



## PERKEMBANGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH DI TENGAH PERSAINGAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH BANK DAN NON BANK (Studi kasus (KSPPS) BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang kota Metro )

**Maulana Syarif Afwa**

Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Kediri  
maulanasyarifafwa@gmail.com

**Sulistyowati**

Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Kediri  
sulistyowatidiajeng@gmail.com

### **Abstract**

*The establishment of sharia microfinance institutions, one of which is KSPPS BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional, as a sharia microfinance institution, clearly has great significance for sharia-oriented economic development. BMT Assyafi'iyah took several steps in order to stand out from its competitors, one of which was selecting staff who might be qualified in their field. By utilizing the Ceria digital application, BMT Assyafi'iyah implemented a plan in an effort to increase consumer confidence in the form of savings. Literature review Descriptive methodology is used in the descriptive and qualitative analysis of this study to describe real-world situations. data sources found in academic journals.*

**Keywords:** *competition between Islamic banking and non-bank financial institutions, the development of Islamic microfinance institutions in the middle*

### **Abstrak**

Pendirian lembaga keuangan mikro syariah salah satunya KSPPS BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional sebagai lembaga keuangan mikro syariah jelas mempunyai arti besar bagi pembangunan ekonomi berwawasan syariah. BMT Assyafi'iyah melakukan beberapa langkah agar bisa menonjol dari kompetitor, salah satunya adalah memilih staf yang mungkin mumpuni di bidangnya. Dengan memanfaatkan aplikasi digital ceria, BMT Assyafi'iyah menerapkan rencana dalam upaya peningkatan kepercayaan konsumen yang berbentuk tabungan. Tinjauan literatur metodologi deskriptif digunakan dalam analisis deskriptif dan kualitatif penelitian ini untuk menggambarkan situasi dunia nyata. sumber data ditemukan dalam jurnal akademik.

**Kata kunci:** Persaingan lembaga keuangan bank syariah dan non bank perkembangan lembaga keuangan mikro syariah di tengah

### **.LATAR BELAKANG**

Pemerintah saat ini sedang melakukan upaya yang kuat untuk mempromosikan globalisasi sektor perbankan dan ekonomi Islam. Akibatnya, pemerintah dengan gigih berdedikasi untuk menciptakan ekosistem keuangan dan ekonomi Islam. salah satu buktinya merupakan terbitnya Peraturan Presiden (Perpres) nomor 28 Tahun 2020 perihal Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). Perkembangan ekonomi dan perbankan syariah di Indonesia mengalami babak baru sebagai akibat dari Keputusan Presiden tersebut. Perpres ini, menurut Wakil Presiden Ma'ruf Amin, meletakkan dasar

bagi empat sektor pengembangan ekonomi dan keuangan syariah. Ekspansi industri halal menjadi area konsentrasi utama, diikuti oleh pertumbuhan sektor perbankan syariah.<sup>1</sup>

LKM Syariah merupakan salah satu jenis LKM yang tumbuh relatif cepat di Indonesia selama sepuluh tahun terakhir. Kegiatan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKM) pada dasarnya mirip seperti kegiatan LKM konvensional, namun terdapat perbedaan dalam hal akad dan transaksi karena sistem syariah melarang bunga. Sistem bagi hasil digunakan untuk menghasilkan sumber pendanaan bagi usaha kecil di bawah kerangka syariah ini. Lembaga keuangan mikro syariah disebut sebagai sistem keuangan berbasis syariah yang sesuai syariah. Baitul Mal wat Tamwil adalah LKM yang sedang dibahas di sini (BMT). Lembaga ini tumbuh sangat cepat pada tingkat kuantitatif. Namun, akses ke lingkungan perbankan yang lebih formal relatif menantang, yang berkontribusi terhadap pesatnya perkembangan BMT di tengah tingginya permintaan masyarakat akan jasa intermediasi keuangan. BMT menunjukkan cara bagi rakyat buat menerima dana secara cepat dan efisien, terhindar asal cengkeraman rentenir, serta mematuhi kaidah syariah. Bila dibandingkan menggunakan berbagai forum keuangan syariah lainnya di Indonesia, LKM mengalami perkembangan paling signifikan selama 5 belas tahun terakhir.<sup>2</sup>

Keberadaan LKM syariah sangat krusial dalam pembangunan ekonomi berwawasan syariah, khususnya pada memperlihatkan solusi pemberdayaan usaha kecil dan menengah, sebagai sentra kekuatan ekonomi berbasis kerakyatan, dan berperan sebagai penyangga primer sistem ekonomi nasional. Munculnya LKM dinilai belum mampu memberikan solusi yang komprehensif atas tantangan ekonomi aktual masyarakat. Hal ini disebabkan oleh beberapa hal antara lain SDM yang kurang mumpuni, pengelolaan SDM yang kurang memadai, masih lemahnya jiwa entrepreneur di negara kita, modal yang relatif kecil, ambivalensi penerapan konsep syariah pengelolaan LKM. di lapangan, kurangnya kepercayaan di kalangan umat Islam, dan kurangnya formulasi akademik dengan akurasi yang sempurna. Persepsi masyarakat terhadap keberadaan LKM di kalangan lembaga keuangan konvensional dipengaruhi oleh rumitnya permasalahan.<sup>3</sup>

Lembaga keuangan Islam sebenarnya memiliki landasan yang kokoh untuk membangun dan bahkan bersaing dengan perbankan tradisional saat mereka berkembang dan berkembang. Mayoritas umat Islam di Indonesia berdomisili di ibu kota. Yang secara langsung menunjukkan pasar yang sangat menjanjikan untuk BMT dan barang berbasis syariah lainnya. Lembaga keuangan syariah memiliki kesempatan untuk menginformasikan kepada masyarakat tentang pentingnya operasional lembaga keuangan syariah melalui Fatwa MUI yang mengharamkan bunga bank. Fatwa ini dapat memberikan jaminan hukum atas prasyarat beroperasinya lembaga keuangan syariah, memastikan bahwa krisis bunga bank telah berlalu. Dalam lembaga keuangan syariah, hubungan antara klien dan lembaga disebut sebagai kemitraan bukan sebagai salah satu debitur dan kreditur. Kemitraan yang dimaksud adalah antara pengelola dana dan penyandang dana (shahibul maal) (mudharib). Akibatnya, pendapatan lembaga tidak

<sup>1</sup> Muhammad Arifin, Riza Aulia, dan Nurul Azizah. "Analisis Strategi Pengembangan Dalam Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Aceh". JIMEBIS – Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis Islam. 5.3 (2022), 248–53.

<sup>2</sup> Muhammad Kamal Zubair. "Analisis Faktor-Faktor Sustainability Lembaga Keuangan Mikro Syariah". IQTISHADIA: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam. 9.2 (2016), 201.

<sup>3</sup> Aam S Rusydiana dan Irman Firmansyah. "Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Indonesia: Pendekatan Matriks Ifas Efas". Jurnal Ekonomi Islam. 9.1 (2018). 234–62.

hanya mempengaruhi tingkat bagi hasil bagi pemegang saham tetapi juga bagi hasil yang ditawarkan kepada konsumen atau anggota penyimpanan.<sup>4</sup>

## **KAJIAN TEORITIS**

Bank Umum Syariah adalah bank syariah pengolah pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah yang tidak menawarkan layanan lalu lintas pembayaran sebagai bagian dari bisnis intinya. Unit Usaha Syariah atau dikenal juga dengan UUS adalah departemen di kantor pusat bank umum konvensional yang merupakan kantor induk dari kantor atau unit usaha yang menjalankan usaha sesuai Prinsip Syariah, atau departemen di kantor cabang bank yang berkedudukan di luar negeri yang menjalankan usaha menurut praktik konvensional dan merupakan kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah.<sup>5</sup>

Karena banyaknya bank syariah, Lembaga Keuangan Syariah, dan bank yang menggunakan dual banking system (bank konvensional membuka unit syariah sendiri), lembaga ini harus menjalani pengawasan yang luas dan teliti di banyak bidang bisnis mereka. Tujuan pengawasan adalah agar Lembaga Keuangan Syariah tetap beroperasi sesuai dengan prinsip syariah dan agar Perbankan Syariah tidak semata-mata didirikan sebagai pertunjukan untuk menarik dana masyarakat. Sebaliknya, itu dilakukan dengan praktik yang sama seperti lembaga keuangan konvensional. Berbeda dengan yang ada di bank atau lembaga keuangan konvensional lainnya, yang menggunakan jenis transaksi yang dikenal dengan pinjaman berbunga (riba), Paradigma yang harus dipegang dalam pengembangan produk lembaga keuangan syariah adalah harus dikembangkan sesuai dengan karakter dan sifat produk syariah yang memiliki keunikan satu sama lain. Setelah karakter dan sifat ditetapkan, risiko dan waktu menjadi pertimbangan sekunder.<sup>6</sup>

Baitul Maal wat Tamwil, sebuah lembaga keuangan syariah, didirikan untuk menggabungkan konsep maal dan tamwil menjadi satu kegiatan kelembagaan. Untuk mengumpulkan dan mendistribusikan uang untuk zakat, infak, dan sadaqah (ZIS) secara efektif, konsep maal diciptakan dan dimasukkan ke dalam kehidupan komunitas Muslim. Sebaliknya, gagasan tamwil dikembangkan untuk usaha komersial yang menguntungkan dengan porsi masyarakat menengah ke bawah (mikro). Tujuan kehadiran BMT adalah untuk meredam ambisi masyarakat muslim dalam menghadapi keprihatinan terhadap praktik ekonomi berbasis riba dan menyediakan pembiayaan untuk pemberdayaan usaha kecil dan menengah. Baitul Maal wa Tamwil (BMT), lembaga keuangan mikro syariah, dipandang telah menguntungkan masyarakat secara finansial karena fokus pada ekonomi kerakyatan, terutama kota-kota kecil yang unbankable dan menolak riba. Karena keberadaan BMT di satu sisi mengemban tugas ekonomi syariah dan di sisi lain mengemban tugas ekonomi kerakyatan melalui peningkatan ekonomi mikro, maka perkembangan BMT sangat pesat dibandingkan dengan perkembangan lembaga keuangan mikro tradisional lainnya.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Ariana Savitri, Dinda Dwi Lestari, dan Dina Musthofia. "Analisis Taktik Pemasaran Syariah Dalam Menjaring Minat Nasabah Bmt El-Fairuz". Sahmiyya. 1.2 (2022). 203–11.

<sup>5</sup> Asnaini dan Herlina Yustati. "Lembaga Keuangan Syari'ah Teori Dan Praktiknya Di Indonesia". 2017, 1–178.

<sup>6</sup> Arief Budiono. "Penerapan Prinsip Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah". Jurnal Hukum dan Keadilan. 2.1 (2017), 54–65.

<sup>7</sup> Novita Dewi Masyithoh. "Analisis Normatif Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lkm) Atas Status Badan Hukum Dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)". *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*. 5.2 (2014). 17–36.

Salah satu KSPPS Pratama Nasional adalah BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional, yang didirikan pada tahun 1999 dan memiliki kantor pusat resmi di Lampung di Jl. Jendral Sudirman no. 09 Kotagajah Timur, Kecamatan Kotagajah, Kabupaten Lampung Tengah. KSPPS BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional beroperasi sebagai Baitul Tamwil dan Baitul Maal sebagai organisasi keuangan mikro syariah. Tamwil, seperti Baitul, mempromosikan perencanaan keuangan dan kebiasaan menabung untuk mendirikan perusahaan dan investasi yang menguntungkan yang meningkatkan kualitas usaha mikro dan kecil anggotanya. Sebagai Baitul Maal, saya bekerja sebagai wali untuk dana Zakat, Infaq, Shadaqoh, dan Wakaf, mengumpulkan dan menyebarkan dana tanpa memperhatikan keuntungan.<sup>8</sup>

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan bersifat kualitatif. Penelitian ini menggunakan variabel data yang dikumpulkan dari kelompok mata pelajaran tertentu untuk menghasilkan deskripsi atau deskripsi tentang subjek penelitian. Informasi yang dikumpulkan bersifat sekunder, atau informasi yang sudah ada.<sup>9</sup>

Studi ini menggunakan latar literatur, yang mengumpulkan informasi dari berbagai sumber, termasuk buku, publikasi ilmiah, dan laporan data dari hal-hal yang dipelajari. Untuk membantu dalam mengatasi masalah penelitian, data yang terkumpul akan direkam, dianalisis, dan diolah. Melalui data yang diperoleh, akan dikaji sesuai dengan batang pengetahuan tubuh dalam buku atau karya ilmiah.<sup>10</sup>

Penelitian ini juga menggunakan metodologi deskriptif untuk menggambarkan peristiwa yang sebenarnya. sumber data ditemukan dalam publikasi ilmiah.<sup>11</sup>

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Sejarah BMT Assyafiiyah Berkah Nasional Cabang Kota Metro

Tanda lahiriah kesadaran masyarakat akan pentingnya Lembaga Keuangan Syariah adalah dibukanya BMT Assyafiiyah Berkah Nasional Cabang BMT Kota Metro. Lembaga Keuangan Syariah berpeluang membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui hal ini. Seperti lembaga keuangan mikro syariah dengan peran sebagai Baitul Tamwil dan Baitul Maal, BMT Assyafiiyah Berkah Nasional. Di pondok pesantren Assyafiiyah Kotagajah, BMT Assyafi'iyah didirikan pada akhir tahun 1995. Koperasi BMT Assyafiiyah mendapat Badan Hukum No.28/BH/KDK.7.2/III/1999 saat dikukuhkan sebagai unit usaha mandiri pada tahun 1999. BMT Assyafi'iyah berkembang pesat, oleh karena itu kami membangun gedung baru berlantai tiga untuk dijadikan kantor pusat perusahaan di Kota Gajah, Lampung Tengah. Saat ini, BMT Assyafi'<sup>12</sup>

### 2. Produk Simpanan dan Pembiayaan Nasional BMT Assyafiiyah Cabang Kota Metro.<sup>13</sup>

- a) Akad wadiah yad dhomanah dengan pembukaan digunakan oleh Ceria Prima Simpanan atas nama seseorang. Pelanggan dapat menarik uang ini kapan pun mereka mau.

<sup>8</sup> BMT ASSYAFI'iyah BERKAH NASIONAL, 'Bmtassyafiiyahbn', 2018.

<sup>9</sup> sugiyono. "metode penelitian kuantitatif". kualitatif dan r&d (cv alfabet, 2019).

<sup>10</sup> mkes mojkerto 2015 eka diah kartiningrum, 'panduan penyusunan studi sastra', 2015.

<sup>11</sup> prof.dr. mukhtar, "metode praktis penelitian deskriptif kualitatif".

<sup>12</sup> A Chintya dan M Masriah, "Penjualan Obyek Akad Murabahah Di BMT Assyafi'iyah Kota Metro Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah (KHES)". Millah: Jurnal Studi Agama. 17.1 (2017), 47–62.

<sup>13</sup> NASIONAL.

- b) The Ceria Pintar Persiapan dan keperluan anak sekolah ditanggung oleh titipan ini. Tabungan ini hanya dapat digunakan untuk kebutuhan anak sekolah, terutama untuk keperluan pendidikan.
  - c) Ceria Qurban Ibadah qurban disiapkan dengan menggunakan simpanan tersebut. Pada malam Idul Adha, titipan ini boleh dilakukan dan digunakan untuk kurban..
  - d) Ceria Ketupat Simpana digunakan selama persiapan Idul Fitri. Deposit ini dapat dilakukan sebelum Idul Fitri, dan jika melebihi jumlah yang ditentukan, pembeli akan mendapatkan hadiah Idul Fitri tambahan.
  - e) Ceria Ihrom. deposit ini tidak dapat dikumpulkan dan khusus untuk keuangan haji dan umrah..
  - f) Simpanan Ceria Berkah diperuntukkan bagi anggota yang ingin menginvestasikan uangnya untuk kemajuan ekonomi rakyat melalui sistem bagi hasil yang dikendalikan dengan bagi hasil yang telah ditentukan.
3. Produk tabungan BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Kota Metro.<sup>14</sup>
- a) Pembiayaan Bagi Hasil  
Hasilnya dibagi berdasarkan perbandingan (rasio) yang disepakati, bukan sebagai penempatan suku bunga di bank dan koperasi konferensi, dan merupakan model pembiayaan yang adil dengan kolaborasi yang sangat bernuansa.
  - b) Mudah Ceria  
Perjanjian kerjasama pembiayaan untuk menjalankan kegiatan ekonomi yang menguntungkan dan sesuai syariah antara BMT, sebagai pemilik dana yang memenuhi semua kebutuhan modal, dan anggota.
  - c) Sama Ceria  
Merupakan perjanjian kerja sama keuangan antara BMT dengan anggota untuk menjalankan suatu kegiatan usaha, dengan masing-masing pihak menyumbangkan dana sesuai dengan bagian yang disepakati masing-masing sedangkan anggota bertindak sebagai pengelola kegiatan usaha.
  - d) Pembiayaan Jual Beli  
Ide jual beli memiliki beberapa manfaat, salah satunya keuangan selalu terhubung dengan ekonomi riil karena basisnya adalah barang yang diperdagangkan. Selain itu, harga yang disepakati akan tetap sampai kontrak selesai.
  - e) Hawalah Ceria  
Anggota meminta BMT untuk membayar di muka piutang mereka untuk transaksi hukum dengan debitur sesuai dengan kesepakatan pengalihan piutang pihak pertama ke BMT.
  - f) Ihrom Ceria  
Anggota memanfaatkan akad Ijarah multilayanan dengan jumlah waktu yang ditetapkan untuk persiapan haji dan umrah.
  - g) Al Qardh Ceria adalah pinjaman yang diberikan oleh BMT kepada anggotanya dan harus dikembalikan pada waktu yang telah ditentukan tanpa imbalan kecuali anggota tersebut memberikan infaq. Pinjaman yang diberikan bukan transaksi tetapi dilakukan dalam rangka gotong royong.
3. Lembaga keuangan mikro syariah
- Organisasi keuangan mikro Islam secara alami melayani dua tujuan: sosial dan komersial. Karena potensi lembaga keuangan mikro yang sangat besar, sangat memungkinkan untuk dikembangkan sehingga dapat membantu pertumbuhan ekonomi

---

<sup>14</sup> Nasional.

lokal. Akibatnya, dapat membantu pemerintah dalam mencapai kesejahteraan universal. Sehubungan dengan itu, salah satu inisiatif pemerintah untuk memerangi kemiskinan adalah dengan meningkatkan kontribusi lembaga keuangan mikro terhadap pendanaan kewirausahaan. Usaha kecil dan pengusaha mikro juga harus mendapat manfaat dari reformasi sistem keuangan pemerintah.<sup>15</sup>

Lembaga keuangan adalah organisasi sektor keuangan yang bertanggung jawab untuk membawa uang masuk dan menyebarkannya ke masyarakat umum. Hal yang sama disebutkan dalam Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967, yang mengatur bahwa Lembaga Keuangan adalah semua usaha yang melakukan operasi sektor keuangan dengan mengambil uang dari masyarakat dan memindahkannya ke publik. Lembaga Keuangan Syariah adalah entitas yang melakukan operasional sektor keuangan dengan menghimpun uang dari masyarakat dan mendistribusikannya kembali kepada masyarakat. Kembali ke masyarakat dengan mengikuti hukum Syariah. Istilah "keuangan mikro" digunakan untuk menggambarkan organisasi keuangan mikro Islam karena menunjukkan jumlah jangkauan yang lebih terbatas.<sup>16</sup>

#### 4. Lembaga keuangan bank syariah

Bank yang operasinya dimodifikasi untuk mematuhi norma-norma hukum Islam umumnya disebut sebagai bank Islam (Bank Islam). Selain kata "bank Islam", banyak istilah lain, seperti "bank bebas bunga", "bank tanpa riba", dan "bank Islam" (Bank Syariah), digunakan untuk menggambarkan perusahaan perbankan Islam saat ini. Karena secara teknis Indonesia adalah negara yang berdaulat, maka dalam penyebutan bank syariah digunakan istilah "Bank Syariah" atau "bank berdasarkan prinsip syariah". Dengan mempraktikkan syariah, bank syariah memiliki karakteristik unik dalam praktik bisnisnya, seperti berbagi keuntungan dan kerugian dalam peningkatan modal, pembiayaan, dan item terkait layanan. Bank syariah beroperasi di bawah prinsip berbagi keuntungan dan kerugian, sedangkan bank tradisional mengumpulkan uang dan membubarkannya dalam bentuk pinjaman berbasis bunga. Inilah salah satu perbedaan antara bank berbasis syariah dan bank konvensional. Tergantung pada basisnya masing-masing, kedua bank tersebut memiliki rezim hukum yang berbeda.<sup>17</sup>

#### 5. Pengertian Baitul Maal wat Tamwil

Baitul Maal wat Tamwil (BMT), sebuah balai bisnis mandiri terpadu, berupaya meningkatkan kualitas operasi ekonomi usaha kecil dengan mempromosikan tabungan dan membantu pembiayaan perilaku tersebut. Isi BMT termasuk bayt al-maal wa at-tamwil, yang mencakup tindakan untuk membangun perusahaan dan investasi yang menguntungkan. Selain itu, BMT memiliki kemampuan untuk menerima setoran zakat, infak, dan sedekah dan mendistribusikannya sesuai dengan aturan dan persyaratannya.<sup>18</sup>

BMT memiliki banyak arti dan digunakan dalam dua bahasa. Di Indonesia, BMT, atau Balai Usaha Mandiri Terpadu, mengacu pada organisasi bisnis ekonomi rakyat kecil yang terdiri dari individu atau badan hukum dengan tujuan membangun dan

<sup>15</sup> renny oktafia. "percepatan pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah ( umkm ) melalui perkuatan lembaga keuangan mikro syariah ( lkms ) di jawa timur". 110, 2017, 85–92.

<sup>16</sup> meuthiya athifa ariin and table agama kodus, "pengembangan produk-produk lembaga keuangan mikro syariah". 2.1, 157–73.

<sup>17</sup> Ahmad Supriyadi. "Bank Syariah Dalam Perspektif Filosofis, Yuridis Dan Sosiologis Bangsa Indonesia". MALIA: Journal of Islamic Banking and Finance. 1.1 (2018), 1–14.

<sup>18</sup> Fichia Melina. "Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)". Jurnal Tabarru: Islamic Banking and Finance. 3.2 (2020). 269–80.

mengembangkan tatanan ekonomi dalam konteks kesejahteraan rakyat. Masyarakat yang menekankan keadilan dalam kesejahteraan masyarakat yang terlibat dalam kegiatan. BMT adalah singkatan dari Baitul Maal wat Tamwil, yang dipandang sebagai organisasi ekonomi yang didirikan berdasarkan norma syariah dan prinsip koperasi. Baitul Maal wat Tamwil adalah organisasi keuangan Islam non-bank informal yang beroperasi berdasarkan hukum Syariah sejak didirikan oleh Kelompok Non-Komunitas (KSM).<sup>19</sup>

## 6. Produk produk BMT

### a. Mudharabah

Istilah mudharabah memiliki banyak arti, yaitu sebagai berikut:<sup>20</sup>

1. Mudharabah, menurut fuqaha, adalah perjanjian antara dua pihak (orang) di mana satu pihak mendistribusikan hartanya kepada pihak lain dengan imbalan proporsi pendapatan tertentu.
2. Sayyid Sabiq mendefinisikan mudharabah sebagai perjanjian antara dua pihak dimana salah satu pihak membelanjakan sejumlah uang tertentu untuk terlibat dalam perdagangan dengan imbalan setengah dari keuntungan.
3. Dalam perjanjian mudharabah, pihak pertama (shahibul maal) menyumbang seluruh atau sebagian besar modal, sedangkan pihak kedua berfungsi sebagai manajemen. Penghasilan usaha adalah mudharabah dibagi sesuai dengan kondisi kontrak. Selama kerugian bukan merupakan konsekuensi dari kesalahan manajer, pemilik modal bertanggung jawab.

### b. Musyarokah

Mazhab Maliki mendefinisikan syirkah sebagai izin tasharruf bagi setiap pihak yang sah. Syirkah adalah pengaturan bisnis antara dua atau lebih pemilik modal untuk memasukkan modal mereka dalam suatu proyek. Setiap pihak memiliki kemampuan untuk berpartisipasi, mewakili, atau membatalkan hak mereka di perusahaan. Dalam hal hak dan tasharruf, Mazhab Hambali percaya bahwa shirkah adalah kemitraan. Shirkah adalah kesepakatan antara orang-orang Arab yang bekerja sama untuk menghasilkan uang. Shirkah adalah kolaborasi antara dua orang atau lebih dalam usaha bersama, dengan pendapatan dan kerugian dihitung sesuai dengan perjanjian. Syirkah, menurut Syafi'i, adalah pemberlakuan hak atas sesuatu untuk dua pihak atau lebih untuk membentuk aliansi.<sup>21</sup>

### c. Murabahah

Murabahah menetapkan harga beli dan margin keuntungan yang disepakati oleh para pihak dan berfungsi sebagai kontrak jual beli. Secara linguistik, kata "murabahah" diambil dari bahasa Arab dari kata *ح سبب ال* (artinya kelebihan dan penambahan (keuntungan)). Murabahah, adalah praktek menukarkan produk dengan barang lain kemudian menjualnya kembali dengan harga tetap. selisih untuk mendapatkan keuntungan dalam jumlah tertentu Berdasarkan harga beli, keuntungan dapat dihitung sebagai jumlah nominal atau persentase tertentu. Murabahah didefinisikan sebagai penjualan produk yang mencakup harga pembelian yang disepakati dan keuntungan

---

<sup>19</sup> Krisna Sudjana, "Peran Baitul Maal Wat Tamwil ( BMT ) Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 6.02 (2020), 185–94.

<sup>20</sup> Rahman Ambo Masse. "Konsep Mudharabah Antara Kajian Fiqh Dan Penerapan Perbankan". 8.1 (2010), 77–85.

<sup>21</sup> Nur Aziroh. "Dalam Fiqh Dan Perbankan Syariah". Jurnal.Stainkudus, 2.2 (2014). 310–27.

(margin) antara penjual dan pelanggan. Cash atau kredit dapat digunakan untuk membayar akad jual beli tersebut.<sup>22</sup>

#### D. Bai' Bitsaman Ajil (BBA)

BMT dan anggotanya memiliki perjanjian pembiayaan yang dikenal dengan Bai' Bitsaman Ajil (BBA), dimana BMT menyediakan dana investasi atau pembelian barang modal dan usaha dari anggotanya, dengan pembayaran dilakukan secara angsuran atau cicilan. Harga barang modal yang disepakati dan usaha peminjam adalah jumlah yang harus dibayar oleh peminjam. Pembiayaan melalui Bai' Bi Tsaman Ajil (BBA) bisa bertahan lebih dari satu tahun karena setara dengan kredit investasi di bank tradisional. Jadi, cara pembayaran dan jangka waktunya berbeda dengan pembiayaan murabahah.<sup>23</sup> Bitsaman Bail Ajil (BBA) Dalam literatur fikih Islam, frasa Bai' bitsaman ajil (BBA) merupakan konsep yang relatif baru. Namun demikian, idenya telah ada untuk sementara waktu. Bai diartikan sebagai transaksi atau jual beli secara harfiyah. Harga disebut sebagai tsaman, dan tempo atau non tunai adalah ajil. Seperti namanya, bentuk transaksi ini adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan di masa depan atau di lain waktu. Tsaman Ajil mengacu pada harga akhir. Artinya, harga barang tersebut berbeda dengan harga barang jika dilakukan secara tunai. Secara bersamaan, BMT menawarkan barang kepada klien dengan harga yang sama dengan harga pembelian ditambah sejumlah keuntungan atau mark-up, dengan panjang dan jumlah angsuran yang disepakati antara BMT dan pelanggan. Transaksi yang dikenal dengan bai', atau jual beli, sah dan disetujui oleh Islam. Apakah membayar tunai atau menggunakan kredit. Salah satunya menyerukan keuntungan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi. Misalnya, saya hanya akan menjual rumah ini jika saya bisa tinggal di sana selama setahun penuh terlebih dahulu. Ulama tidak setuju dengan transaksi tersebut. Sementara madzhab Syafi'i melarangnya, madzhab Malik dan Hambali membolehkannya.<sup>24</sup>

#### 7. Perkembangan BMT Assyafi'iyah

BMT Assyafi'iyah melakukan beberapa langkah agar bisa menonjol dari kompetitor, salah satunya adalah memilih staf yang mungkin mumpuni di bidangnya. penempatan anggota staf sesuai dengan potensi dan kemampuannya untuk menumbuhkan tenaga kerja dan meningkatkan keterampilan yang terus dikembangkan untuk memastikan profesionalisme saat berinteraksi dengan konsumen. Temuan data peruntukan juga menunjukkan bahwa BMT Assyafi'iyah menempatkan prioritas tinggi dalam perekrutan tenaga potensial. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa lembaga keuangan memiliki tenaga kerja yang terbangun secara spiritual yang dapat memahami bagaimana lembaga tersebut mengelola bisnisnya. Manajemen mengambil tindakan ini dalam menanggapi persaingan yang ada antara lembaga keuangan. BMT Assyafi'iyah menggunakan aplikasi digital ceria yang dapat digunakan pada Januari 2019,<sup>25</sup>

<sup>22</sup> Erna Damayanti. "Aplikasi Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah". *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*. 5.2 (2018), 211–40.

<sup>23</sup> Fitri Yenti, Siska Febrianti, dan Dola Olivia Veranti. "Implementasi Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (Baa) Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Bmt At-Taqwa Muhammadiyah Cabang Bandar Buat". *Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 7.1 (2019), 108–20.

<sup>24</sup> Imam Nawawi, M Zidny, and Nafi' Hasbi. "Problematika Implementasi Akad Bai' Bitsaman Ajil Perspektif Hukum Islam Pada BMT Sidogiri Cabang Situbondo". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. 7.3 (2021), 1338–46.

<sup>25</sup> muhammad najib, "strategi persaingan antara lembaga keuangan syariah mikro (studi kasus bmt assyafi'iyah dan bmt adzkiya metro)". 2021.

Aplikasi ceria digital memungkinkan penggunaanya untuk melakukan transaksi keuangan menggunakan ponsel, layaknya aplikasi e-banking. Pelanggan yang menabung di BMT Assyafi'iyah dapat menggunakan layanan digital ceria ini dengan mengunduh aplikasi. Salah satu keuntungan memanfaatkan aplikasi ceria digital ini adalah transaksi dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, sehingga memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian. Aplikasi ini dapat digunakan untuk membayar tagihan listrik serta biaya pascaprabayar, BPJS kesehatan, dan GSM pusla prabayah.<sup>26</sup>

Fitur Transfer Dana, salah satu layanan terbaru yang dengan cepat mendapatkan popularitas, memungkinkan Anggota Pengguna Ceria Digital untuk mentransfer dana dari Saldo Ceria Digital mereka dengan cepat ke bank lain, termasuk BRI, BNI, BSI, Mandiri, dan bank lain. Aplikasi E-Money lainnya antara lain E-Toll Top Up sehingga Anggota Pengguna Ceria Digital dapat melakukan transaksi secara realtime tanpa harus ke outlet Isi Ulang Saldo atau melakukan transaksi digital untuk melengkapi fitur transaksi digital yang sudah ada sebelumnya yaitu pembelian pulsa dan token listrik prabayar serta aplikasi E-Money lainnya, seperti Shopee Pay, OVO, Dana, dan Aplikasi E-Money lainnya. Pilihan Aplikasi Pembiayaan Online juga tersedia di Ceria Digital edisi terbaru. Dengan fungsi ini, Anggota dapat langsung mengajukan pendanaan secara online dengan memberikan biodata, memenuhi persyaratan foto, dan mengisi kuesioner tanpa harus datang ke kantor. Member hanya perlu menunggu survey dari Marketing jika sudah tersubmit. Untuk pengajuan pembiayaan, anggota tidak perlu lagi datang ke kantor cabang terdekat; sebagai gantinya, mereka dapat menggunakan fitur Pengajuan Online di aplikasi ceria digital, ikuti petunjuknya, dan Marketing akan mensurvei para member. Aplikasi Ceria Digital memudahkan dan praktis bagi yang belum memiliki akun BMT ABN atau yang belum menjadi anggota untuk mengajukan pembiayaan secara online. Member hanya perlu menunggu survey dari Marketing jika sudah tersubmit. Untuk pengajuan pembiayaan, anggota tidak perlu lagi datang ke kantor cabang terdekat; sebagai gantinya, mereka dapat menggunakan fitur Pengajuan Online di aplikasi ceria digital, ikuti petunjuknya, dan Marketing akan mensurvei para member. Aplikasi Ceria Digital memudahkan dan praktis bagi yang belum memiliki akun BMT ABN atau yang belum menjadi anggota untuk mengajukan pembiayaan secara online. Member hanya perlu menunggu survey dari Marketing jika sudah tersubmit. Untuk pengajuan pembiayaan, anggota tidak perlu lagi datang ke kantor cabang terdekat; sebagai gantinya, mereka dapat menggunakan fitur Pengajuan Online di aplikasi ceria digital, ikuti petunjuknya, dan Marketing akan mensurvei para member. Aplikasi Ceria Digital memudahkan dan praktis bagi yang belum memiliki akun BMT ABN atau yang belum menjadi anggota untuk mengajukan pembiayaan secara online.<sup>27</sup>

Dapat meningkatkan kepercayaan konsumen untuk menabung atau bekerja sama dengan BMT Assyafi'iyah berkat berbagai keunggulan yang dimungkinkan dengan terciptanya aplikasi ceria digital. Dengan penggunaan alat digital ini, BMT Assyafi'iyah diharapkan dapat memberikan pelayanan yang berkualitas kepada konsumen. Simpanan yang paling banyak dilakukan oleh BMT Assyafi'iyah adalah simpanan prima bahagia karena pelayanan tersebut dapat meningkatkan kebahagiaan dan kepercayaan nasabah terhadap BMT Assyafi'iyah. karena klien dapat melakukan deposit prima ceria kapanpun diperlukan. Deposit gembira Imroh, sebaliknya, kurang memikat klien. Karena hanya

---

<sup>26</sup> najib.

<sup>27</sup> Bmtassyafiiyahbn, 'Ceria Digital Aplikasi Andalan Bmt', Bmtassyafiiyahbn, 2022.

orang-orang tertentu yang akan menunaikan ibadah haji dan umrah yang diperbolehkan menggunakan simpanan imroh yang menyenangkan.<sup>28</sup>

#### 8. Strategi Persaingan Lembaga Keuangan Syariah Mikro

BMT Assyafi'iyah melakukan beberapa langkah agar bisa menonjol dari kompetitor, salah satunya adalah memilih staf yang mungkin mumpuni di bidangnya. penempatan anggota staf sesuai dengan potensi dan kemampuannya untuk menumbuhkan tenaga kerja dan meningkatkan keterampilan yang terus dikembangkan untuk memastikan profesionalisme saat berinteraksi dengan konsumen. Temuan data peruntukan juga menunjukkan bahwa BMT Assyafi'iyah menempatkan prioritas tinggi dalam perekrutan tenaga potensial. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa lembaga keuangan memiliki tenaga kerja yang terbangun secara spiritual yang dapat memahami bagaimana lembaga tersebut mengelola bisnisnya. Manajemen mengambil tindakan ini untuk menyelesaikan perselisihan yang timbul antara organisasi keuangan.<sup>29</sup>

BMT Assyafi'iyah menggunakan aplikasi digital ceria, yang akan tersedia pada Januari 2019 untuk menjalankan inisiatif untuk meningkatkan kepercayaan nasabah dalam bentuk tabungan. Aplikasi digital ceria, layaknya aplikasi e-banking, memungkinkan pengguna untuk melakukan transaksi keuangan menggunakan ponsel. Pelanggan yang menabung di BMT Assyafi'iyah dapat menggunakan layanan digital ceria ini dengan mengunduh aplikasi. Salah satu keuntungan memanfaatkan aplikasi ceria digital ini adalah transaksi dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, sehingga memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian. Aplikasi ini dapat digunakan untuk membayar tagihan listrik serta biaya pascaprabayar, BPJS kesehatan, dan GSM pusla prabayah.<sup>30</sup>

Perusahaan harus menetapkan strategi untuk mempertahankan dan menumbuhkan pangsa pasar mereka sebanyak mungkin karena persaingan yang ketat di antara para pesaing industri untuk memperebutkan pangsa pasar. Lautan Merah, seperti yang dijelaskan oleh Kim dan Mouborgne (2015), adalah sekumpulan keadaan. Kondisi Samudra Merah berbeda dengan Samudra Biru. Menurut Kim dan Mouborgne (2015), istilah "blue ocean" mengacu pada pasar atau bisnis yang belum ada, yang belum ditemukan sehingga belum terpengaruh oleh persaingan. Kesuksesan bisnis akan selalu bergantung pada kemampuan mengungguli pesaing di "samudra merah". Bahkan jika mereka harus berjuang untuk pangsa pasar yang menurun, sebagian besar kondisi pasokan industri akan terlalu tinggi untuk mendukung kinerja yang baik. Di samudra biru, permintaan dibuat dan tidak dapat diganggu gugat, memungkinkan adanya pasar dan permintaan yang tidak terbatas. Samudra biru adalah ruang baru yang dibuat dengan imajinasi dan kecerdikan. Perusahaan membangun pasar mereka sendiri, aturan permainan mereka sendiri, dan membuat kompetisi dan pesaing yang bersaing untuk pelanggan yang sama menjadi tidak berarti di samudra biru ini karena aturan permainan baru akan dibentuk.<sup>31</sup>

#### 9. Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah

Agar dapat menonjol dari persaingan, BMT Assyafi'iyah menerapkan marketing plan yang dilakukan langsung ke rumah atau tempat kerja nasabah. Kontrak dibuat,

---

<sup>28</sup> najib.

<sup>29</sup> najib.

<sup>30</sup> najib.

<sup>31</sup> Ahmad Sapudin, Mukhamad Najib, dan Setiadi Djohar. "Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus Pada BMT Tawfin Jakarta)". *Al-Muzara'ah*, 5.1 (2018), 21–36.

penarikan dilakukan, dan penyetoran dilakukan hanya melalui telepon. Setelah cukup banyak pelanggan di rumah, pemasaran akan berpindah ke lokasi yang telah ditentukan pelanggan. BMT Assyafi'iyah menggunakan tiga lapis pemasaran dalam metode pick up the ball, yaitu sebagai cara untuk memajukan karir mereka. Untuk melakukan ini, seseorang harus menarik cicilan, mencari anggota, dan mewawancarai anggota baru yang terlibat dalam transaksi.<sup>32</sup>

Melalui anggota yang telah menyelesaikan pembiayaan bersama kami, BMT Assyafi'iyah memasarkan produknya. Orang yang sudah mengenal kita adalah alasan pertama membuat pemantauan keuangan tidak terlalu sulit. Lebih mudah untuk mengomunikasikan manfaat dari setiap opsi pembiayaan kami kepada orang-orang yang sudah mengetahuinya. Dengan memaparkan proses dan manfaat BMT Assyafi'iyah, kami mencoba mengajak orang-orang baru untuk membiayai perusahaan.<sup>33</sup>

Berbeda dengan perbankan atau lembaga keuangan konvensional lainnya yang menggunakan jenis transaksi yang dikenal dengan pinjaman berbunga (riba), paradigma yang harus dipegang dalam pengembangan produk lembaga keuangan syariah adalah harus dikembangkan sesuai dengan dengan karakter dan sifat produk islami yang unik satu sama lain. Setelah karakter dan sifat ditetapkan, risiko dan waktu menjadi pertimbangan sekunder. Misalnya, jual beli barang adalah fitur dari produk Murabahah. Organisasi keuangan Islam berfungsi sebagai vendor, dan klien mereka sebagai pembeli. Selain produk yang diperoleh, lembaga perbankan syariah dapat meminta agunan tambahan.<sup>34</sup>

Pengembangan produk adalah kegiatan yang bertujuan dan terencana yang bertujuan untuk meningkatkan produk yang ada atau memperluas variasi barang yang diproduksi dan dijual. Pengembangan produk melibatkan penjualan yang lebih tinggi, yang ingin dicapai oleh bisnis dengan menciptakan produk yang diperbarui untuk pasar mereka saat ini. Tujuan Pembangunan meliputi:<sup>35</sup>

1. Sebagai upaya pemenuhan kepuasan konsumen
2. Sebagai upaya penambahan omset
3. Sebagai upaya pemenangan persaingan
4. Sebagai upaya peningkatan keuntungan
5. Sebagai upaya pencegahan rasa bosan konsumen

Produk ini tidak boleh digunakan untuk pembiayaan bangunan karena perdagangan harus berupa produk, bukan proyek yang bentuknya tidak aktual. Bank akan kesulitan dengan detail produk jika dipasangkan dengan pembelian dan penjualan bahan bangunan seperti batu, pasir, semen, dan lain-lain. Jika dipaksakan, ada beberapa hal yang tidak dapat diperdagangkan, seperti tenaga kerja, dan harus digunakan untuk barang lain, seperti Ijarah (sewa). Oleh karena itu, murabahah tidak dapat digunakan untuk membiayai pembangunan. Ada pilihan lain yang lebih baik, seperti Istisna, produk syariah lainnya untuk jual beli di mana bank membeli produk yang perlu dibangun atau diproduksi. Lembaga keuangan Islam membayar kontraktor dari waktu ke waktu, dan setelah proyek selesai, bank menjual barang kepada kreditur.<sup>36</sup>

---

<sup>32</sup> najib.

<sup>33</sup> najib.

<sup>34</sup> Budiono.

<sup>35</sup> Oktafia.

<sup>36</sup> Budiono.

Berdasarkan lokasi dan jenis pekerjaannya, BMT Assyafi'iyah melakukan pemetaan wilayah. Karena lebih mudah menjelaskan kepada penduduk pedesaan daripada perkotaan, lokasi dipilih di daerah dengan proporsi penduduk pedesaan yang tinggi. Pada tahun 2018, 305 pelanggan membiayai pembelian; pada tahun 2019, sebanyak 315 pelanggan melakukannya. Tahun demi tahun, ini telah stabil. Dengan berdiskusi dan memutuskan margin yang telah ditentukan bersama klien, BMT Assyafi'iyah melakukan bagi hasil dalam bentuk pembiayaan. Nasabah di BMT Assyafi'iyah paling sering mengajukan pembiayaan.<sup>37</sup>

Dana untuk penjualan dan pembelian. Pembiayaan ini sangat diminati nasabah karena lebih mudah pengurusannya dibanding pinjaman konvensional. Pembiayaan ihrom ceria bagi nasabah BMT Assyafi'iyah dinilai kurang menarik. Karena ketidaktertarikan konsumen untuk menunaikan ibadah haji, pembiayaan ini kurang menarik bagi mereka.<sup>38</sup>

Murabahah adalah salah satu alat distribusi uang yang diyakini BMT sangat diminati karena menguntungkan dan mudah digunakan. BMT juga memanfaatkannya untuk beroperasi sebagai pembeli dan pemasok komoditas halal tertentu yang dibutuhkan oleh konsumen. BMT pertama-tama membeli barang dengan harga yang diinginkan dari pihak ketiga, baik secara langsung atau melalui agen yang ditunjuk, dan kemudian menjualnya kepada pelanggan dengan harga yang disepakati ditambah keuntungan (markup). Murabahah adalah kontrak jual beli di mana pelanggan adalah pembeli dan bank adalah penjual. Harga jual sama dengan harga beli bank ditambah laba. Meskipun akad murabahah ini sering digunakan, namun sebagian orang tidak mengetahui cara pelaksanaannya. Oleh karena itu, banyak anggapan bahwa lembaga keuangan Islam<sup>39</sup>

## KESIMPULAN DAN SARAN

BMT Assyafi'iyah bermaksud untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dengan menawarkan tabungan melalui aplikasi digital ceria, yang akan tersedia pada Januari 2019 untuk bersaing dengan BMT Assyafi'iyah. Salah satu keuntungan memanfaatkan aplikasi ceria digital ini adalah transaksi dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, sehingga memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian. Aplikasi ini dapat digunakan untuk pembayaran energi, BPJS kesehatan, pulsa GSM Prabayar, dan biaya pasca prabayar. Agar dapat menonjol dari persaingan, BMT Assyafi'iyah menerapkan marketing plan yang dilakukan langsung ke rumah atau tempat kerja nasabah. Kontrak dibuat, penarikan dilakukan, dan penyetoran dilakukan hanya melalui telepon. BMT Assyafi'iyah menyediakan barang-barangnya kepada anggota yang telah mendanainya. Setelah pelanggan cukup betah, pemasaran berpindah ke lokasi yang telah disepakati oleh pelanggan. Pertama, karena sudah ada beberapa orang yang mengenal kami, memantau keuangan tidak terlalu sulit. Manfaat dari setiap opsi pendanaan kami lebih mudah dijelaskan kepada orang yang sudah mengetahuinya. Untuk mengajak masyarakat baru untuk membiayai BMT Assyafi'iyah, kami melakukannya dengan menjabarkan langkah-langkah dan manfaat BMT Assyafi'iyah.

---

<sup>37</sup> najib.

<sup>38</sup> najib.

<sup>39</sup> Melina.

## DAFTAR REFERENSI

- Ariin, Meuthiya Athifa, And Table Agama Kudus, 'Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah', 2.1, 157–73
- Asnaini, Dan Herlina Yustati, 'Lembaga Keuangan Syari'ah Teori Dan Praktiknya Di Indonesia', 2017, 1–178
- Aziroh, Nur, 'Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah', *Journal.Stainkudus*, 2.2 (2014), 310–27
- Bmtassyafiiyahbn, 'Ceria Digital Aplikasi Andalan Bmt', Bmtassyafiiyahbn, 2022
- Budiono, Arief, 'Penerapan Prinsip Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah', *Hukum Dan Keadilan*, 2.1 (2017), 54–65
- Chintya, A, Dan M Masriah, 'Penjualan Obyek Akad Murabahah Di Bmt Assyafi'iyah Kota Metro Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah (Khes)', *Millah: Jurnal Studi Agama*, 17.1 (2017), 47–62
- Damayanti, Erna, 'Aplikasi Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah', *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam*, 5.2 (2018), 211–40
- Eka Diah Kartiningrum, Mkes Mojokerto 2015, 'Panduan Penyusunan Studi Sastra', 2015
- Masse, Rahman Ambo, 'Konsep Mudharabah Antara Kajian Fiqh Dan Penerapan Perbankan', 8.1 (2010), 77–85
- Masyithoh, Novita Dewi, 'Analisis Normatif Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lkm) Atas Status Badan Hukum Dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)', *Ekonomi: Jurnal Ekonomi Islam*, 5.2 (2014), 17–36
- Melina, Ficha, 'Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)', *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance*, 3.2 (2020), 269–80
- Muhammad Arifin, Riza Aulia, And Nurul Azizah, 'Analisis Strategi Pengembangan Dalam Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Aceh', *Jimebis – Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5.3 (2022), 248–53
- Mukhtar, Prof.Dr., 'Metode Praktis Penelitian Deskriptif Kualitatif'
- Najib, Muhammad, 'Strategi Persaingan Antara Lembaga Keuangan Syariah Mikro (Studi Kasus Bmt Assyafi'iyah Dan Bmt Adzkiya Metro)', 2021
- Nasional, Bmt Assyafi'iyah Berkah, 'Bmtassyafiiyahbn', 2018
- Nawawi, Imam, M Zidny, Dan Nafi' Hasbi, 'Problematika Implementasi Akad Bai' Bitsaman Ajil Perspektif Hukum Islam Pada Bmt Sidogiri Cabang Situbondo', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7.3 (2021), 1338–46
- Oktafia, Renny, 'Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah ( Umkm ) Melalui Perkuatan Lembaga Keuangan Mikro Syariah ( Lkms ) Di Jawa Timur', 110, 2017, 85–92
- Rusydziana, Aam S, And Irman Firmansyah, 'Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Indonesia: Pendekatan Matriks Ifas Efas', *Jurnal Ekonomi Islam*, 9.1 (2018), 234–62
- Sapudin, Ahmad, Mukhamad Najib, And Setiadi Djohar, 'Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus Pada Bmt Tawfin Jakarta)', *Al-Muzara'ah*, 5.1 (2018), 21–36
- Savitri, Ariana, Dinda Dwi Lestari, And Dina Musthofia, 'Analisis Taktik Pemasaran Syariah Dalam Menjaring Minat Nasabah Bmt El-Fairuz', *Sahmiyya*, 1.2 (2022), 203–11
- Sudjana, Krisna, 'Peran Baitul Maal Wat Tamwil ( Bmt ) Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6.02 (2020), 185–94

Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D (Cv Alfabeta, 2019)

Supriyadi, Ahmad, 'Bank Syariah Dalam Perspektif Filosofis, Yuridis Dan Sosiologis Bangsa Indonesia', *Malia: Journal Of Islamic Banking And Finance*, 1.1 (2018), 1–14

Yenti, Fitri, Siska Febrianti, Dan Dola Olivia Veranti, 'Implementasi Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (Baa) Untuk Meningkatkan Pendapatan Bmt At-Taqwa Muhammadiyah Cabang Bandar Buat', *Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 7,1 (2019), 108–20

Zubair, Muhammad Kamal, 'Analisis Faktor-Faktor Sustainability Lembaga Keuangan Mikro Syariah', *Iqtishadia Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 9.2 (2016), 201