
Analisis Pemasaran Produk Simpanan Dan Pembiayaan Pada BMT Insan Madani

Desmi Satriana¹⁾, Dwi Hartini^{2*)}, Dwi Indah Lestari³⁾, Helga Mai Fransiska⁴⁾, Rafly Imanda⁵⁾

¹Ekonomi Syari'ah, STAI Nurul Falah Air Molek, Riau, Indonesia

E-mail: desmisatriana2512@gmail.com

^{2*}Ekonomi Syari'ah, STAI Nurul Falah Air Molek, Riau, Indonesia

E-mail: dwiht@gmail.com

³Ekonomi Syari'ah, STAI Nurul Falah Air Molek, Riau, Indonesia

E-mail: dwisellow25@gmail.com

⁴Ekonomi Syari'ah, STAI Nurul Falah Air Molek, Riau, Indonesia

E-mail: helgamaifransiska16@gmail.com

⁵Ekonomi Syari'ah, STAI Nurul Falah Air Molek, Riau, Indonesia

E-mail: raflyimanda5@gmail.com

Abstract

In BMT Insan Madani there are business fields, one of which consists of collecting funds and distributing funds, namely Savings and Financing. These savings products consist of savings products, such as (wadiah savings, education savings, hajj/umrah savings, holiday savings, and qurban savings), and then financing products, such as (murabahah, mudharabah, musyarakah, and IMBT). The purpose of this study is to determine the implementation of marketing savings and financing products. This study uses a qualitative method, namely by collecting data by conducting interviews. The results of this study are that BMT is present as a place to collect funds for people who need a place to store funds in the future, both for education, hajj/umrah, and even holidays. In addition, BMT is also a place to provide funds and acts as a capital manager for people who lack funds in building their businesses. The initial procedure carried out by BMT Insan Madani in marketing its products, they conduct a location survey, this is done to find information about the needs and problems that exist in the community, after the location survey is carried out, the BMT will collect funds or distribute funds with savings products and provisions available at BMT Insan Madani, according to the needs of the community.

Keywords: *Product, Marketing, Savings, Financing, BMT*

1. PENDAHULUAN

Lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan yang berdasarkan prinsip syariah. Prinsip syariah yaitu prinsip yang menghilangkan unsur-unsur yang dilarang dalam Islam (Rodoni et al., 2020) seperti larangan riba (bunga), *gharar* (ketidakpastian) dan *maysir* (judi). Larangan terhadap praktik-praktik ini didasarkan pada potensi yang dapat merugikan salah satu pihak, meningkatkan kesenjangan sosial, dan merusak tatanan ekonomi. Dengan demikian, Lembaga Keuangan Syari'ah bertujuan menciptakan sistem ekonomi yang adil, berimbang, dan berkelanjutan sesuai nilai-nilai Islam.

Salah satu lembaga keuangan syariah dengan prinsip syariah adalah *Baitul Maal Wa Tamwil*, BMT merupakan koperasi syariah yang memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian nasional, terutama melalui pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Sebagai badan usaha, BMT berfokus pada aktivitas penghimpunan dana dari masyarakat dan penyaluran dana kepada sektor-sektor produktif (Lestari & Azizah, 2023). Dengan demikian, BMT menjadi instrumen penting dalam meningkatkan inklusi keuangan serta menggerakkan roda perekonomian berbasis syari'ah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi, diantaranya yang pertama adalah *Baitul tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Dan yang kedua adalah *Baitul Mal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya (Mahbub, 2016).

Di dalam lembaga keuangan syariah terdapat produk-produk keuangan syariah salah satunya adalah simpanan, simpanan dalam keuangan syariah merupakan pilihan yang sesuai bagi mereka yang ingin berinvestasi dan menabung sesuai dengan prinsip – prinsip islam. Di dalam sistem keuangan syariah lembaga keuangan berperan sebagai penghimpun dana masyarakat karena merupakan lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan dalam menempatkan dana secara aman. Di dunia modern, peran bank sangat besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara. Karena hampir semua sektor usaha, yang meliputi sektor industri, perdagangan, pertanian, perkebunan, jasa, dan perumahan sangat membutuhkan bank sebagai mitra dalam melakukan transaksi keuangan. semua sektor usaha maupun individu saat ini dan masa yang akan datang tidak akan lepas dari sektor perbankan bahkan menjadi kebutuhan dalam menjalankan aktivitas keuangan dalam mendukung kelancaran usaha (Ismail & Adnan, 2020).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi pemasaran produk simpanan dan pembiayaan didalam salah satu Lembaga Keuangan Syariah yaitu di BMT Insan Madani, tentang bagaimana BMT Insan Madani memahami strategi pemasaran untuk produknya, kendala BMT Insan Madani dalam menawarkan produknya, Kemudian bagaimana cara memberikan edukasi mengenai keuangan syariah kepada nasabahnya, serta bagaimana BMT Insan Madani membandingkan produknya dengan Lembaga Keuangan Syariah lainnya.

2. METODE PENELITIAN

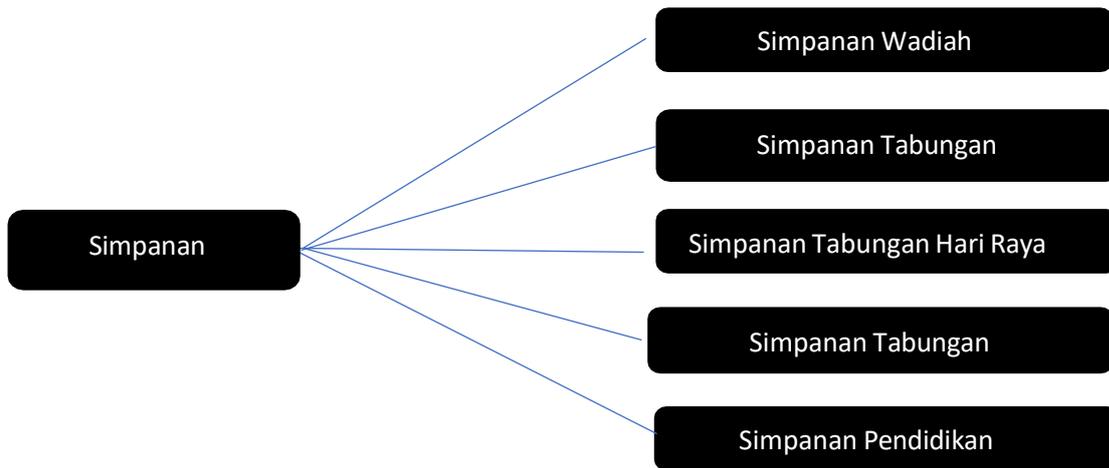
Pada penelitian ini, penulis menggunakan metode Kualitatif untuk mempermudah pengumpulan informasi (Sugiyono, 2014; Pratama, 2022). Metode kualitatif merupakan pendekatan penelitian yang bertujuan memahami suatu fenomena secara mendalam guna memperoleh data dan informasi yang relevan. Pendekatan ini memberikan penekanan pada pemahaman kontekstual melalui analisis yang bersifat deskriptif. Informasi dalam penelitian ini diperoleh melalui teknik wawancara secara mendalam dengan pihak koordinator yang memiliki otoritas dan pengetahuan terkait data yang valid dan menyeluruh. Sehingga, dapat memenuhi

standar informasi yang dibutuhkan untuk mendukung analisis penelitian. Proses pengumpulan data melalui wawancara memungkinkan peneliti untuk mengurai informasi secara sistematis dan menyajikan hasil penelitian yang akurat serta sesuai dengan tujuan studi. Penelitian ini dilakukan pada *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Insan Madani berada di Simpang 4 Belilas, Pangkalan Kasai.

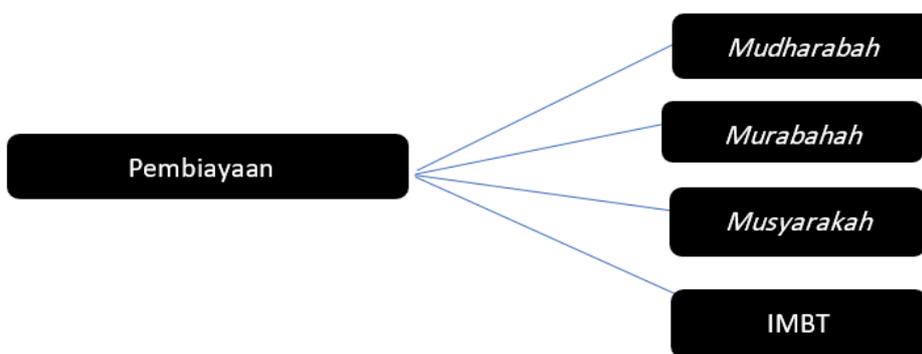
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil Penelitian

Di BMT Insan Madani terdapat bidang usaha yang salah satunya terdiri dari penghimpunan dana yaitu Simpanan dan Pembiayaan. Produk simpanan ini terdiri dari produk simpanan tabungan, seperti (simpanan wadiah, simpanan tabungan pendidikan, simpanan tabungan haji/umroh, simpanan tabungan hari raya, serta simpanan tabungan qurban), dan selanjutnya adalah produk pembiayaan, seperti (murabahah, mudharabah, musyarakah, dan IMBT) (*adi setiawan, 2024: wawancara bmt insan madani*).



Gambar 1. Macam-macam Simpanan Tabungan



Gambar 2. Macam-macam Pembiayaan

Di Lembaga Keuangan Syariah BMT Insan Madani terdapat beberapa produk penghimpunan dana seperti simpanan dan pembiayaan. BMT Insan Madani merupakan lembaga keuangan yang berbasis syariah. Tentu dalam implementasinya harus sesuai dengan syariah, berbeda dengan ekonomi konvensional baik dari segi implementasi maupun dari segi

pemasarannya. Seperti yang kita ketahui bahwa masyarakat lebih mengenal dan menggunakan produk-produk bank konvensional (*wawancara adi setiawan:2024*).

Dalam pelaksanaannya BMT Insan Madani harus memahami strategi pemasaran untuk produk-produknya seperti produk simpanan dan pembiayaan. Agar pemasaran produk tepat sasaran sesuai dengan kebutuhan, hal pertama yang dilakukan oleh BMT Insan Madani dalam pelaksanaan pemasaran adalah survei lokasi. Survei lokasi dilakukan guna mencari kebutuhan masyarakat atau mencari problem yang terjadi di dalam masyarakat, contohnya adalah ketika masyarakat membutuhkan tempat penyimpanan dana untuk kebutuhan yang akan terjadi di masa depan seperti kebutuhan hari raya, pendidikan, dan haji/umroh, maka BMT hadir dengan produk penghimpunan dana seperti simpanan tabungan. Contoh lain, ketika masyarakat ingin membuka usaha tetapi tidak memiliki modal, maka BMT hadir dengan produk pembiayaan, atau ketika masyarakat memiliki kecukupan dana untuk membuat usaha tetapi tidak mampu menjalankan usahanya, maka BMT hadir sebagai pengelola modal.

Dalam produk simpanan tabungan dan pembiayaan ada simpanan pokok dan simpanan wajib yang disetorkan oleh nasabah kepada pihak BMT Insan Madani. (*wawancara adi setiawan: 2024*)

Tabel 1. Ketentuan Simpanan Pokok Dan Simpanan Wajib BMT Insan Madani

Keterangan	Simpanan Pokok	Simpanan Wajib
Simpanan Tabungan	Rp. 50.000,00-	Rp. 10.000,00-
Pembiayaan	Rp. 50.000,00-	Rp. 20.000,00-

Sumber : BMT Insan Madani

Berdasarkan tabel diatas, Di BMT Insan Madani terdapat ketentuan dalam batas minimum pada simpanan tabungan dan pembiayaan, didalam simpanan tabungan ketentuan minimum simpanan pokok perbulannya adalah sebesar Rp.50.000, 00-, dan simpanan wajib sebesar Rp.10.000,00-. sedangkan dalam pembiayaan ketentuan batas minimum simpanan pokok perbulannya sebesar Rp.50.000,00- dan simpanan wajib sebesar Rp.20.000,00-.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, tentunya ada kendala yang terjadi dalam pelaksanaan pemasaran produk simpanan dan pembiayaan. Banyak faktor yang menjadi kendala dalam pelaksanaan pemasaran. Seperti, minimnya pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah, banyak masyarakat yang beranggapan transaksi di lembaga keuangan syariah seperti di BMT Insan Madani lebih sulit jika dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional, sehingga sampai saat ini masyarakat lebih banyak memakai produk lembaga keuangan konvensional. Ada beberapa faktor internal yang menjadi kendala dalam pemasaran produk seperti keterbatasan sumber daya manusia, dan keterbatasan produk layanan. Kurangnya inovasi dan layanan baru, BMT Insan Madani mungkin menawarkan produk simpanan dan pembiayaan terbatas yang kurang sesuai dengan kebutuhan pasar sehingga kurang menarik bagi calon nasabah. Selain faktor internal, ada beberapa faktor eksternal yang menjadi kendala dalam pemasaran produk. Seperti, persaingan ketat dari lembaga lain, baik itu lembaga konvensional maupun lembaga keuangan syariah (BMT) yang lain.

Dari semua faktor yang menjadi kendala dalam pemasaran produknya, tentu saja BMT Insan Madani melakukan strategi untuk mengatasi kendala. Seperti, kendala minimnya pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah dan pengetahuan tentang produk-produk yang ada di BMT Insan Madani. Untuk mengatasi kendala itu, BMT Insan Madani melakukan edukasi kepada masyarakat, yang utama adalah tentang lembaga keuangan syariah

dan perbedaannya dengan lembaga keuangan konvensional. Salah satu bentuk ikhtiarnya adalah meningkatkan kesadaran masyarakat tentang larangan riba, gharar, maysir, dan hal-hal lain yang dilarang dalam agama Islam. Setelah masyarakat mengetahui dan sadar akan larangan yang ada dalam transaksi sesuai syariat, barulah BMT Insan Madani hadir mengedukasi masyarakat tentang produk simpanan dan pembiayaan yang ada di lembaganya. Ada beberapa cara yang digunakan untuk melakukan edukasi kepada masyarakat. Seperti, memanfaatkan sosial media untuk edukasi sehingga BMT Insan Madani dinilai oleh masyarakat bisa mengikuti perkembangan zaman dan pantas bersaing dengan lembaga lain. Selain cara itu, tentu saja BMT Insan Madani melakukan edukasi langsung ke masyarakat untuk menimbulkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga sekaligus dapat mengerti permasalahan dan berinteraksi langsung dengan masyarakat. BMT Insan Madani juga rutin melakukan zoom meeting yang terbuka untuk umum guna edukasi dan memberikan pengetahuan seputar lembaga dan produk layanan simpanan dan pembiayaan. Yang membandingkan BMT Insan Madani dengan lembaga keuangan syariah lain yang ada di sekitarnya adalah layanan penjemputan bagi nasabah yang dekat maupun jauh, lembaga lain terkadang enggan untuk menjemput tabungan wadiah dalam jumlah sedikit. (*wawancara adi setiawan: 2024*)

Dalam implementasi produk-produknya tentu saja BMT Insan Madani sudah memastikan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. BMT Insan Madani adalah lembaga keuangan syariah berbadan hukum koperasi yang memiliki dewan syariah untuk mengawasi produk-produk keuangan yang akan didistribusikan. (*wawancara adi setiawan pratama:2024*)

3.2. Pembahasan

BMT merupakan salah satu lembaga keuangan syariah. Kata BMT merupakan kependekan dari *baitul maal wa tamwil*. Secara bahasa *baitul maal* berarti rumah dana, dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* ini sudah ada sejak zaman Rasulullah, berkembang pesat pada abad pertengahan. *Baitul maal* berfungsi sebagai pengumpulan dana dan penyaluran dana dalam kepentingan sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif keuntungan (laba). Jadi, dalam *baitul maal wa tamwil* adalah lembaga yang bergerak di bidang sosial, sekaligus juga bisnis yang mencari keuntungan ([Dasopan, 2023](#); [Acha Pratama, 2022](#)).

Di dalam BMT Insan Madani ada beberapa produk jasa layanan keuangan syariah. Contohnya seperti, produk simpanan tabungan yaitu (simpanan wadiah, simpanan pendidikan, simpanan haji/umroh, simpanan qurban, dan simpanan hari raya) dan produk pembiayaan yaitu (*mudharabah, musyarakah, murabahah, dan IMBT*).

Wadiah dalam lembaga keuangan syariah/bank syariah mengacu pada suatu pengertian, dimana nasabah menyimpan uang tunai di lembaga sehingga lembaga bertanggung jawab untuk menjaga kas yang dimilikinya. ([Maulida Jam'ah & Ahmad Amin Dalimunthe, 2022](#)); ([Wahyuni et al., 2024](#)). Simpanan ini bermanfaat untuk menitipkan dana dari pemilik dana (nasabah) kepada pengelola dana (BMT) dengan tanpa bagi hasil. Wadiah terbagi dua bentuk utama, diantaranya *Wadiah yad-amanah*: adalah bentuk wadiah dimana wadi (pihak penerima amanah) tidak diberi izin untuk menggunakan atau mengambil manfaat dari aset yang dititipkan. Dan yang kedua adalah *Wadiah yad-dhamanah*: adalah bentuk wadiah dimana wadi diberi izin untuk menggunakan aset yang dititipkan dengan persetujuan dari pemilik aset ([Amani & Khoirunisa, 2023](#)).

Selanjutnya, simpanan tabungan pendidikan merupakan produk simpanan yang dirancang khusus untuk membantu anggota BMT dalam mempersiapkan dana pendidikan anak-anak mereka, manfaat dari tabungan ini adalah mempersiapkan dana, investasi bernilai serta pemilik

simpanan berpotensi mendapatkan keuntungan dari bagi hasil yang diperoleh dari pengelolaan dana simpanan tersebut. Produk selanjutnya adalah simpanan tabungan haji/ umroh, yaitu produk simpanan dalam mempersiapkan dana pihak yang menyimpan, untuk menunaikan ibadah haji dan umroh. Simpanan ini membantu anggota BMT mempersiapkan dana untuk menunaikan ibadah haji dan umroh secara terencana. Di BMT Insan Madani juga terdapat produk simpanan tabungan hari raya, sama halnya seperti tabungan pendidikan dan tabungan haji, yaitu jenis simpanan yang dirancang khusus untuk membantu anggota BMT dalam mempersiapkan kebutuhan hari raya.

Produk simpanan tabungan yang terakhir adalah simpanan tabungan qurban, simpanan ini merupakan simpanan untuk anggota dalam membantu anggota BMT untuk melayani persiapan qurban (Lestari & Azizah, 2023; Pratama & Effendi, 2021). Selain produk simpanan tabungan, di BMT Insan Madani juga terdapat produk pembiayaan diantaranya, yang pertama adalah Pembiayaan *mudharabah* (kerja sama/ modal kerja). Mudharabah merupakan akad kerja sama usaha antara bank sebagai pemilik dana (shahibul maal) dengan BMT atau pihak pengelola dana. Dalam hal ini, BMT dapat bertindak sebagai pemilik dana maupun pengelola dana, maka dana yang disalurkan disebut pembiayaan mudharabah. Apabila BMT sebagai pengelola dana, maka dana yang diterima dapat dibedakan menjadi dua yaitu *mudharabah muthlaqah* (investasi tidak terikat) dan *mudharabah muqayyadah* (investasi terikat) (Noviantoro & Zurohman, 2020; Wahyudi et al., 2024).

Kedua, Pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan murabahah yang terdapat pada perbankan syariah atau lembaga keuangan dan lain lain. Beberapa contoh pembiayaan murabahah pada lembaga keuangan syariah terkhusus BMT yaitu, modal kerja (modal kerja berupa barang). Pembiayaan untuk modal kerja dapat dilakukan dengan prinsip pembiayaan murabahah. Sejak tahun 1984, di Pakistan, pembiayaan jenis murabahah mencapai delapan puluh tujuh persen (87%) dari total pembiayaan dalam *investasi deposito* PLS. Sementara itu, di Dubai Islamic Bank, pembiayaan murabahah mencapai 82% dari total pembiayaan selama tahun 1989. Bahkan di *Islamic Development Bank* (IDB), selama lebih dari 10 tahun periode pembiayaan, 73% dari seluruh pembiayaannya adalah murabahah. Dominasi pembiayaan murabahah menunjukkan bahwa pembiayaan tersebut mempunyai banyak keuntungan bagi bank syariah. Pertama kepastian pembeli, dimana bank syariah tidak akan membelikan sesuatu barang kecuali sudah ada pembelinya. Kedua, kepastian keuntungan, dimana bank syariah dapat memastikan keuntungan atas suatu barang yang dijualnya. Ketiga, pembiayaan murabahah lebih mudah diaplikasikan pada saat sekarang ini (Basri et al., 2022; Pratama et al., 2023).

Ketiga, Pembiayaan *musarakah*. Pembiayaan *musarakah* adalah pembiayaan dalam bentuk modal atau dana yang diberikan oleh BMT untuk dikelola nasabah dalam suatu usaha yang halal dan telah disepakati bersama. Dalam pembiayaan ini nasabah dan BMT sepakat untuk bagi hasil atas pendapatan usaha tersebut. Pembiayaan *musarakah* di BMT Insan Madani adalah pembiayaan berbentuk modal yang diberikan BMT kepada nasabah untuk dijadikan modal usaha yang halal dan yang telah disepakati kedua belah pihak (Afrida & Musyafa'ah, 2018; Bundo & Pratama, 2024).

Keempat, IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bittamlik*). *Ijarah al muntahiya bi tamlik* (IMBT) atau akad sewa menyewa yang berakhir dengan kepemilikan ini pada dasarnya merupakan istilah modern yang tidak terdapat dikalangan *fuqaha* terlebih dahulu. *Ijarah al muntahiya bit tamlik* memiliki susunan kata yang terdiri dari “*al-ta'jir*, *al-ijarah* dan *at tamlik*”. *At-ta'jir* menurut bahasadiambil dari kata *al-ajr*, yaitu imbalan atas sebuah pekerjaan, dan juga dimaksudkan dengan pahala. Adapun *al-ijarah* nama untuk upah yaitu suatu yang diberikan berupa upah untuk pekerjaan. Sedangkan *at-tamlik* secara bahasa bermakna menjadikan seseorang memiliki

sesuatu. Adapun menurut Hasbi Ramli, *ijarah mumtahiyyah bittamlik* adalah akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa (Munif, 2017; Pratama et al., 2025).

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah kami lakukan di BMT Insan Madani kami dapat menarik kesimpulan bahwa di dalam implementasinya BMT insan madani harus sesuai dengan syariah Islam , berbeda dengan ekonomi konvensional baik dari segi implementasi maupun segi pemasarannya. Kemudian, untuk memastikan produk tepat sasaran dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat langkah pertama yang dilakukan BMT Insan Madani adalah melakukan survey lokasi , survey ini dilakukan untuk mengetahui kebutuhan ataupun permasalahan masyarakat. contohnya adalah ketika masyarakat membutuhkan tempat penyimpanan dana untuk kebutuhan yang akan terjadi di masa depan seperti kebutuhan hari raya, pendidikan, dan haji/umroh, maka BMT hadir dengan produk penghimpunan dana seperti simpanan tabungan. Contoh lain, ketika masyarakat ingin membuka usaha tetapi tidak memiliki modal, maka BMT hadir dengan produk pembiayaan, atau ketika masyarakat memiliki kecukupan dana untuk membuat usaha tetapi tidak mampu menjalankan usahanya, maka BMT hadir sebagai pengelola modal. Adapun faktor yang menjadi kendala dalam pelaksanaan pemasaran produk BMT Insan Madani seperti minimnya pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syari'ah, dan adanya kendala tambahan faktor internal dan eksternal. Contohnya keterbatasan sumber daya dan persaingan ketat dari lembaga lain. Selanjutnya, BMT Insan Madani memanfaatkan sosial media untuk dedikasi sehingga masyarakat bisa mengikuti perkembangan zaman dan pantas bersaing dengan lembaga lainnya. Dan adanya perbandingan antara BMT Insan Madani dengan lembaga keuangan syari'ah lainnya seperti dengan adanya layanan penjemputan bagi nasabah baik itu dekat maupun jauh.

Saran untuk BMT Insan Madani perlu adanya Pengembangan produk dan jasa dari BMT yang lebih inovatif dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Perlu adanya peningkatan kesadaran dan pengetahuan masyarakat dalam memahami ekonomi syari'ah dan peran BMT didalamnya, dan perlu adanya kerjasama antara pihak lain dalam membantu pengembangan dan pembentukan BMT seperti peran pemerintah dan Lembaga Keuangan Syariah , untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih banyak kepada dosen pembimbing kami, Ibu Desmi Satriana, S.E., M.E., atas saran, dorongan, dan dukungan selama penyusunan jurnal hingga selesai. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Koordinator BMT Insan Madani, Bapak Adi Setiawan Pratama, S.P., yang telah berkenan diwawancarai dan memberikan materi yang kami butuhkan. Tak lupa, kami mengapresiasi teman-teman yang telah terlibat dalam pembuatan jurnal "*Analisis Pemasaran Produk Simpanan dan Pembiayaan pada BMT Insan Madani.*"

6. REFERENSI

- Achta Pratama, F. (2022). Analisis Peran Pendidikan Vokasi Dalam Pengembangan Industri Halal di Indonesia. *Risalah Iqtisadiyah: Journal of Sharia Economics*, 1(1), 1–7. <https://doi.org/10.59107/ri.v1i1.22>
- Afrida, N., & Musyafa'ah, N. L. (2018). Pembiayaan Musyarakah di Bait Al-Mal Wa At-Tamwil (BMT) An-Nur Rewwin Waru Sidoarjo. *Maliyah : Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 8(2), 278–300. <https://doi.org/10.15642/maliyah.2018.8.2.130-152>
- Amani, A., & Khoirunisa, L. (2023). Akad Wadiah sebagai Salah Satu Penghimpun Dana dalam Bank Syariah. *Jurnal Karimah Tauhid*, 2(4), 1198–1203.

- Basri, J., Dewi, A. K., & Iswahyudi, G. (2022). Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia. *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, 4(2), 375–380. <https://doi.org/10.37680/almanhaj.v4i2.1802>
- Bundo, M., & Pratama, F. A. (2024). Analysis of Sharia-Based Hotels on Sustainable Tourism in West Sumatera Indonesia. *Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 5(1), 173–191. <https://doi.org/10.47700/jiefes.v5i1.7378>
- Dasopan, N. (2023). Bmt Sebagai Lembaga Keuangan Syariah. *Islamic Circle*, 3(2), 63–71. <https://doi.org/10.56874/islamiccircle.v3i2.1138>
- Ismail, R. D., & Adnan, M. F. (2020). Peran Dinas Pariwisata Provinsi Sumatera Barat Dalam Mewujudkan Wisata Halal. *Jurnal Manajemen Dan Ilmu Administrasi Publik (JMIAP)*, 2(2), 98–107. <https://doi.org/10.24036/jmiap.v2i2.142>
- Lestari, M. A., & Azizah, S. N. (2023). Analisis Kepatuhan Syariah Dalam Produk Simpanan Dan Pembiayaan Pada Bmt Khonsa. *Jurnal Ekonomi Islam*, 14(1), 2579–6453.
- Mahbub. (2016). Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Pendapatan BMT UGT Sidogiri Capem Songgon Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Hukum Islam, Ekonomi Dan Bisnis*, 2(2), 63–80.
- Maulida Jam'ah, & Ahmad Amin Dalimunthe. (2022). Analisis Produk Tabungan Wadiah Dan Mudharabah Di Bsi Kcp Medan Pulo Brayan. *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(3), 257–268. <https://doi.org/10.51903/jupea.v2i3.354>
- Munif, N. A. (2017). Analisis Akad Ijarah Muntahiyabittamlik Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif Di Indonesia. *An-Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(2), 255–276. <https://doi.org/10.21274/an.2017.3.2.255-276>
- Noviantoro, K. M., & Zurohman, A. (2020). Prospek pariwisata syariah (Halal Tourism): Sebuah tantangan di era revolusi industri 4.0. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, 8(2), 275–296.
- Pratama, F. A. (2022). Relevansi Pengetahuan Dengan Pencegahan Covid-19 di Masyarakat. *Jurnal Ekologi, Masyarakat Dan Sains*, 3(1), 21–26. <https://doi.org/10.55448/ems.v3i1.41>
- Pratama, F. A., & Effendi, H. (2021). *E-Learning Berbasis Wordpress Sebagai Alternatif Media Pembelajaran*. 4(3), 466–475.
- Pratama, F. A., Wahyudi, M., Eka Putra, D., Muslim, M., & Effendi, H. (2023). Analysis of the Role of Vocational Education for the Halal Tourism Development in Indonesia. *Edumaspul: Jurnal Pendidikan*, 7(2), 6053–6068. <https://doi.org/10.33487/edumaspul.v7i2.7585>
- Pratama, F. A., Yufa, N. A., & Abimayu, M. F. (2025). PENGEMBANGAN E-LEARNING BERBASIS SPIRITUAL UNTUK PELATIHAN DIGITAL MARKETING BAGI. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 12(1), 210–219.
- Rodoni, A., Raisa Medina, A., & Yaman, B. (2020). Efficiency And Stability Of Islamic Banking In ASEAN. *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 12(1), 63–76.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&d*. Alfabeta.
- Wahyudi, M., Fitri, R., Pratama, F. A., & Febrianto, R. (2024). The Sound Changes in the Minangkabau Language Spoken by Padangâ€™s Ethnic Chinese. *Journal of Innovation in Educational and Cultural Research*, 5(1), 164–169. <https://doi.org/10.46843/jiecr.v5i1.1106>
- Wahyuni, H., Rilianti, F. Y., Afiatika, A., Isyrahlia, Pratama, F. A., & M. Wahyudi. (2024). The Influence Of Social Media On Waqf Funding In BPW Ar Risalah. *RISALAH IQTISADIIYAH: Journal of Sharia Economics*, 3(1), 18–25. <http://jurnal.steiarrisalah.ac.id/index.php/stei/article/view/67%0Ahttp://jurnal.steiarrisalah.ac.id/index.php/stei/article/download/67/24>