

BAB IV

ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Profil Kabupaten Barito Selatan

Kabupaten Barito Selatan adalah salah satu daerah di Provinsi Kalimantan Tengah, Indonesia, dengan ibu kota di Buntok. Wilayah ini mencakup sekitar 8.830 km² dengan kepadatan penduduk yang rendah (± 16 jiwa/km²). Masyarakatnya didominasi oleh suku Dayak (Ma'anyan, Ngaju, Lawangan), serta sebagian masyarakat pendatang yang beragama Islam, Kristen, dan Kaharingan.

Menurut data Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) OJK 2022 dan 2023 Provinsi Kalimantan Tengah, termasuk Kabupaten Barito Selatan, berada di bawah rata-rata nasional dalam hal literasi dan inklusi syariah. Dengan tingkat literasi keuangan syariah 4,6%, dan tingkat inklusi keuangan syariah sebesar 5,45%.(OJK, 2022)

2. Profil Bisnis Informan

a. Informan 1 (Murziah)

Informan merupakan seorang ibu rumah tangga dan juga seorang pengusaha bersama suaminya. Sepasang suami istri ini mengawali usaha dengan berjualan pulsa dan aksesoris ponsel, kemudian berkembang menjadi jual beli ponsel. Berbagai merk dan harga ponsel dapat ditemui disini. Usaha jual beli ponsel ini dinamai dengan toko “Karya Baru”.

Informan mengawali usaha ini termotivasi karena banyaknya orang yang memerlukan dan menggunakan pulsa maupun ponsel. Informan mengawali usaha jual pulsa dan aksesoris ponsel dengan modal sebesar Rp 50.000.000, dan usaha tersebut berkembang menjadi jual beli ponsel.

Usaha jual beli ponsel ini dirintis dari nol oleh informan dan suami. Awalnya informan membuka toko kecil di dekat bundaran Rumah Sakit Jaraga Sasameh Buntok selama beberapa tahun. Setelah itu pindah tempat ke Jalan Panglima Batur dengan tempat yang lebih besar dari sebelumnya, sehingga memudahkan akses pembeli dalam berbelanja dan mengakses toko. Usaha ini yang awalnya hanya diurus oleh informan dan suami, sekarang memiliki beberapa karyawan.

Dalam mengembangkan usahanya, informan selalu melakukan pencatatan dan pembukuan mengenai penentuan modal, pendapatan serta pengeluaran usaha secara teratur. Saat ini rata-rata omset usaha informan sebesar Rp 100.000.000 per bulan. Apabila penjualan sedang meningkat, omset yang didapat bisa saja diatas itu.

Pemasaran produk yang dilakukan oleh informan menggunakan dua cara, yaitu dengan melalui *offline* dan *online*. Pemasaran secara *offline* dilakukan dengan menjual langsung produk-produk di tempat usaha serta melakukan promosi melalui mulut ke mulut kepada teman, saudara maupun keluarga. Pemasaran secara *offline* juga bisa

dilakukan dengan membagikan brosur secara langsung kepada calon pembeli maupun orang yang lewat sekitar tempat usaha.

Sedangkan pemasaran secara *online* dilakukan dengan menggunakan aplikasi media sosial berbasis internet, contohnya aplikasi Facebook, Instagram dan Whatsapp. Promosi melalui media sosial dilakukan dengan membuat postingan yang menarik terkait produk. Tidak jarang juga informan melakukan *giveaway* untuk menarik pelanggan baru.

Dalam mengelola keuangan usaha, informan selalu melakukan pencatatan pembukuan pendapatan yang diperoleh dan juga pengeluaran dana setiap bulannya. Informan juga melakukan pemisahan antara uang pribadi dan juga uang usaha sejak awal membuka usaha ini.

Menurut informan perencanaan keuangan dalam usaha maupun pribadi sangat penting untuk meminimalisir kemungkinan akan adanya hambatan atau kendala yang terjadi didalam menjalankan usaha maupun kehidupan pribadi. Dengan adanya perencanaan keuangan, informan lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan dalam mengelola usaha, ia jua mampu dalam mencapai tujuan yang telah direncanakan untuk kemajuan usaha.

b. Informan 2 (Nurul Wahdah)

Informan merupakan seorang ibu rumah tangga yang mempunyai usaha fashion wanita yang didirikan sejak tahun 2016

dengan menyewa toko di Plaza Beringin Buntok dan bermodal awal sebesar Rp 50.000.000. Saat ini modal usahanya berputar dan terus bertambah. Alasan awal informan membuka usaha fashion wanita karena kesukaannya terhadap berjualan sejak ia ikut berjualan bersama orangtuanya dari kecil, dan menurutnya usaha ini menghasilkan keuntungan yang cukup banyak.

Informan mengelola usaha fashion wanita ini dibantu oleh suami dan juga anaknya. Informan menamai toko usahanya dengan nama “Maudy Collection”, nama toko ini diambil dari nama anak informan yaitu “Maudy”.

Karena tempat usaha cukup strategis, informan tidak memiliki strategi khusus dalam memasarkan barang-barang yang dijualnya. Usaha fashion wanita tersebut juga sudah berjalan cukup lama, jadi informan sudah memiliki pelanggan tetap dan memasarkan produk dari mulut ke mulut. Menurut informan, target pasar usaha fashion wanitanya ini dari remaja sampai wanita dewasa.

Omset penjualan informan dari usaha fashion wanita ini adalah sekitar Rp30.000.000 per bulan. Untuk pendapatan bersih yang diterima informan sebesar Rp15.000.000. Sisanya untuk membayar sewa toko, membayar tagihan listrik, modal usaha dan keperluan usaha lainnya.

Menurut informan perencanaan keuangan sangat penting untuk keperluan jangka panjang, entah itu untuk dana darurat maupun

keperluan tidak terduga lainnya. Karena dalam berusaha pasti terjadi hal-hal yang tidak terduga. Informan merencanakan sebaik mungkin, sehingga usaha yang dijalani dapat bertahan ditengah situasi sulit contohnya pada masa pandemi.

c. Informan 3 (Husna)

Informan merupakan seorang ibu rumah tangga yang sangat menyukai berjualan. Selain suka berjualan, Informan berkata ia menyukai saat ia memakai produk yang dijualnya sebagai contoh model terhadap produk tersebut. Informan merekam saat menggunakan produk yang dijualnya dan membagikan video tersebut ke media sosialnya untuk dipromosikan.

Alasan informan memilih usaha fashion wanita muslim ini karena banyak peminatnya dan keuntungan yang dirasa lebih menjanjikan. Sasaran atau target pasar yang dituju informan dimulai dari anak-anak hingga wanita dewasa yang beragama Islam tentunya.

Sebelum membuka toko, informan berjualan fashion wanita muslim dengan berkeliling ke rumah-rumah maupun ke tempat kerja calon pembeli. Informan mulai membuka toko fashion wanita muslim ini pada tahun 2016. Informan berjualan dibantu oleh anak perempuannya. Toko fashion wanita muslim ini dinamakan “Husna Nabila” diambil dari nama informan sendiri dan anak perempuannya yang bernama “Nabila”.

Informan merintis usaha fashion wanita muslim ini dari nol. Awalnya informan membuka toko usaha fashion wanita ini di jalan di daerah Jalan Pahlawan Buntok hingga akhirnya sampai berjalan 3 tahun, setelah itu pindah tempat ke Jalan Panglima Batur Buntok dengan tempat yang lumayan nyaman tetapi lebih kecil selama 2 tahun, akhirnya ia memutuskan untuk pindah ke toko yang lebih luas masih disekitaran Jalan Panglima Batur sampai sekarang. Pindahinya toko fashion wanita muslim ini ke tempat yang lebih luas memudahkan informan dalam memajang produk-produknya, serta memudahkan pelanggan dalam mengakses toko informan tersebut.

Informan mulai mengembangkan usahanya setelah mempunyai dana yang cukup untuk membuka toko dan menambah modal. Di awal membuka toko, informan hanya bermodalkan patung baju, karena ia berkerjasama untuk menjualkan baju muslim dari toko orang lain. Jadi modal awal yang informan keluarkan disaat membuka toko pertama kalinya kurang lebih Rp5.000.000. Seiring waktu berjalan, modal tersebut semakin bertambah karena banyaknya peminat fashion wanita muslim.

Omset informan saat ini dalam usaha fashion wanita muslim ini mencapai Rp40.000.000 dalam sebulan. Jika penjualan sedang meningkat, omset yang di dapat informan bisa saja di atas itu. Pendapatan bersih yang didapatkan informan dari hasil penjualan sekitar kurang lebih Rp15.000.000. informan rutin melakukan

pembukuan terhadap modal dan pengeluaran keuangan dalam usaha fashion wanita ini.

Pemasaran produk yang dilakukan informan dalam usaha fashion wanita muslim ini dilakukan secara *offline* dan *online*. Pemasaran secara *offline* dilakukan dari mulut ke mulut, karena informan sudah lama dalam membangun usaha ini, ia sudah memiliki cukup banyak pelanggan tetap. Pemasaran secara *online* dilakukan dengan melakukan promosi melalui media sosial seperti Instagram dan Whatsapp. Biasanya informan mengunggah video maupun foto saat mengenakan produk yang dijualnya.

Strategi khusus yang dilakukan informan dalam menjalankan usaha fashion wanita muslim ini yaitu dengan memberikan pilihan dalam pembayaran produk yang dijualnya. Pelanggan bisa memilih membayar secara tunai ataupun dengan angsuran.

Menurut informan perencanaan keuangan sangat penting dalam jangka panjang. Perencanaan keuangan juga memudahkan dalam mengatasi masalah keuangan yang mungkin bisa terjadi kedepannya.

d. Informan 4 (Anna)

Informan merupakan seorang ibu rumah tangga yang memulai usaha fashion wanita muslim ini sejak awal menikah yaitu pada tahun 2009. Awalnya alasan ia mencoba membuka toko usaha fashion wanita muslim ini karena saat itu fashion wanita muslim sangat banyak peminat, hingga akhirnya usaha ini bertahan sampai sekarang.

Diawal usahanya informan memiliki modal awal sebesar Rp1.000.000 dan karena banyaknya peminat, modal tersebut bertambah seiring waktu. Informan membuka toko di depan rumahnya sendiri, sehingga ia tidak perlu membayar sewa toko. Toko usaha fashion wanita muslim ini dinamakan toko “Anna” diambil dari nama informan sendiri.

Usaha fashion wanita muslim ini dirintis dari nol oleh informan. Saat ini omset penjualan informan mencapai Rp20.000.000 perbulannya. Sasaran penjualan atau target pasar yang dituju informan dalam usaha fashion muslim wanita ini yaitu dari anak-anak hingga wanita dewasa.

Pemasaran produk yang dilakukan oleh informan hanya secara *offline*. Karena sudah lamanya informan membangun usaha fashion wanita muslim ini, informan sudah memiliki pelanggan tetap dan promosi dilakukan dari mulut ke mulut kepada saudara, teman maupun keluarga.

Informan tidak memiliki strategi khusus dalam melakukan promosi pada penjualan produk usaha fashion wanita muslim ini, tetapi ia menjual dengan harga yang cukup terjangkau sesuai dengan brand fashion tersebut.

Menurut informan perencanaan keuangan sangat penting agar pendapatan dapat dialokasikan sesuai dengan yang diinginkan.

Perencanaan keuangan juga memudahkan dalam mengatasi masalah keuangan yang mungkin bisa terjadi kedepannya.

Tabel 4.1 Ringkasan Wawancara

Pilar Perencanaan Keuangan Syariah	Keterangan
<i>Wealth Accumulation</i> (Pengumpulan Harta)	<ul style="list-style-type: none"> • Semua informan memilih tabungan sebagai instrumen dalam pengumpulan hartanya. • Semua informan memisahkan tabungan usaha dan pribadinya. • Menurut informan 1 dan 2 menabung untuk cadangan uang yang bisa digunakan kapan saja saat dibutuhkan. • Menurut informan 2 menabung menghindarkan dari sifat boros dan impulsif dalam menggunakan uang. • Menurut informan 2, 3 dan 4 menabung untuk mencapai tujuan kedepannya dan untuk mengembangkan usaha.
<i>Wealth Development</i> (Pengembangan Harta)	<ul style="list-style-type: none"> • Semua informan memilih investasi sebagai instrumen dalam pengembangan hartanya. • Semua informan memilih berinvestasi disektor riil karena kurangnya lembaga dan instrumen

	<p>investasi.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informan 1 dan 2 berinvestasi dalam bentuk tanah. • Informan 3 dan 4 berinvestasi dalam bentuk emas. • Semua informan berinvestasi untuk mengembangkan usaha. • Menurut informan 1 berinvestasi membantu mencapai tujuan keuangan jangka panjang dan berinvestasi juga dapat memastikan bahwa tujuan keuangan tercapai tepat waktu sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya. • Menurut informan 3 berinvestasi memenuhi kepentingan dimasa yang akan datang.
<p><i>Wealth Preservation</i> (Pemeliharaan Harta)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Informan 1 dan 4 mempunyai dana pensiun untuk pemeliharaan hartanya. • Informan 2 dan 3 belum mempunyai dana pensiun untuk pemeliharaan hartanya. • Menurut informan 1 dana pensiun berguna untuk menjamin kesejahteraan finansial di masa tua. • Menurut informan 4 dana pensiun berguna

	<p>untuk mengurangi ketergantungan pada orang lain.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Semua informan mempunyai dana darurat untuk pemeliharaan hartanya. • Menurut informan 1, 2 dan 3 dana darurat berfungsi untuk menjaga keberlanjutan operasional usaha ketika terjadi musibah maupun kejadian tidak terduga. • Menurut informan 4 dana darurat berfungsi untuk pengelolaan harta secara berkelanjutan.
<p><i>Wealth Distribution</i> (Penyaluran Harta)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Semua informan menyalurkan harta dengan membayar pajak melalui lembaga pengumpul pajak. • Menurut informan 1 dan 3, membayar pajak sebagai bentuk kewajiban sosial. • Menurut informan 2 dan 4 membayar pajak merupakan bentuk kontribusi terhadap pembangunan daerah. • Semua informan tidak melakukan wakaf, wasiat dan hibah.
<p><i>Wealth Purification</i> (Pensucian Harta)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Semua informan rutin mengeluarkan zakat usaha setiap tahunnya sebagai bentuk pensucian

	<p>harta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Semua informan menyalurkan zakat secara langsung kepada orang-orang yang berhak menerimanya. • Menurut semua informan zakat merupakan kewajiban yang harus dijalankan sebagai umat muslim. • Semua informan memberikan infak dan sedekah sebagai bentuk pensucian harta. • Semua informan memberikan infak dan sedekah kepada pengurus masjid maupun musholla yang berkeliling meminta sumbangan setiap hari, serta bersedekah kepada orang yang membutuhkan sesuai dengan kemampuannya. • Menurut informan 1, 2 dan 3 infak dan sedekah sangat membantu dalam kelancaran usaha yang dijalani. • Menurut informan 3 dan 4 infak dan sedekah sangat membantu dalam keberkahan usaha yang dijalani.
<p><i>Wealth Protection</i> (Perlindungan Harta)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Semua informan tidak memiliki instrumen takaful untuk perlindungan usahanya. • Menurut informan 1 dan 4 minimnya akses

	<p>terhadap produk takaful sehingga menjadikannya sulit dijangkau.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menurut informan 2 dan 3 adanya tabungan dan dana darurat menjadi alternatif dalam perlindungan harta.
--	---

Sumber: data diolah, 2025

Tabel 4.2 Kendala dalam Perencanaan Keuangan Syariah

No	Informan	Nama Usaha	Kendala dalam Perencanaan Keuangan Syariah
1	Informan 1 (Murziah)	Toko Karya Baru	<ul style="list-style-type: none"> - Kurangnya pengetahuan atau literasi - Minimnya akses terhadap pelatihan atau edukasi tentang manajemen keuangan berbasis syariah.
2	Informan 2 (Nurul Wahdah)	Toko Maudy Collection	<ul style="list-style-type: none"> - Terbatasnya lembaga keuangan syariah di Barito Selatan

			- Sebagian besar transaksi keuangan masih menggunakan sistem konvensional.
3	Informan 3 (Husna)	Toko Husna Nabila	- Produk keuangan syariah yang tersedia terbatas.
4	Informan 4 (Anna)	Toko Anna	- Minimnya pengetahuan mengenai keuangan syariah.

Sumber : data diolah, 2025

B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

1. Analisis terhadap Perencanaan Keuangan Syariah pada Pengusaha Muslim di Kabupaten Barito Selatan

Tabel 4.3 Implementasi Pilar Perencanaan Keuangan Syariah

Pilar	Instrumen	Informan			
		1	2	3	4
<i>Wealth Accumulation</i>	Tabungan	✓	✓	✓	✓
<i>Wealth Development</i>	Investasi	✓	✓	✓	✓
<i>Wealth Preservation</i>	Dana pensiun	✓	-	-	✓
	Dana darurat	✓	✓	✓	✓
<i>Wealth Distribution</i>	Pajak	✓	✓	✓	✓
	Wakaf	-	-	-	-
	Wasiat	-	-	-	-
	Hibah	✓	✓	✓	✓
<i>Wealth Purification</i>	Zakat	✓	✓	✓	✓
	Infak dan sedekah	✓	✓	✓	✓
<i>Wealth Protection</i>	Takaful	-	-	-	-

Sumber : data diolah, 2025

Berdasarkan hasil penelitian, berikut ini merupakan analisis perencanaan keuangan syariah yang dilakukan oleh para informan:

- a. *Wealth accumulation* (pengumpulan harta), para informan menabung untuk memenuhi tujuan keuangan tertentu seperti pendidikan anak, pembelian rumah, maupun tujuan jangka pendek lainnya. Menabung dipilih oleh para informan sebagai sarana pengumpulan harta karena adanya rasa keamanan, kemudahan dalam pencairan, dan kontrol penuh atas dana.
- b. *Wealth development* (pengembangan harta) dilakukan oleh para informan melalui investasi dalam bentuk emas maupun tanah. Para informan memilih berinvestasi di sektor riil karena kurangnya inklusi keuangan yang menyebabkan para informan sulit mengakses produk dan layanan keuangan instrumen investasi di pasar modal. Minimnya literasi dan edukasi juga menyebabkan para informan kurang percaya atau kurang memahami instrumen investasi formal, sehingga lebih memilih investasi di sektor riil yang sifatnya nyata dan familiar.
- c. *Wealth preservation* (pemeliharaan harta) dilakukan dengan cara menyimpan dana pensiun dan dana darurat. Sebagian informan tidak menyimpan dana pensiun karena belum memahami pentingnya perencanaan dana pensiun sejak dini, karena minimnya literasi yang menyebabkan mereka tidak menyadari risiko keuangan di masa tua dan konsekuensi dari tidak menyiapkan dana pensiun. Para informan

melakukan pemeliharaan harta dengan menyiapkan dana darurat karena kesadaran finansial serta pengalaman terhadap kondisi ekonomi yang tidak menentu sehingga siap menghadapi risiko.

- d. *Wealth distribution* (penyaluran harta) dilakukan dengan membayar pajak, menyalurkan wakaf, membuat wasiat dan memberikan hibah. Para informan membayar pajak karena sadar bahwa membayar pajak adalah bagian dari tanggung jawab sebagai warga negara. Para informan tidak menyalurkan wakaf karena minimnya sosialisasi dan edukasi dari pemerintah dan lembaga keagamaan menyebabkan masyarakat tidak memiliki akses informasi yang cukup tentang prosedur dan manfaat wakaf. Para informan belum memiliki wasiat karena kurangnya pemahaman hukum dan fungsi wasiat, pemikiran tidak merasa memiliki harta yang layak diwariskan dan berkeyakinan bahwa keluarga akan mengatur dengan damai. Para informan menyalurkan hartanya dengan hibah memberikan harta sebagai hibah karena hibah dinilai sebagai perbuatan baik yang berpahala, dan di dalam Islam, hibah bisa menjadi bentuk sedekah jariyah bila digunakan untuk amal atau kemaslahatan.
- e. *Wealth purification* (pensucian harta) dilakukan dengan zakat, infak serta sedekah. Zakat, infak dan sedekah merupakan perintah agama yang diwajibkan dan dianjurkan, untuk menyucikan jiwa dan harta. Para informan memiliki kesadaran bahwa dari harta yang dimiliki

ada sebagian hak orang lain. Para informan juga merasakan keberkahan dan ketenangan dalam hidup.

- f. *Wealth protection* (perlindungan harta) dilakukan dengan takaful (asuransi). Kurangnya inklusi keuangan syariah dan literasi yang berkaitan dengan takaful menyebabkan para informan sulit untuk mengakses produk dan layanan takaful.

2. Analisis terhadap Kendala-kendala dalam Perencanaan Keuangan Syariah pada Pengusaha Muslim di Kabupaten Barito Selatan

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung kepada 4 pengusaha muslim di Kabupaten Barito Selatan, berikut ini merupakan kendala-kendala dalam perencanaan keuangan syariah menurut mereka, sebagai berikut:

a. Rendahnya Literasi Keuangan Syariah

Masyarakat Kabupaten Barito Selatan, khususnya pelaku usaha kecil dan menengah atau disingkat UMKM, masih banyak yang belum memahami prinsip dasar keuangan syariah. Hal ini disebabkan oleh minimnya akses terhadap edukasi atau pelatihan tentang manajemen keuangan yang berbasis syariah. Selain itu juga ketiadaan tenaga pendamping atau konsultan keuangan syariah lokal yang kompeten menjadi alasan lain.

b. Terbatasnya Akses ke Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan syariah di Kabupaten Barito Selatan masih sangat terbatas, itu membuat sebagian besar transaksi keuangan masih menggunakan sistem konvensional. Bank syariah atau Unit

Usaha Syariah belum hadir di Kabupaten Barito Selatan, sehingga masyarakat sulit untuk mengakses produk syariah seperti tabungan syariah, pembiayaan syariah ataupun investasi syariah.

c. Minimnya Kegiatan Sosialisasi dari Otoritas dan Lembaga Terkait

Kegiatan literasi dan inklusi keuangan syariah oleh OJK, Bank Indonesia, MUI, maupun KDEKS Kalteng belum merata sampai ke tingkat kabupaten atau desa di Kabupaten Barito Selatan. Masyarakat belum terbiasa dengan istilah-istilah seperti dana halal, zakat produktif, ataupun investasi berkah yang seharusnya menjadi bagian dari perencanaan keuangan syariah.