



Dampak Pembiayaan Murabahah pada Pengembangan UMKM di BMT Lampung Tengah

Miftah Alfiah¹, Agus Setiawan², Agus Mushodiq³

Universitas Ma'arif Lampung, Indonesia

 miftahalfiah446@gmail.com*

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are key drivers of the economy but often face capital constraints. Baitul Maal wat Tamwil (BMT) collects public funds through savings and channels them as financing for small entrepreneurs. This study uses a qualitative descriptive approach with primary and secondary data obtained through interviews, observations, and documentation. The results show that murabahah financing at BMT Surya Abadi and BMT Ar Rahmah supports MSME development. To minimize risks, both BMTs apply the 5C principles (character, capacity, capital, condition, collateral). The murabahah contracts comply with DSN-MUI Fatwa No.04/2000, prioritizing deliberation in problem-solving. This financing increases members' turnover, profits, capital, and business assets

Keywords: *Murabahah Financing, MSME Empowerment*

ARTICLE INFO

Article history:

Received
23-09-2024
Revised
20-10-2024
Accepted
18-11-2024

Published by
Website



CV. Creative Tugu Pena

<https://attractivejournal.com/index.php/bier>

This is an open access article under the CC BY SA license

<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

@ 2023 (Authors)

PENDAHULUAN

Lahirnya lembaga keuangan syariah dilatar belakangi oleh larangan riba secara tegas dalam Al-Qur'an. Lembaga keuangan syariah merupakan lembaga yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan mendapat izin operasional sebagai lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah tidak akan mendanai usaha serta kebutuhan klien yang mengandung kemudharatan bagi masyarakat. Lembaga keuangan syariah harus sepenuhnya sesuai dengan prinsip syariah dalam menjalankan bisnis serta usahanya (Hanjani & Ari Haryati, 2018).

BMT merupakan Lembaga keuangan syariah yang memiliki posisi yang unik. Mengapa unik, karena secara legal BMT merupakan lembaga mikro dengan badan hukum koperasi (Ananda & Rahman, 2025). Meski begitu sistem operasional dari BMT pada dasarnya menganut sistem yang sama dengan bank syariah, yaitu konsep bagi hasil. Baitul maal dalam arti di Bahasa Indonesia adalah rumah harta (Ananda & Rahman, 2025). Karena berfungsi sebagai rumah harta maka BMT berhak untuk melakukan pengelolaan atas dana zakat, infak dan juga sedekah. Hal ini yang menjadi keunggulan dari BMT, karena bisa

memberikan pinjaman kepada kalangan masyarakat di bawah, terutama level menengah ke bawah yang tidak memiliki persyaratan jaminan yang cukup bila berhubungan dengan bank syariah. BMT juga memiliki konsep pinjaman kebajikan atau dana qardh yang diambil dari dana-dana ZIS yang dikelola oleh BMT (Abrori, 2024).

Dalam konsep lain, selain sebagai Baitul maal atau rumah harta, BMT juga berfungsi sebagai baitut tamwil. Dalam Bahasa Indonesia artinya adalah rumah pembiayaan. Dalam hal ini, pembiayaan yang dilakukan oleh BMT tentunya dengan konsep syariah, yaitu berbasis bagi hasil (Melina, 2020). Selain konsep bagi hasil. BMT juga menyediakan pembiayaan dengan akad lain, seperti murabahah dan salam serta ijarah. Tentunya dengan kesadaran bahwa anggota yang berhubungan dengan BMT merupakan anggota yang rata-rata berasal dari kalangan ekonomi mikro (Haryoso, 2017). Murabahah merupakan suatu akad yang dibolehkan secara syar'i, serta didukung oleh mayoritas ulama dari kalangan sahabat, tabi'in serta ulama-ulama dari berbagai mazhab dan aliran. Dalil dibolehkannya Murabahah mengacu pada dalil tentang jual-beli, karena murabahah adalah bagian dari jual-beli.

Dukungan yang diberikan perbankan syariah dalam pemberian modal melalui pembiayaan dibatasi oleh adanya ketersediaan jaminan yang merupakan salah satu hambatan bagi UMKM dalam mengajukan pembiayaan. Saat ini UMKM di Indonesia per tahunnya mengalami pertumbuhan jumlah yang sangat pesat dengan penyerapan tenaga kerja mencapai lebih dari 90% dari total tenaga kerja di Indonesia dengan didominasi oleh anak muda dan wanita. UMKM di Indonesia mampu menyumbangkan kemajuan pertumbuhan ekonomi nasional dengan ekspornya (Hanjani & Ari Haryati, 2018).

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UMKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UMKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UMKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan (Dewi & Astari, 2018).

Kebijakan pemerintah untuk menumbuhkembangkan UMKM, meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif (Sri Handini, 2019). Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dan menengah dengan pengusaha-pengusaha besar. Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM adalah mendapatkan perijinan untuk menjalankan usaha mereka. Keluhan yang seringkali terdengar mengenai banyaknya prosedur yang harus diikuti dengan biaya yang tidak murah, ditambah lagi dengan jangka waktu yang lama.

Penyaluran pembiayaan di BMT Surya Abadi dan BMT AR- Rahmah akan menambah modal finansial bagi para pelaku usahanya. Pembiayaan tersebut dapat digunakan sebagai modal awal maupun sebagai modal tambahan untuk mengembangkan usaha, baik menambah barang dagangan atau memperluas dan menambah tempat usaha. Untuk pemilihan produk umumnya anggota

memilih *murabahah*, karena produk *murabahah* ini memiliki resiko yang sangat rendah, perputaran cepat dan juga mudah.

Peneliti sangat tertarik untuk meneliti tentang pembiayaan *murabahah*, dimana produk pembiayaan *murabahah* ini selalu menjadi produk pembiayaan yang paling diminati dibandingkan dengan produk pembiayaan BMT lainnya.

Hal ini salah satunya disebabkan oleh sistem penentuan marginnya yang transparan karena dalam *murabahah* harga pokok dan keuntungan disepakati diantara kedua belah pihak. Pada pembiayaan lain seperti akad *mudhorobah* kurang diminati karena sistem bagi hasil yang meskipun sudah disepakati akan tetapi pada saat pelaksanaan sering terjadi kendala, seperti ketika sudah disepakati bagi hasil 60:40 pada saat laba meningkat cenderung anggota BMT memanipulasi laporan sehingga laporan jumlah laba stag tidak ada peningkatan, pun juga alasan lain adalah sangat sedikit dari anggota produk pembiayaan *miudhorobah* yang tidak melakukan laporan hasil usaha kepada pihak BMT, tentunya hal ini menyulitkan pihak BMT untuk mengadakan pendampingan dan pemantauan. Ketika yang seharusnya setelah mendapat pembiayaan, omzet atau pendapatan itu meningkat, tetapi pada kenyataannya pelaku UMKM merasakan kendala sehingga usaha yang dijalankan mengalami pasang surut, kendala tersebut berakibat tidak sebandingnya dengan beban biaya angsuran yang harus dibayar setiap bulannya.

Berdasarkan paparan diatas pembiayaan *murabahah* dengan prinsip jual bel merupakan pembiayaan yang paling banyak digunakan di BMT Surya Abadi dan BMT AR- Rahmah. Akan tetapi pembiayaan *murabahah* tersebut kurang maksimal karena belum sesuai dengan target peningkatan usaha yang diinginkan oleh pelaku UMKM. Dimana setelah mendapat pembiayaan seharusnya omzet/pendapatan usaha meningkat tetapi kenyataannya pelaku UMKM merasakan kendala dari faktor pemasaran yang tidak stabil dan cenderung mengalami pasang surut. Kendala tersebut berakibat terhadap omset/pendapatan yang stagnan dan tidak sebanding dengan beban biaya angsuran yang harus dibayar setiap bulannya. Maka perlu menggali dan menganalisis lebih lanjut mengenai peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, data yang diperoleh dari dua jenis sumber data yaitu data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan datanya adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi (hadi sutrisno hadi, 2001). Teknik analisis data dilakukan setelah data terkumpul kemudian melakukan seleksi data dan mengklasifikasikan sesuai dengan tujuan. Data primer ini diperoleh dari BMT Surya Abadi dan BMT Arrahmah Kabupaten Lampung Tengah sedangkan Data Sekunder didapat dari buku, artikel atau penelitian yang relevan dengan kajian yang diteliti.

Metode pengumpulan data dibagi menjadi tiga yaitu observasi, interview (wawancara), dan dokumentasi (moleong j lexy, 2001). Metode analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Proses pengembangan instrument dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pengujian validitas data (Mardalis, 2006).

Sugiyono menjelaskan bahwa “uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility* (validitas internal), *dependability* (reliabilitas) dan *confirmability* (obyektivitas) (Sugiyono, 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian di BMT Surya Abadi dan BMT Ar Rahmah Jumlah anggota dengan pembiayaan Murabahah meningkat dalam tiga tahun terakhir. Pembiayaan di BMT Surya Abadi berdasarkan penjelasan Ibu Dr. endah Purnomowati, S.IP, M.Esy selaku General Manager, secara garis besar terbagi menjadi jenis pembiayaan mudharabah, murabahah, Ijarah, dan musyarakah. Dari beberapa jenis pembiayaan tersebut, pembiayaan murabbahah merupakan jenis pembiayaan yang menjadi primadona. Hal ini salah satunya disebabkan oleh sistem penentuan marginnya yang transparan karena dalam *murabahah* harga pokok dan keuntungan disepakati diantara kedua belah pihak mekanisme pembiayaan murabahah di BMT Surya Abadi peneliti melakukan penelusuran dokumentasi terhadap prosedur pembiayaan murabahah sebagaimana dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Mengajukan surat permohonan murabahah, dengan melampirkan jenis barang yang dibutuhkan, tujuan pembiayaan, jangka waktu, sumber dana dan cara melunasi hutang.
- 2) Menunjukkan data otentik: nama, alamat lengkap, KTP/SIM/ Paspor, Kartu Keluarga, pekerjaan pemohon dan status ruma pemohon.
- 3) Mengisi data survei yang tela disediakan oleh pihak BMT.
- 4) Mengisi formulir untuk menjadi calon anggota BMT.
- 5) Memberikan keterangan tentang tujuan mengajukan pembiayaan, jenis akad yang akan digunakan oleh anggota apabila disetujui permohonannya oleh BMT.
- 6) Petugas marketing datang ke rumah pemohon untuk melakukan survey.
- 7) Analisis kelayakan pembiayaan anggota .
- 8) BMT melakukan akad *murabahah* dengan anggota untuk menjual barang yang di atas namakan pihak BMT kepada anggota .
- 9) Anggota dapat mencairkan dana yang telah disetujui dalam pembiayaan.
- 10) Pelunasan hutang anggota dilaksanakan oleh anggota sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (Dok BMT Surya Abadi).

Pembiayaan murabahah merupakan satu dari beberapa pembiayaan yang tersedia di BMT Surya Abadi, karena konsentrasi pembiayaan ini adalah pemberdayaan UMKM dan semakin menjamurnya UMKM di Kecamatan Seputih Banyak maka bisa dilihat pada table dibawah ini perkembangan jumlah anggota pembiayaan Murabahah di akhir Desember 2023 berada di peringkat atas dengan jumlah anggota mencapai ribuan.

No	Produk	Jumlah Rekening
1.	Murabahah	4.147

2.	Ijarah	124
3.	Musyarokah	150
4.	Mudhorobah	13
5.	Hawalah	51
6.	Qordul Hasan	1
7.	Qord	-
	Total	4.486

Tabel 4.1 Jumlah produk di tiap tiap pembiayaan tahun 2023

Dalam pembiayaan *murabahah*, BMT Ar Rahmah akan membelanjakan barang sesuai dengan kriteria anggota. Pada saat anggota mengajukan pembiayaan, BMT Ar Rahmah akan menjelaskan dan menghitung terlebih dahulu harga jual, margin, angsuran, dan lain sebagainya. Disinilah terjadinya tawar-menawar/negosiasi terkait harga. Apabila ada anggota yang meminta untuk dikurangi harga jual dari BMT Ar Rahmah maka BMT Ar Rahmah akan mengurangi margin (keuntungan) yang didapat dari harga jual. Presentase margin (keuntungan) yang diterapkan oleh BMT Ar Rahmah cabang Seputih Raman yaitu sebesar 1,35% - 2%. Besarnya presentase margin (keuntungan) bergantung dari jumlah pembiayaan dan jangka waktu pembiayaan.

Pembiayaan Murabahah BMT Ar-rahmah dari tahun ke tahun mengalami kenaikan yang signifikan, hal ini membuktikan bahwa pembiayaan murabahah cukup diminati di masyarakat terutama UMKM.

No	Tahun	Total Jumlah Pembiayaan (Rp)	Jumlah Anggota
1	2020	Rp. 6.859.908.000	425
2	2021	Rp. 10.162.122.145	624
3	2022	Rp. 14.081.191.046	812
4	2023	Rp. 15.781.452.146	896

Tabel 1. Data pembiayaan Murabahah di BMT Ar-Rahmah

Pelaku UMKM binaan BMT Surya Abadi yang akan memulai usahanya terhambat alasannya karena kekurangan modal. kendala tersebut antara lain disebabkan oleh adanya keterbatasan dalam penyediaan agunan yang diperlukan untuk mendapat pembiayaan dari lembaga keuangan.

UMKM juga menghadapi banyak permasalahan, selain terbatasnya modal kerja, rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia, dan kurangnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. Permasalahan lain yang dihadapi UMKM adalah belum adanya perencanaan yang baik karena umumnya UMKM bersifat *income gathering* yaitu menaikkan pendapatan. karena pada umumnya merupakan usaha milik keluarga, penggunaan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan (*bankable*), dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi (Nizar et al., 2013).

UMKM binaan BMT surya Abadi sebelumnya rata-rata sudah memiliki lokasi usaha yang memadai akan tetapi karena modal yang kurang dan system

manajemen keuangan yang tidak baik menyebabkan usaha yang dilakoni mengalami stagnan atau jalan di tempat. Permasalahan yang dihadapi UMKM binaan BMT Ar Rahmah tidak hanya muncul dari segi modal dan strukturnya saja tetapi masalah lain juga ikut muncul dari berbagai aspek. Para pelaku UMKM binaan BMT ar Rahmah mengungkapkan persaingan usaha yang semakin menggilas sehingga mereka benar benar dituntut untuk lebih produktif dan inovatif dalam mengembangkan usaha. Permasalahan lain yang dihadapi oleh UMKM binaan BMT Ar Rahmah adalah masih kurangnya alat produksi modern sehingga banyak yang masih menggunakan alat manual sehingga jumlah produksi seringkali kalah besaing dengan produksi pabrik. Kurangnya pengetahuan tentang ilmu dan teknologi membuat pelaku UMKM merasa kesulitan memasarkan produk-produknya di tengah pasar online yang sedang banyak diminati.

Berdasarkan Fatwa DSN di atas, maka lembaga keuangan dapat mengadakan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang. Hal ini tentu berkaitan dengan administrasi, dimana kedua belah pihak harus jelas identitasnya. Dalam hal ini identitas pemohon harus jelas, karena terkait dengan perjanjian yang di dalamnya terdapat hak dan kewajiban (Abrori, 2024). Transparansi dalam penentuan margin merupakan ciri dari akad murabahah, yang menjadi kelebihan dalam ekonomi Islam (Aris & Toyyib, 2021). Transparansi tersebut dapat menghindarkan *marku p* yang dapat merugikan anggota Mekanisme pembiayaan murabahah pada BMT Surya Abadi jika mengacu kepada Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, memang tidak secara terperinci diatur tentang teknis pembiayaan sebagaimana dilakukan oleh BMT Surya Abadi yaitu tahapan administrasi, verifikasi, dan pencairan (Ananda & Rahman, 2025). Namun terdapat ruang untuk melakukan tahapan tersebut, jika mencermati Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah pada Ketetapan Kedua Pasal 1 yang menyatakan "Nasabah yang mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada Bank Pada Upaya yang dapat dilakukan BMT Surya Abadi dalam meminimalisir terjadinya resiko adalah dengan menerapkan rumus yang dikenal dengan 5 C, yaitu: *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), *capital* (kemampuan), *condition* (kondisi), dan *collateral* (jaminan) (Dok interview Yusak Laksmana).

Penilaian *character* (karakter) anggota diperlukan untuk mengetahui apakah nantinya calon anggota jujur untuk memenuhi kewajibannya. Penilaian karakter meliputi data tentang kepribadian calon anggota seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan- kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya. Adapun penilaian *capacity* merupakan penilaian kemampuan anggota dalam mengembalikan pinjaman pokok beserta marginnya (*ability to pay*) (Damayanti & Hasanah, 2024). Dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah*, sebelum menyerahkan barang/unit, pihak BMT Ar Rahmah akan melakukan akad *murabahah* dengan anggota. Pada saat melakukan akad, pihak BMT Ar Rahmah menjelaskan spesifikasi barang/unit, harga jual, margin (keuntungan), jumlah angsuran, tanggal jatuh tempo, dan lain sebagainya. Apabila anggota sudah mengerti dan menandatangani isi dari kontrak *murabahah*, barulah terjadi serah terima barang/unit.

Berdasarkan wawancara dengan 3 (tiga) anggota, pihak BMT Ar Rahmah akan menjelaskan isi kontrak *murabahah* seperti spesifikasi barang/unit, harga jual, margin (keuntungan), jumlah angsuran, tanggal jatuh tempo, dan lain sebagainya sebelum penyerahan barang/unit. Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis akad antara BMT dan anggota, dimana keuntungan BMT berasal dari *margin* yang disepakati antara anggota dan BMT.

Besarnya *margin* yang diajukan oleh BMT didasarkan pada perhitungan BMT terhadap potensi kerugian yang mungkin timbul, biaya transportasi, honor petugas, dan biaya lainnya. Dengan demikian, BMT dapat saja menetapkan margin yang menurut anggota terlalu memberatkan, sehingga anggota menganggap praktik *murabahah* tidak beda dengan praktik riba pada pembiayaan konvensional. Perkembangan Usaha Anggota Mencapai Pertumbuhan Laba Minimum Meningkatkan Omzet Penjualan (Rokhman, 2016).

Dalam praktiknya pembiayaan *murabahah* di BMT Surya Abadi dan di BMT Ar Rahmah ditujukan untuk kebutuhan penambahan modal, bukan jenis pembiayaan investasi dengan skema bagi hasil. Hal ini dikarenakan *murabahah* didasarkan pada akad jual beli dengan melibatkan pihak ketiga sebagai suplier, dimana produk yang dibutuhkan anggota disediakan oleh pihak ketiga. Kedudukan BMT dalam hal ini hanya sebagai pemilik dana, yang memfasilitasi kebutuhan anggota, bukan sebagai investor atau *mudharabah* seperti dalam akad *mudharabah*.

Berdasarkan Fatwa DSN di atas, maka lembaga keuangan dapat mengadakan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang. Hal ini tentu berkaitan dengan administrasi, dimana kedua belah pihak harus jelas identitasnya. Dalam hal ini identitas pemohon harus jelas, karena terkait dengan perjanjian yang di dalamnya terdapat hak dan kewajiban. Transparansi dalam penentuan margin merupakan ciri dari akad *murabahah*, yang menjadi kelebihan dalam ekonomi Islam. Transparansi tersebut dapat menghindarkan *marku p* yang dapat merugikan anggota.

Praktik yang dijalankan oleh BMT dalam upaya transparansi margin adalah dengan menyebutkan harga pokok barang yang dipesan. Dengan demikian anggota sebagai pemesan atau pembeli dapat nilai wajar yang dapat disepakati sebagai keuntungan BMT. Upaya yang dapat dilakukan BMT Surya Abadi dalam meminimalisir terjadinya resiko adalah dengan menerapkan rumus yang dikenal dengan 5 C, yaitu: *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), *capital* (kemampuan), *condition* (kondisi), dan *collateral* (jaminan).

BMT Surya Abadi hendaknya melakukan pendampingan usaha dan pengawasan terhadap perkembangan usaha anggota untuk mempertahankan kemampuan pengembalian angsuran. Hasil pendampingan dan pengawasan dapat digunakan oleh pihak BMT untuk memilih anggota potensial yang memperoleh pembiayaan lebih besar, BMT Ar Rahmah hendaknya lebih meningkatkan kapabilitas dan profesionalitas para pengelola BMT, serta kepekaan melakukan analisis pembiayaan sehingga dapat memberikan pembiayaan yang tepat bagi nasabah atau calon nasabah. Anggota yang berprofesi sebagai pedagang hendaknya tidak menjadikan aspek permodalan dari BMT sebagai kendala pengembangan usaha. Anggota juga harus mencari

sumber pembiayaan lain dan memiliki karakter *entrepreneurship* untuk menghadapi tantangan usaha, mengambil keputusan yang tepat, dan menentukan strategi usaha tepat.

KESIMPULAN

Pembiayaan dari BMT sudah sangat berdampak pada kemajuan usaha, karena jumlahnya sangat kecil, dan pinjaman baru dapat diberikan lagi setelah melunasi pinjaman sebelumnya. Perputaran barang dan jasa di pasar berlangsung secara cepat, sehingga pedagang harus mengantisipasi ketersediaan stok barang berikutnya. Hal ini terkait dengan kemampuan modal untuk belanja barang yang harus tersedia saat itu juga, terlebih lagi jika pedagang berlangganan dengan grosir atau sales keliling. Jika harus mengajukan pembiayaan ke BMT, maka pedagang harus menyelesaikan kewajiban angsuran sebelumnya. Kondisi tersebut mengharuskan pedagang untuk mencari alternatif sumber pendanaan lain atau memaksimalkan laba untuk perputaran modal berikutnya.

REFERENSI

- Abrori, M. (2024). Peran Baitul Mal Wat Tamwil (Bmt) Ugt Nusantara Dalam Meningkatkan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. *KASBANA : Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(1), 98–111. <https://doi.org/10.53948/kasbana.v4i1.126>
- Ananda, B. K., & Rahman, T. (2025). Kesenjangan dan Perlindungan Hukum Nasabah BMT di Indonesia: Systematic Literature Review. *Al-Faruq (Jurnal Hukum Ekonomi Syariah Dan Hukum Islam)*, 4(2). <https://doi.org/10.58518/al-faruq.v4i2.3700>
- Aris, M., & Toyyib, N. A. (2021). Konstruksi Budaya Kerja Berbasis Syariah (Tela'ah Pandangan Qardhawi dan Chapra). *Attujjar: Jurnal Ekonomi Syariah*, 6(1), 30–44. <https://www.jurnal.insida.ac.id/index.php/attujjar/article/view/123>
- Damayanti, W., & Hasanah, U. (2024). Marketing Strategy: A Conceptual Review. *Berkala Hukum, Sosial Dan Agama*, 1, 1–11.
- Dewi, E. K., & Astari, A. (2018). Peran Pembiayaan Mudharabah dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil). *Law and Justice*, 2(2), 113–123. <https://doi.org/10.23917/laj.v2i2.5142>
- hadi sutrisno hadi. (2001). *metodologi reseacrh jilid III*. yayasan penerbitan fakultas psikologi universitas gajah mada.
- Hanjani, A., & Ari Haryati, D. (2018). Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah di Baitul Maal Wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. *Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 1(1), 46–51. <https://doi.org/10.18196/jati.010105>
- Haryoso, L. (2017). Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (Murabahah) Pada Bmt Bina Usaha Di Kabupaten Semarang. *Law and Justice*, 2(1), 79–89. <https://doi.org/10.23917/laj.v2i1.4339>
- Mardalis. (2006). *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal* (1st ed.). PT Bumi Aksara.
- Melina, F. (2020). Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt). *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 3(2), 269–280. [https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3\(2\).5878](https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3(2).5878)
- moleong j lexy. (2001). *metodologi penelitian kualitatif*. remaja rosdakarya.
- Nizar, C., Hamzah, A., & Syahnur, S. (2013). Pengaruh Investasi Dan Tenaga Kerja

- Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Serta Hubungannya Terhadap Tingkat Kemiskinan Di Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 1(2), 1–8.
- Rokhman, W. (2016). Pengaruh Biaya, Angsuran dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Pembiayaan BMT di Kabupaten Kudus. *Journal Iqtishadia*, 9(2), 326–351.
- Sri Handini. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Desa Dalam Pengembangan UMKM di Wilayah Pesisir Surabaya. *SCOPINDO*.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (cet 27). Alfabeta.