cabang	Tinggi
9.	Tabungan syariah	Tabungan emas	Kantor cabang	Sedang
10.	Tabungan syariah	Arrum BPKB	Aplikasi/online	Sedang
11.	Pembiayaan mikro syariah	Arrum BPKB	Kantor cabang	Rendah
12.	Pembiayaan mikro syariah	Tabungan emas	Agen desa	Tinggi
13.	Asuransi mikro syariah	Tabungan emas	Aplikasi/*online*	Rendah
14.	Asuransi mikro syariah	KUR syariah	Agen desa	Sedang
15.	Tabungan syariah	Cicilan emas	Aplikasi/*online*	Tinggi
16.	Tabungan syariah	Cicilan emas	Agen desa	Rendah

Sumber: Data primer diolah, 2025.

p-ISSN: 2088-8449
e-ISSN: 2527-4805

Tabel 3. Karakteristik Responden.

Karakteristik Pelaku UMKM	Tingkatan	Persentase
Jenis kelamin	Laki-laki	6%
	Perempuan	94%
Usia	<30 tahun	24%
	30-60 tahun	64%
	>60 tahun	12%
Pendidikan terakhir	SD	32%
	SMP	20%
	SMA/sederajat	40%
	Sarjana	8%
Lama usaha	<10 tahun	52%
	10-20 tahun	32%
	>20 tahun	16%
Pendapatan	< Rp 2.000.000	8%
	Rp2.000.000 – Rp5.000.000	82%
	> Rp5.000.000	10%

Sumber: Data primer diolah, 2025.

Berdasarkan hasil penelitian, mayoritas pelaku UMKM pesisir berjenis kelamin perempuan. Berdasarkan Orme (2010) rating based conjoint analysis, ukuran sampel kecil tetap dapat memberikan estimasi reliabel karena jumlah stimuli dan atribut tidak terlalu kompleks. Penelitian ini menggunakan 4 atribut dengan total 16 stimuli, sehingga 50 responden dinilai cukup untuk menghasilkan model preferensi yang valid. Dari total responden, sebanyak 47 orang atau 94% merupakan perempuan. Kondisi ini menunjukkan bahwa perempuan memiliki peran yang sangat dominan dalam kegiatan usaha mikro dan kecil di wilayah pesisir Madura, terutama pada sektor usaha rumah tangga dan perdagangan kecil. Fenomena ini sejalan dengan penelitian (Raspati & Kadiyono, 2023), dimana 64,5% pelaku UMKM di Indonesia merupakan perempuan. Dominasi perempuan dalam sektor UMKM ini menunjukkan bahwa perempuan berperan besar dalam aktivitas ekonomi lokal.

Sebagian besar pelaku UMKM berada pada rentang usia 30-60 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM pesisir di Madura didominasi oleh pelaku usaha pada usia produktif, yang relatif memiliki pengalaman serta kemampuan dalam mengelola usaha dan mengambil keputusan ekonomi, termasuk juga dalam memilih produk keuangan syariah. Hal ini sejalan dengan penelitian (Yaqin & Satoto, 2025) yang sebagian besar pelaku UMKM nya berada pada usia produktif, sehingga dapat dikatakan pelaku UMKM di lokasi tersebut masih aktif dan potensial dalam menjalankan usaha.

Mayoritas pelaku UMKM memiliki latar belakang pendidikan SMA/sederajat. Kondisi ini mengindikasi bahwa sebagian besar pelaku UMKM memiliki tingkat pendidikan menengah ke bawah, sehingga membutuhkan cara pemahaman terhadap produk keuangan syariah yang sederhana dan mudah dipahami. Hal ini sejalan dengan penelitian (Juniari & Suci, 2024) yang memaparkan bahwa pelaku UMKM dengan tingkat pendidikan menengah ke bawah cenderung mengalami kesulitan dalam pemahaman konsep keuangan formal, sehingga pengambilan keputusan keuangan tergolong belum optimal.

Pelaku UMKM pada umumnya menjalankan usahanya kurang dari 10 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM pesisir di Kecamatan Socah masih berada pada tahap pengembangan usaha, sehingga membutuhkan dukungan pembiayaan dan layanan keuangan yang sesuai dengan kondisi mereka. Pernyataan tersebut sejalan dengan penelitian (Putri, 2021) yang menjelaskan bahwa UMKM masih berada pada tahap awal hingga menengah perkembangan usahanya masih mengalami keterbatasan modal. Kondisi ini menjadikan pembiayaan syariah memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan UMKM agar dapat meningkatkan kapasitas usaha dan keberlanjutan bisnisnya.

Karakteristik pendapatan menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM memiliki pendapatan antara Rp 2.000.000-Rp 5.000.000 per bulan. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM pesisir Bangkalan berada pada

kategori usaha mikro dengan keterbatasan modal. Hal ini menjadikan faktor biaya dan kemudahan akses menjadi pertimbangan utama dalam memilih produk keuangan syariah. Sejalan dengan penelitian (Hasibuan & Marliyah, 2024) yang menyatakan bahwa pelaku UMKM dengan tingkat pendapatan rendah hingga menengah cenderung memiliki keterbatasan modal dan sensitivitas tinggi terhadap biaya pembiayaan.

Uji Kelayakan Model Analisis Konjoin

Dalam teori utilitas, konsumen diasumsikan akan memilih alternatif yang memberikan nilai guna (utility) tertinggi berdasarkan kombinasi atribut yang dimiliki suatu produk. Berdasarkan karakteristik responden dan hasil analisis, biaya administrasi memiliki nilai utilitas dan tingkat kepentingan yang tinggi, yang mengindikasikan bahwa perempuan pelaku UMKM pesisir bertindak rasional dalam memaksimalkan manfaat ekonomi dan meminimalkan beban biaya. Hal ini sejalan dengan konsep *economic rationality*, di mana perempuan pelaku UMKM pesisir dengan keterbatasan sumber daya cenderung lebih sensitif terhadap atribut harga atau biaya.

Uji kelayakan model analisis konjoin ini untuk mengetahui sejauh mana model yang digunakan mampu menjelaskan preferensi pelaku UMKM pesisir Bangkalan terhadap produk keuangan syariah. Nilai Pearson's R dan Kendall's tau menunjukkan bahwa model conjoint memiliki tingkat kecocokan dan konsistensi yang baik dalam menggambarkan preferensi responden (Prayoga *et al*., 2025). Hasil uji kelayakan model disajikan dalam Tabel 4 berikut:

Tabel 4. Hasil Uji Kelayakan Model Konjoin.

	Value	Sig
Pearson's R	0,952	0,000
Kendall's tau	0,850	0,000

Sumber: Data primer diolah, 2025.

Berdasarkan hasil analisis, didapatkan nilai *Pearson's R* sebesar 0,952 dan *Kendall's tau* sebesar 0,850. Kedua *value* tersebut lebih besar dari 0,5 yang menunjukkan bahwa model analisis konjoin memiliki tingkat *goodness of fit* yang baik antara preferensi aktual responden dan estimasi model (AlWahaibi *et al*., 2020). Nilai korelasinya mendekati 1 menunjukkan bahwa hasil estimasi model konjoin menggambarkan konsistensi preferensi responden terhadap kombinasi atribut pelaku UMKM pesisir Bangkalan yang dianalisis dalam penelitian ini (Anggraeni *et al*., 2025).

Selain itu, nilai signifikansi *Pearson's R* dan *Kendall's tau* masing-masing sebesar 0,00 lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara atribut produk keuangan syariah yang digunakan dalam penelitian dengan preferensi pelaku UMKM pesisir Bangkalan. Dalam artian atribut-atribut yang dimasukkan dalam model analisis konjoin tersebut berpengaruh terhadap preferensi pelaku UMKM pesisir. Berdasarkan hasil uji kelayakan tersebut, model analisis konjoin dalam penelitian ini dinyatakan layak dan valid untuk dilakukan analisis lebih lanjut terkait kombinasi atribut produk keuangan syariah yang paling disukai serta tingkat kepentingan dari masing-masing atributnya

Kombinasi Atribut Produk Keuangan Syariah yang paling disukai oleh Pelaku UMKM Pesisir Bangkalan

Berdasarkan hasil analisis konjoin, preferensi pelaku UMKM pesisir Bangkalan terhadap produk keuangan syariah ditentukan oleh kombinasi beberapa atribut, yaitu jenis produk, skema pembiayaan, akses layanan, dan biaya administrasi. Analisis konjoin yang digunakan untuk mengidentifikasi tingkat kesukaan responden terhadap setiap level atribut yang dinyatakan dalam nilai utilitas. Semakin tinggi nilai utilitas suatu level atribut, maka semakin besar tingkat preferensi pelaku UMKM terhadap atribut tersebut. Hal ini sejalan dengan penelitian (Bagaskara *et al*., 2025) yang menyatakan bahwa *utility* merupakan nilai yang menunjukkan preferensi responden, serta level atribut dengan nilai *part-worth* tertingginya merupakan atribut yang paling disukai konsumen. Nilai utilitas setiap atributnya disajikan pada Tabel 5.

Hasil analisis menunjukkan bahwa pada atribut jenis produk, level pembiayaan mikro syariah memiliki nilai utilitas tertinggi sebesar 0,039 dibandingkan dengan tabungan syariah sebesar 0,027 dan asuransi mikro syariah yang memiliki nilai utilitas negatif sebesar -0,066. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM pesisir Bangkalan lebih menyukai produk keuangan syariah yang bersifat pembiayaan dibandingkan dengan produk simpanan maupun perlindungan. Sejalan dengan penelitian (Renaldi *et al*., 2024) yang mengatakan bahwa pembiayaan dinilai lebih mampu mendukung kebutuhan modal usaha.

Pada atribut skema pembiayaan, level KUR Syariah memiliki nilai utilitas tertinggi, yaitu sebesar 0,177 dibandingkan dengan tabungan emas sebesar 0,068, cicilan emas sebesar -0,163 dan Arrum BPKB sebesar -0,083. Tingginya nilai utilitas pada skema pembiayaan KUR syariah menunjukkan

p-ISSN: 2088-8449
e-ISSN: 2527-4805

Tabel 5. Nilai Koefisiensi Utiliti Atribut dan Level Atribut.

Atribut	Level	Nilai utilitas	*Std. Error*
Jenis produk	Tabungan Syariah	0,027	0,056
	Pembiayaan Mikro Syariah	0,039	0,065
	Asuransi Mikro Syariah	-0,066	0,065
Skema pembiayaan	Tabungan Emas	0,068	0,072
	Cicilan Emas	-0,163	0,072
	Arrum BPKB	-0,083	0,072
	KUR Syariah	0,177	0,072
Akses Layanan	Kantor Cabang	0,027	0,056
	Agen Desa	0,009	0,065
	Aplikasi/*online*	-0,036	0,065
Biaya Administrasi	Rendah	0,327	0,056
	Sedang	0,039	0,065
	Tinggi	-0,366	0,065

Sumber: Data primer diolah, 2025.

bahwa pelaku UMKM pesisir Bangkalan cenderung memilih skema pembiayaan yang telah dikenal luas, mudah dipahami, serta dirasakan langsung manfaatnya dalam pengembangan usaha. Hal ini sejalan dengan penelitian (Hajriyanti & Imilda, 2023) yang menyatakan bahwa pemahaman masyarakat, informasi publik, serta manfaat ekonomi menjadi faktor utama dalam pemilihan produk pembiayaan syariah.

Berdasarkan atribut akses layanan, level kantor cabang memiliki nilai utilitas tertinggi sebesar 0,027, kemudian kedua agen desa sebesar 0,009 dan akses layanan melalui aplikasi atau *online* memiliki nilai utilitas negatif sebesar -0,036. Hasil ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM pesisir Bangkalan masih lebih nyaman menggunakan layanan keuangan secara langsung melalui kantor cabang dibandingkan dengan layanan berbasis digital. Kondisi ini kemungkinan disebabkan karena keterbatasan literasi digital dan kebiasaan bertransaksi secara tatap muka yang diterapkan oleh responden. Preferensi terhadap layanan kantor cabang menunjukkan bahwa interaksi langsung masih dianggap lebih aman dan terpercaya oleh perempuan pelaku UMKM pesisir dibanding layanan digital. Hal ini sejalan dengan penelitian (Ningsih & Yolanda, 2025) yang menunjukkan adanya keterbatasan literasi digital, rendahnya kepercayaan terhadap sistem digital, serta kebiasaan berinteraksi secara langsung yang masih menjadi faktor dominan dalam penggunaan layanan keuangan di wilayah pedesaan.

Pada atribut biaya administrasi, level biaya rendah memiliki nilai utilitas paling tinggi, yaitu sebesar 0,327, yang kedua biaya sedang sebesar 0,039 dan biaya tinggi yang memiliki nilai utilitas negatif sebesar -0,366. Hal ini menunjukkan bahwa biaya administrasi merupakan faktor yang sangat dipertimbangkan oleh pelaku UMKM pesisir Bangkalan. Sensitivitas terhadap biaya administrasi berkaitan dengan keterbatasan modal usaha dan pendapatan rumah tangga pesisir yang cenderung fluktuatif. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa pelaku UMKM memiliki sensitivitas tinggi terhadap biaya layanan keuangan karena keterbatasan modal usaha yang relatif kecil, sehingga biaya administrasi menjadi faktor utama dalam pengambilan keputusan (Putri *et al*., 2025).

Berdasarkan nilai utilitas tertinggi pada masing-masing atribut, kombinasi produk keuangan syariah yang paling disukai oleh pelaku UMKM pesisir Bangkalan adalah pembiayaan mikro syariah dengan skema pembiayaan KUR syariah, akses layanan melalui kantor cabang, serta biaya administrasi yang rendah. Kombinasi ini dinilai paling sesuai dengan kondisi UMKM pesisir Bangkalan yang didominasi oleh usaha mikro dengan kebutuhan pembiayaan, keterbatasan modal, serta preferensi terhadap layanan yang mudah diakses dan berbiaya terjangkau

Preferensi Pelaku UMKM Berdasarkan Atrbut dalam Memilih Produk Keuangan Syariah

Preferensi pelaku UMKM pesisir Bangkalan dalam memilih produk keuangan syariah dapat dilihat melalui tingkat kepentingan masing-masing atribut yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan. Tingkat kepentingan atribut menunjukkan seberapa besar pengaruh suatu atribut dibandingkan atribut lainnya dalam

menentukan pilihan pelaku UMKM terhadap produk keuangan syariah. Hasil analisis tingkat kepentingan atribut disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Tingkat Kepentingan Atribut Berdasarkan Analisis Konjoin.

Atribut	Tingkat Kepentingan Atribut (%)
Jenis Produk	20,424
Skema pembiayaan	30,348
Akses Layanan	19,719
Biaya Administrasi	29,509

Sumber: Data primer diolah, 2025.

Nilai utilitas menunjukkan tingkat preferensi responden terhadap suatu level atribut, sedangkan tingkat kepentingan atribut menunjukkan seberapa besar pengaruh atribut tersebut dalam proses pengambilan keputusan. Berdasarkan tabel, atribut skema pembiayaan memiliki tingkat kepentingan tertinggi yaitu sebesar 30,348%. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM pesisir Bangkalan sangat mempertimbangkan kesesuaian skema pembiayaan dengan prinsip syariah dalam memilih produk keuangan. Skema pembiayaan yang jelas, mudah dipahami, serta sesuai dengan ketentuan syariah memberikan rasa aman dan kepercayaan bagi pelaku UMKM dalam menggunakan layanan keuangan syariah (Sharoh *et al*., 2025). Atribut biaya administrasi berada pada urutan kedua dengan tingkat kepentingan sebesar 29,509%. Tingginya tingkat kepentingan atribut ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM pesisir Bangkalan sangat sensitif terhadap besaran biaya yang harus dikeluarkan dalam menggunakan produk keuangan syariah. Kondisi ini sejalan dengan karakteristik pelaku UMKM pesisir yang mayoritas memiliki skala usaha mikro dengan pendapatan terbatas (Akbar *et al*., 2024).

Atribut jenis produk memiliki tingkat kepentingan sebesar 20,424%. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM pesisir Bangkalan tetap mempertimbangkan jenis produk keuangan syariah yang ditawarkan, namun tingkat kepentingannya berada dibawah skema pembiayaan dan biaya administrasi. Pelaku UMKM cenderung memilih jenis produk yang sesuai dengan kebutuhan usaha, terutama produk yang dapat mendukung permodalan dan keberlanjutan usaha (Heryanto *et al*., 2024). Atribut akses layanan memiliki tingkat kepentingan paling rendah dibandingkan atribut lainnya, yaitu sebesar 19,719%. Meskipun paling rendah, atribut ini tetap menjadi faktor yang dipertimbangkan oleh pelaku UMKM pesisir Bangkalan dalam memilih produk keuangan syariah. Kemudahan akses layanan dinilai penting, namun tidak menjadi faktor utama selama produk tersebut memiliki skema pembiayaan yang sesuai prinsip syariah dan biaya administrasi yang terjangkau.

Tingginya pengaruh atribut skema pembiayaan dan biaya administrasi dalam mempengaruhi preferensi pelaku UMKM pesisir Bangkalan berkaitan erat dengan kondisi sosial ekonomi wilayah pesisir yang cenderung menghadapi ketidakstabilan pendapatan. Dominasi sektor informal dan skala usaha mikro membuat pelaku UMKM memerlukan produk keuangan syariah yang tidak hanya memenuhi prinsip syariah, tetapi juga mampu memberikan kepastian biaya serta meminimalkan risiko finansial. Oleh karena itu, kombinasi antara skema pembiayaan yang mudah dipahami dan biaya administrasi yang terjangkau menjadi pertimbangan utama dibandingkan aspek kemudahan akses layanan

Berdasasarkan teori, preferensi terhadap produk keuangan syariah dapat dipahami sebagai hasil interaksi antara sikap terhadap produk (misalnya persepsi biaya dan manfaat), norma subjektif (pengaruh lingkungan sosial dan budaya religius), serta persepsi kontrol perilaku (kemudahan akses layanan). Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa akses melalui kantor cabang lebih disukai dibandingkan layanan digital mengindikasikan bahwa persepsi kemudahan dan rasa aman dalam transaksi masih menjadi faktor penting dalam membentuk niat penggunaan produk keuangan syariah.

SIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, UMKM pesisir Madura di dominasi oleh usaha mikro dengan keterbatasan modal dan pendapatan yang relatif rendah, serta mayoritas dikelola oleh perempuan. Kondisi tersebut membentuk kecenderungan pengambilan keputusan yang berhati-hati dalam memilih produk keuangan syariah dengan mempertimbangkan aspek biaya, risiko, dan kejelasan skema pembiayaan. Hasil analisis konjoin menunjukkan bahwa kombinasi atribut yang paling disukai adalah pembiayaan mikro syariah dengan skema pembiayaan KUR syariah, akses layanan melalui kantor cabang, dan biaya administrasi yang rendah. Temuan ini menegaskan bahwa preferensi perempuan pelaku UMKM pesisir tidak hanya didasarkan pada kesesuaian prinsip syariah, tetapi juga pada kebutuhan akan keterjangkauan biaya yang sesuai dengan karakteristik usaha mikro.

p-ISSN: 2088-8449
e-ISSN: 2527-4805

Dengan demikian, keputusan finansial pelaku UMKM pesisir merefleksikan keseimbangan antara pertimbangan normatif dan rasional ekonomis dalam konteks sosial ekonomi masyarakat pesisir Madura. Preferensi perempuan pelaku UMKM pesisir terhadap produk keuangan syariah tidak hanya dipengaruhi pertimbangan religius, tetapi juga kebutuhan terhadap layanan yang murah, mudah dijangkau, dan sesuai dengan kondisi ekonomi pesisir.

Implikasi Kebijakan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku konsumen perempuan UMKM pesisir mencerminkan kombinasi antara pertimbangan religius, ekonomi, dan psikologis dalam pengambilan keputusan finansialnya. Implikasi kebijakan yang tepat dari lembaga keuangan syariah yaitu perlu strategi pemasaran yang tidak hanya menekankan aspek kepatuhan syariah, tetapi juga harus memperhatikan struktur biaya yang kompetitif, transparansi, serta pendekatan layanan yang meningkatkan rasa aman dan kepercayaan konsumen. Lembaga keuangan syariah disarankan untuk memprioritaskan produk pembiayaan mikro dengan skema pembiayaan yang sederhana dan mudah dipahami, seperti KUR Syariah, serta menetapkan biaya administrasi yang rendah dan transparan. Selain itu, penguatan layanan berbasis kantor cabang dan agen desa perlu dipertahankan sebagai bentuk pendekatan langsung kepada pelaku UMKM pesisir yang masih memiliki keterbatasan literasi digital. Pemerintah daerah dan pemangku kepentingan terkait juga diharapkan dapat mendukung melalui program literasi keuangan syariah dan subsidi biaya administrasi guna meningkatkan inklusi keuangan syariah dan keberlanjutan UMKM pesisir Bangkalan. Lembaga keuangan syariah dapat mengembangkan layanan berbasis agen desa atau pendamping UMKM perempuan pesisir untuk meningkatkan akses dan kepercayaan pengguna.

Berdasarkan hasil penelitian, lembaga keuangan syariah disarankan memprioritaskan pengembangan produk dengan biaya administrasi rendah, prosedur yang sederhana, serta memperluas akses layanan melalui agen desa. Digitalisasi layanan perlu dilakukan secara bertahap melalui pendampingan dan peningkatan literasi keuangan digital bagi perempuan pelaku UMKM pesisir. Pemerintah daerah dan instansi terkait perlu memperkuat program edukasi dan literasi keuangan syariah yang responsif gender dengan melibatkan tokoh masyarakat guna meningkatkan pemahaman dan kepercayaan pelaku UMKM pesisir terhadap lembaga keuangan formal. Selanjutnya, penelitian mendatang disarankan untuk memperluas cakupan wilayah dan jumlah responden, serta menambahkan atribut atau pendekatan analisis yang berbeda agar hasil penelitian menjadi lebih komprehensif dan memiliki daya generalisasi yang lebih kuat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Peneliti mengucapkan Terima Kasih Kepada LPPM Universitas Trunodjoyo Madura dan PT Pegadaian yang telah mendanai proses penelitian ini.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Novi DB Tamami berperan dalam perumusan konsep dan desain penelitian, pengembangan kerangka teori, serta penyusunan dan revisi naskah. Maulinna Kusumo Wardhani bertanggung jawab pada pengumpulan dan pengelolaan data, koordinasi lapangan, analisis awal, serta kontribusi pada bagian metodologi. Abdul Razak Bin Salleh berkontribusi dalam validasi metodologi, telaah kritis teknik analisis, penguatan pembahasan dari perspektif internasional. Femi Rizki Tri Andini berperan dalam penelusuran literatur, pengembangan instrumen, pengodean data, dan dukungan penyusunan naskah. Ach. Kusairi Samlawi berkontribusi pada analisis statistik, validasi temuan penelitian, dukungan teknis pengolahan data, serta penyusunan bagian hasil.

DAFTAR PUSTAKA

Akbar, F. M. A., Rosidta, A., & Lazuardi, A. (2024). Pengembangan Model Pembiayaan Syariah Untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Journal of Islamic Studies*, *2*(1), 29–38.

AlWahaibi, I. S. H., AlHadabi, D. A. M. Y., & AlKharusi, H. A. T. (2020). Cohen's criteria for interpreting practical significance indicators: A critical study. *Journal of Eduacational Sciences*, *15*(2), 246–258.

Anggraeni, R. D., A'yuni, N. R. L., & Astuti, R. S. (2025). Pengembangan Produk Minuman Marqualoe (Markisa Lidah Buaya) Instan (Studi Kasus di KWT Mekar Sari Temanggung). *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, *32*(2), 85–95.

Aripin, N. T., Fatwa, N., & Hannase, M. (2022). Layanan Digital Bank Syariah Sebagai Faktor Pendorong Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah. *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, *5*(1), 29–45. https://doi.org/10.25299/syarikat.2022.vol5(1).9362

Artanti, D., & Dewi, Y. K. (2023). Analisis Konjoin Sebagai Preferensi Konsumen Terhadap Atribut Produk Parfum Mobil Artfresh. *Performa :*

Jurnal Manajemen Dan Start Up Bisnis, *8*(3), 214–221. https://doi.org/10.37715/jp.v8i3.2088

Bagaskara, P. R. H., Suciptawati, N. L. P., & Susilawati, M. (2025). International Journal of Applied Application of Conjoint Analysis with Attributes Determined Against the Selection of Expedition Services. *International Journal of Applied Mathematics and Computing*, *2*, 3.

BPS. (2024). *Badan Pusat Statistik*.

Destianah, Hilda, & Fakhrina. (2024). Pengaruh Fitur Layanan dan Biaya Administrasi Terhadap Kepuasan Nasabah Menggunakan Mobile Banking pada Bank Syariah Indonesia KC. *SANTRI : Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, *2*(6), 16–24. https://doi.org/10.61132/santri.v2i6.953.

(Diskopumdag), D. K. U. M. dan P. (2024). *Jumlah UMKM Bidang Agrobisnis di Kabupaten Bangkalan Tahun 2024*.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Pearson.

Hajriyanti, R., & Imilda. (2023). Customer Preferences for Financing Products (Mudharabah , Musyarakah and Murabahah) of Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh Branch. *Indonesian Journal Economic Review (IJER)*, *3*(1), 27–34. https://doi.org/10.59431/ijer.v3i1.172.

Hasibuan, I. M., & Marliyah. (2024). Kendala Aksesibilitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari Lembaga Keuangan. *AKSIOMA: Jurnal Manajemen*.

Heryanto, H. K., Muflih, M., & Marwansyah. (2024). Micro Entrepreneurs' Intention Towards Islamic Working Capital Financing: Pecking Order Theory Perspective. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, *10*(02), 1879–1889.

Juniari, P. A., & Suci, N. M. (2024). Pengaruh literasi keuangan, sikap keuangan, dan tingkat pendidikan terhadap pengelolaan keuangan umkm di kecamatan grokgak 1,2. *Bisma: Jurnal Manajemen*, *10*(1), 116–125.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education Limited.

Kurniawan, M. Z., & Gitayuda, M. B. S. (2021). Peran Inklusi Keuangan Pada Perkembangan Umkm Di Madura. *EKONIKA Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri*, *6*(2), 154. https://doi.org/10.30737/ekonika.v6i2.1411.

Kusmaryono, I., Wijayanti, D., & Maharani, H. R. (2022). Number of Response Options, Reliability, Validity, and Potential Bias in the Use of the Likert Scale Education and Social Science Research: A Literature Review. *International Journal of Educational Methodology*, *8*(4), 625–637. https://doi.org/10.12973/ijem.8.4.625.

Laporan Tahunan Otoritas Jasa Keuangan 2024. (2024).

Ningsih, R., & Yolanda. (2025). Digitalization Of Financial Services and Financial Inclusion In Rural Areas. *Jurnal Multidisiplin Indonesia (JOUMI)*, *3*(2).

Orme, B. (2010). *Getting started with conjoint analysis: Strategies for product design and pricing research* (2nd ed.). Research Publishers.

Prasetyo, A. S., & Kamil, A. (2023). Digitalisasi UMKM pada Sektor Pariwisata Laut Pesisir Utara Madura di Masa Pandemi Covid-19. *Competence : Journal of Management Studies*, *17*(2), 24–40. https://doi.org/10.21107/kompetensi.v17i2.22118

Prayoga, A., Khoirima, S., & Khoiriyah, A. (2025). Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Minat Beli Produk Wedang Herbal (Studi Kasus CV X Kabupaten Magelang). *Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis Dan Kewirausahaan*, *5*, 565–578. https://doi.org/10.55606/jurimbik.v5i2.1186.

Putri, N. A., & Hidayati, A. (2025). Indonesian Consumer Preferences in Selecting Massive Open Online Courses (MOOCS): A Conjoint Analysis Study. *JIMFE (Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi)*, *11*(1), 125–136.

Putri, S. (2021). Peran Pembiayaan Syariah Dalam Pengembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah*, *1*(2), 1–11.

Putri, Y. E., Qalyubi, I., & Mubarok, A. (2025). Pengaruh Biaya Administrasi terhadap Keputusan Menjadi Anggota BMT KUBE Sejahtera Unit 068 di Kota Sampit. *KNOWLEDGE : Jurnal Inovasi Hasil Penelitian Dan Pengembangan*, *5*(3), 797–807.

Raspati, F. A., & Kadiyono, A. L. (2023). Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs): Women's Empowerment for Women Entrepreneurs. *Jurnal Studi Gender*, *18*(1), 25–48. https://doi.org/10.21580/sa.v18i1.14430.

Renaldi, R., Karmawan, S., & Sekhruri. (2024). Peran Pembiayaan Syariah dalam Pengembangan UMKM di Indonesia. *JPSI (Jurnal Perbankan Syariah Indonesia)*, *3*(2), 102–114.

Salsabilyana, F. (2023). *Strategi Pemberdayaan Perempuan Pesisir dalam Pengembangan UMKM pada Era New Normal Berbasis Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Lantebung, Kelurahan Bira, Kecamatan Tamalanrea, Kota Makassar)*. https://repository.unhas.ac.id/id/eprint/30149/%0Ahttps://repository.unhas.ac.id/id/eprint/30149/2/L041171313_skripsi_11-08-2023 1-2.pdf.

Schiffman, L. G., & Wisenblit, J. L. (2019). *Consumer behavior* (12th ed.). Pearson.

Sehabudin, D. (2023). Analisis Faktor Budaya dan Agama dalam Penerimaan Inovasi Produk Perbankan Syariah: Perspektif Masyarakat Urban. *Jurnal Perbankan Syariah*, *1*(1), 25–30.

Sharoh, S. M., Faizah, A., Aini, N., & Kholmi, M. (2025). Preferensi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Terhadap Alternatif Pembiayaan

p-ISSN: 2088-8449
e-ISSN: 2527-4805

Syariah di Perbankan Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah*, *07*(02).

Thaler, R. H. (2016). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. W. W. Norton & Company.

Utomo, T., Masrifah, M., Handoyo, S., & Fajrianthi, F. (2023). Budaya Organisasi Positif dan Kepengikutan Otentik Pelaku UMKM Wisata Pesisir Selatan Bangkalan. *Personifikasi: Jurnal Ilmu Psikologi*, *14*(1), 32–46. https://doi.org/10.21107/personifikasi.v14i1.19048.

Yaqin, A., & Satoto, E. B. (2025). Analisis Corporate Social Responsibility (CSR) Terhadap Citra Perusahaan (Studi Kasus UMKM Tahu di Kabupaten Situbondo). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Keuangan*, *6*(3), 1–16.

Zakiyah, I. H., & Dasion, A. R. (2023). Strategi Gereja Katolik Dalam Mempertahankan Eksistensi Umat Katolik di Kabupaten Bangkalan Madura. *Journal of Social, Culture, and Language*, *2*(1), 143–149. https://journal.trunojoyo.ac.id/jscl

Zuhri, F., & Priyanto, M. W. (2024). Preferensi Konsumen Terhadap Pembelian Produk Pupuk Organik Kulit Pisang. *Journal of Agribusiness Science and Rural Development*, *3*(2), 27–48. https://doi.org/10.32639/j9r62952.