

MOTIVATION OF THE ROLE OF MUSLIM ENTREPRENEURS AS SHAHIBUL MAAL FOR FUND RAISING AND EMPOWERMENT OF BMT MUDA SURABAYA

MOTIVASI PERAN PENGUSAHA MUSLIM SEBAGAI SHAHIBUL MAAL BAGI PENGHIMPUNAN DANA DAN PEMBERDAYAAN BMT MUDA SURABAYA

Alifah Aditania, Sri Herianingrum 

Departemen Ekonomi Syariah - Fakultas Ekonomi dan Bisnis - Universitas Airlangga
alifah.aditania-2016@feb.unair.ac.id*, sri.herianingrum@feb.unair.ac.id

ABSTRAK

Masalah kemiskinan di Indonesia menjadikan ekonomi islam ikut serta dalam memperhatikan cara menanggulangi masalah tersebut. Baitul Maal wat Tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syariah didirikan untuk menjembatani orang-orang yang memiliki harta berlebih dengan orang-orang yang kekurangan harta. BMT Muda Surabaya hadir dengan beberapa unit pembiayaan yang beroperasi melalui dana yang dihimpun dari shahibul maal. Penelitian ini fokus melihat peran pengusaha muslim sebagai shahibul maal. Tujuan dari penelitian ini merupakan pengetahuan motivasi dari pengusaha muslim sebagai shahibul maal tersebut dan juga peran BMT Muda Surabaya dalam mempertahankan serta meningkatkan penghimpunan dana kepada pengusaha muslim sebagai shahibul maal. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan studi kasus. Data yang dikumpulkan melalui observasi langsung, wawancara, dan dokumen, serta validasi data dengan triangulasi sumber dan teknik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dampak positif penghimpunan dana kepada pengusaha muslim sehubungan dengan jalinan tali silaturahmi yang baik antara BMT Muda dengan shahibul maal tersebut, sehingga dapat menimbulkan minat pengusaha muslim untuk meletakkan sebagian dananya di BMT Muda Surabaya. Pertahanan dan peningkatan penghimpunan dana yang harus dilakukan dengan meningkatkan seluruh komponen pada faktor-faktor yang menjadi penunjang minat pengusaha muslim seperti kepercayaan, kelembagaan, sumber daya manusia, keuntungan, religiusitas, dan spiritualitas.

Kata Kunci: Pengusaha muslim, shahibul maal, Penghimpunan dana, BMT Muda Surabaya, Motivasi.

ABSTRACT

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) is a sharia microfinance institution that acts as a bridge between people who have excess assets and people who are not. BMT Muda Surabaya is one of the institutions with several financing units that operate from funds collected from shahibul maal. In this study, the author focused on observing the role of Muslim entrepreneurs as shahibul maal in BMT Muda Surabaya. This study aims to determine the motivation of Muslim entrepreneurs as shahibul maal also the role of BMT Muda Surabaya in maintaining and increasing the acquisition of funds for Muslim entrepreneurs as shahibul maal. The method used for the study is qualitative with case studies. The data were collected through direct observation, interviews, and documents. Then, the data was validated by triangulation of sources and techniques. The result showed that there was a positive impact in raising funds for Muslim entrepreneurs as shahibul maal, considering there was a good relationship between BMT Muda and the shahibul maal that it could arouse the interest of Muslim entrepreneurs to deposit some of their assets in BMT Muda Surabaya. The initial capital needed is human resources, particularly Muslim entrepreneurs who can trust BMT Muda Surabaya for some of their assets. Besides, a defense and an increase in the funds collecting are also required, which must be done by increasing all components of the supporting factors for the interest of Muslim entrepreneurs such as trust, institutions, human resources, profit, religiosity, and spiritual.

Informasi artikel

Diterima: 13-01-2021

Direview: 12-05-2021

Diterbitkan: 30-05-2021

^{*)}Korespondensi (Correspondence):
Alifah Aditania

Open access under Creative Commons
Attribution-Non Commercial-Share A
like 4.0 International Licence
(CC-BY-NC-SA)



Keywords: *Muslim entrepreneurs, shahibul maal, Fundraising, BMT Muda Surabaya, Motivation.*

I. PENDAHULUAN

Masalah kemiskinan selalu menjadi perhatian pemerintah, oleh karenanya pemerintah mengimplementasikan berbagai program untuk memberantas kemiskinan. Salah satu alat paling efektif dalam memangkas rantai kemiskinan adalah melalui pemberdayaan program kredit mikro melalui Lembaga Keuangan Mikro (LKM) (Amalia, 2009). Dengan meningkatkan pendapatan orang-orang miskin, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) berkontribusi untuk meningkatkan kemampuan dasar dari masyarakat miskin, seperti pendidikan, jaringan sosial yang luas, dan penguasaan sumber daya ekonomi (Kholis, 2009). Kemudian berdirilah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) disebut sebagai *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), dimana BMT ini diharapkan memiliki peluang yang besar untuk berkontribusi dalam mengurangi kemiskinan. Pada dasarnya, BMT difokuskan pada pengembangan tenaga kerja muslim di Indonesia (Ali & Ascarya, 2010).

Baitul Maal merupakan bidang sosial yang bergerak dalam penggalangan dana untuk kepentingan sosial secara terpolo dan berkelanjutan. Sedangkan *Baitul Tamwil* merupakan penggalangan dana masyarakat dalam bentuk simpanan serta penyalurannya dalam bentuk pembiayaan usaha mikro dengan sistem jual beli, bagi hasil, maupun jasa yang sesuai dengan syariat Islam. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sebagai lembaga keuangan alternatif diharapkan mampu memberikan kontribusi signifikan dalam pengembangan sektor riil, terutama untuk bisnis yang tidak memenuhi semua persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan dari perbankan syariah. Perkembangan ekonomi akan tercapai dengan adanya dukungan akses keuangan yang memadai dan sumber daya manusia (Suhendi, 2009).

Di Indonesia sendiri sudah didirikan banyak BMT yang hampir semuanya sudah melaksanakan fungsinya dengan sebagaimana mestinya. Akan tetapi, dalam pembahasan ini akan fokus terhadap satu BMT yang berada di Jawa Timur tepatnya di Kota Surabaya, yakni BMT Muda (*Baitul Maal Wat Tamwil* Ukhuwah Persada). BMT Muda Surabaya didirikan dengan komitmen penuh untuk menumbuhkembangkan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). BMT Muda Surabaya memiliki peran sebagai jembatan antara orang-orang yang memiliki harta berlebih dan orang-orang yang kekurangan dana. Penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMT Muda Surabaya berasal dari masyarakat, baik dana sosial maupun bisnis, dimana proses penghimpunan dana ini berlandaskan pada syariat dan akad yang sudah ditentukan, seperti akad *mudharabah* dan *wadi'ah* untuk produk tabungan dan deposito serta akad *wadi'ah amanah* dan *murabahah* untuk produk pembiayaan, dll. Dana tersebut merupakan dana bisnis yang dikumpulkan untuk disalurkan kepada pembiayaan yang produktif seperti UMKM. Berbeda dengan dana sosial ini digunakan sebagai penyaluran terhadap orang-orang yang berhak yakni delapan *ashnaf*.

Dengan demikian, peran *shahibul maal* sangatlah penting, dimana BMT Muda Surabaya membutuhkan orang yang dapat mempercayakan sebagian uangnya untuk dihimpun agar dapat dikelola dengan baik untuk memberdayakan masyarakat, khususnya pengusaha muslim. Banyak hal yang menjadi penunjang seorang mampu menjadi *shahibul maal*, maka dari itu dalam penelitian ini akan membahas mengenai peran dan motivasi yang dimiliki para pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* yang mempercayakan sejumlah uangnya kepada BMT Muda Surabaya. Serta meneliti strategi BMT Muda Surabaya dalam mempertahankan dan meningkatkan dana yang diperoleh dari *shahibul maal*, yang mana dalam penelitian ini adalah pengusaha muslim. Diharapkan BMT Muda Surabaya juga dapat menerapkan strategi jemput bola atau mendatangi calon *shahibul maal* secara langsung agar dapat memberikan informasi secara jelas kepada *shahibul maal*.

Berdasarkan uraian di atas, terdapat rumusan masalah yang akan dibahas diantaranya, bagaimana motivasi dari para pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* dalam mempercayakan sejumlah uangnya kepada BMT Muda Surabaya, serta bagaimana BMT Muda Surabaya mampu mempertahankan dan meningkatkan dana yang diperoleh dari pengusaha muslim sebagai *shahibul maal*. Tentunya terdapat kesenjangan penelitian yang sudah ada mengenai strategi yang sering digunakan untuk menghimpun dana dan menarik anggota oleh BMT yakni menggunakan sistem jemput bola. Strategi tersebut sering digunakan dalam memasarkan produk BMT dikarenakan dapat menjalin hubungan dan silaturahmi yang lebih luas terhadap anggota (Ilmi, 2002).

Dalam penelitian sebelumnya banyak membahas adanya pembiayaan mudharabah yang dilakukan BMT dapat memberikan peluang terjadinya *imperfect information* apabila terdapat satu pihak yang tidak jujur sehingga, akan menyebabkan terjadinya *agency problem* di dalam hubungan *shahibul maal* dan *mudharib*. Dengan demikian *shahibul maal* maupun *mudharib* harus dapat memberikan persyaratan yang jelas supaya tidak ada kesempatan merugikan satu sama lain. *Incentive compatible constraints* merupakan cara yang baik dalam mengendalikan *asymmetric information* pada akad *mudharabah* tersebut (Presley & Sessions, 1994). (Manzilati, 2011) mengatakan bahwa cara *monitoring* untuk mengurangi kerugian satu sama lain adalah simbol yang paling penting dalam bekerja sama pada akad *mudharabah*.

Penelitian sebelumnya juga belum memaparkan gambaran yang jelas terkait niat dan motivasi dari para calon *shahibul maal*, khususnya para pengusaha muslim dalam memberi modal atau pendanaan serta membantu memberdayakan BMT Muda Surabaya. Pada realitanya, masih banyak pengusaha muslim yang seharusnya mampu menjadikan dirinya sebagai *shahibul maal* dengan memberikan sebagian uangnya kepada BMT Muda Surabaya agar dapat dikelola dan dijadikan sebagai modal untuk memberdayakan masyarakat miskin yang membutuhkan bantuan pendanaan untuk usahanya. Dalam hal ini diperlukan strategi jempit bola untuk calon *shahibul maal* agar mempercepat dan mempermudah kegiatan pendanaan yang akan dilakukan.

Tujuan dari pembahasan ini adalah untuk menyelidiki motivasi yang timbul dari pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* dalam mempercayakan sejumlah uangnya kepada BMT Muda Surabaya agar dapat didistribusikan secara merata dan tepat sasaran. Kemudian untuk mengetahui peran BMT Muda Surabaya sebagai *mudharib* dalam mempertahankan serta meningkatkan dana yang akan diperoleh dari pengusaha muslim sebagai *shahibul maal*.

Manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan, khususnya di bidang Ekonomi Syariah, karena lebih berkaitan pada makna Ekonomi dan Bisnis secara Islami. Adapun bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan mampu memberikan sebuah informasi kepada pembaca mengenai peran pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* bagi penghimpunan dana BMT Muda Surabaya, sehingga dapat memberikan pengetahuan kepada masyarakat muslim mengenai konsep penghimpunan dana BMT. Serta, mampu membuat seseorang atau khususnya pengusaha muslim yang telah mampu berwakaf atau memberikan mempercayakan sejumlah uangnya kepada pengelola BMT agar dapat dijadikan modal untuk memberdayakan masyarakat yang kurang mampu atau *mustahik*.

Dalam judul penelitian motivasi peran pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* bagi penghimpunan dana dan pemberdayaan BMT Muda Surabaya ini terdapat beberapa kebaruan yang dijadikan sebagai objek penelitian yakni pengusaha muslim. Kebaruan tersebut menjadi dasar bagi peneliti untuk mengidentifikasi pengaruh keberadaan pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* dalam proses penghimpunan dana oleh BMT Muda Surabaya.

II. LANDASAN TEORI

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) memiliki dua pengertian dari *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil* (Falihah, 2007). *Baitul Maal* dikembangkan berdasarkan sejarah Islam dengan mengelola pendistribusian dana sosial dari lembaga zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf. Sedangkan *Baitul Tamwil* merupakan lembaga keuangan Islam yang berfungsi mendistribusikan dana yang bermotif laba. BMT merupakan lembaga keuangan Islam yang bukan bank. Arti dari lembaga keuangan sendiri adalah sebuah lembaga atau perusahaan yang mengatur segala jenis dan bidang mengenai keuangan mulai dari menghimpun, mengelola, hingga menyalurkan dana (Kasmir, 2009).

Menurut (Buchori, 2009) dalam (Rahmi, 2011), fungsi dan peran BMT adalah sebagai berikut:

1. Manajer investasi: BMT dapat menjadi jembatan antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan anggota BMT yang telah ditunjuk oleh pemilik dana.
2. Investor: BMT berperan sebagai investor ketika mendapatkan dana simpanan dari pemilik dana yang telah mempercayakan uangnya kepada BMT tersebut.
3. Sosial: BMT harus mampu menjalin kerjasama yang baik diantara pemilik modal dan juga anggota BMT atau masyarakat dhuafa.

Baitul Maal wat Tamwil merupakan lembaga keuangan yang bersifat informal karena didirikan oleh Lembaga Swadaya Masyarakat, yang berbeda dengan perbankan Islam dan lembaga keuangan formal lainnya (Djazuli & Janwari, 2002). Seiring dengan berjalannya waktu dan perkembangan lembaga keuangan Islam yang semakin pesat, serta kesadaran sebagian besar umat Islam untuk melaksanakan Islam secara sempurna (*kaffah*), semakin banyak masyarakat yang menggunakan BMT sebagai sarana untuk menyejahterakan sesama umat Islam dengan cara memberi pendanaan agar dapat dikelola oleh BMT kemudian segera di distribusikan kepada orang yang membutuhkan (*mustahik*) melalui usaha mikro produktif.

Sebagai lembaga keuangan, dana memiliki peranan yang sangat penting bagi kelangsungan lembaga tersebut. Apabila tidak ada dana, maka lembaga keuangan tidak akan berjalan dengan sebagaimana mestinya. Dana yang berada di lembaga keuangan bukan bersumber dari lembaga keuangan itu sendiri, melainkan dari masyarakat dan pihak lainnya (Sinungan, 1997). Menurut istilah, *fundraising* adalah kegiatan dalam rangka mencari dan menghimpun dana dari sumber daya manusia baik individu, kelompok, ataupun organisasi, yang akan dikumpulkan dan akan di distribusikan kepada masyarakat yang membutuhkan (*mustahik*) (Hafidhuddin & Juwaini, 2006). Penghimpunan dana juga sangat memerlukan kepercayaan (amanah) dari pengelola maupun orang yang memberikan dana (*shahibul maal*). Oleh karena itu, jika banyak orang yang mempercayai lembaga keuangan Islam, seperti BMT dan koperasi, maka akan banyak pula dana yang dapat terhimpun dan yang disalurkan, sehingga diharapkan untuk pegawai BMT maupun koperasi agar dapat mengemban amanah atas penghimpunan dana ini (Nurhartati & Rahmaniyah, 2008).

Baitul Maal wat Tamwil “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur atau yang lebih dikenal sebagai BMT Muda Jatim, merupakan lembaga keuangan yang dioperasikan oleh sekelompok masyarakat secara swadaya. BMT Muda Jatim menjadi wadah yang cukup ampuh yang secara bersama-sama bertujuan untuk meningkatkan harkat hidup masyarakat kecil. Pada tanggal 2 Januari 2012, BMT Muda Jatim telah mengoperasikan tugasnya secara aktif dan bahu-membahu dalam menjalankan beberapa program. Gagasan pendiri BMT Muda diawali dengan ide dari seorang alumnus *Master of Economics International Islamic University Malaysia* (IIUM), yakni Sochrul Rohmatul Ajija. Bersama dengan beberapa kolega yang juga alumni Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga, yakni Suhardianti Endi Akhsan dan Yusifa Nur Aulia, akhirnya mereka mampu merumuskan pendirian sebuah BMT Muda. Karena pada saat berdirinya, BMT Muda mampu menghimpun 48 pendiri BMT Muda dengan skala Jawa Timur. Dan dengan berkumpulnya 48 pendiri tersebut, disepakati untuk segera *grand launching* pada tanggal 7 Januari 2012 sebagai awal kegiatan pra oprasional BMT Muda (BMT Muda, 2012).

Dalam proses penghimpunan dana tentunya terdapat beberapa strategi yang digerakan guna memberikan efektifitas penghimpunan dana. Strategi jemput bola ini digunakan dalam memperluas jaringan secara efektif dengan mendatangi anggota yang tepat sasaran, dengan *face to face* (Swastha, 2002). Sistem jemput bola dapat dilakukan dengan cara pihak BMT akan mendatangi calon anggota secara langsung agar dapat menjelaskan berbagai macam produk dan tujuan dari BMT itu sendiri (Ilmi, 2002). Jemput bola juga disebut dengan *personal selling* karena proses yang dilakukan merupakan pendekatan secara individu (Kotler & Armstrong, 2008). Sehingga strategi ini memang cocok untuk digunakan pada lembaga keuangan mikro dikarenakan dapat mempermudah dan memberikan fasilitas kepada para anggota. Pada BMT, strategi ini memiliki fungsi tambahan, yakni mempererat tali silaturahmi pihak BMT dan para anggota. Namun, seringkali strategi ini digunakan hanya untuk menarik dan memberi informasi kepada anggota BMT yang membutuhkan pendanaan.

Kemudian terdapat pemilik dana yang merupakan seseorang yang memiliki atau memegang dana. Dalam penelitian ini, pemilik dana juga merupakan seseorang yang akan memberikan modal terhadap suatu pembiayaan serta dikaitkan dengan seseorang yang sudah sukses dan memiliki harta yang berlebih. Pada operasionalnya, pemilik dana tersebut akan memberikan sebagian uang pribadi yang dimilikinya untuk diberikan kepada lembaga keuangan Islam bukan bank yang berfungsi untuk mendistribusikan dana kepada orang lain yang membutuhkan pembiayaan dan sejenisnya (Muhammad, 2000). Di dalam Di lembaga keuangan Islam yang bukan bank ini menggunakan pembiayaan akad *mudharabah*, pemilik dana disebut sebagai *shahibul maal*. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, *shahibul maal* adalah kontrak mudharabah untuk seseorang atau pihak yang akan menginvestasikan

dana atau modalnya. Pemberian modal ini akan diserahkan kepada pihak *mudharib* atau pengelola dana dengan perjanjian yang sudah disepakati di awal akad.

Pada pembahasan ini memiliki kriteria khusus untuk pemilik dana atau shahibul maal yang berkontribusi memberikan modal yakni seorang pengusaha. Pengusaha merupakan seseorang yang mampu memanfaatkan kesempatan dan peluang bisnis serta dapat mengmbill tindakan, sehingga dapat mencapai kesuksesan (Meredith, 2002). Islam pun memberi panduan dalam hidup bagaimana menjadi seorang pengusaha yang sesuai dengan syariah Islam. Semua bisnis yang dijalankan oleh seorang pengusaha, dianggap menjadi ibadah kepada Allah SWT. Selain itu, praktik bisnis yang dijalankan juga berpedoman pada prinsip-prinsip Islam, agar setiap usaha yang dijalankan mampu menjadikan amal soleh untuk pengusaha tersebut. Konsep dasar yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW adalah sebagai pengusaha adalah dengan integritas, loyalitas, profesionalitas, dan spiritualitas (Syafi'i, 2012).

III. METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dikarenakan penulis akan menjelaskan kejadian yang sebenarnya. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang ditujukan untuk memahami kejadian dari subjek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan secara holistik dalam bentuk deskriptif dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2010). Berdasarkan definisi penelitian kualitatif tersebut, maka penelitian ini bermaksud untuk menggali dan menyelidiki peran pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* dalam mempercayakan sejumlah uangnya kepada BMT Muda Surabaya dan mengetahui peran BMT Muda Surabaya dalam mempertahankan dan meningkatkan dana yang diperoleh dari pengusaha muslim sebagai *shahibul maal*. Jenis penelitian dalam pendekatan kualitatif adalah studi kasus yang dalam pembahasannya akan menyelidiki secara detail pada suatu aktivitas, baik kelompok maupun individu dengan proses pengumpulan data yang dibatasi dengan waktu yang telah ditentukan (Creswell, 2012).

Unit analisis pada penelitian ini adalah BMT Muda Surabaya, dengan studi kasus analisis peran pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* bagi penghimpunan dana pada BMT Muda Surabaya. Terdapat dua sumber data pendukung penelitian, yaitu sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui pengamatan lapangan secara langsung dan wawancara kepada narasumber secara mendalam (*indepth interview*) untuk menggali informasi secara mendalam berkenaan dengan penelitian ini (Sugiyono, 2015). Sedangkan untuk data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber seperti buku, dokumen, arsip, dan penelitian terdahulu mengenai penghimpunan dana BMT. Pada penelitian ini, penulis juga menggunakan Al-Quran, hadis, dan internet sebagai tambahan sumber data sekunder yang relevan.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi:

1. Dokumentasi
Digunakan dalam mengumpulkan data yang terkait di lapangan menggunakan media tulisan dan gambar (Moleong, 2001).
2. Wawancara
Wawancara merupakan percakapan yang dilakukan dengan membahas pada satu masalah yang terkait dengan penelitian, dimana terdapat dua orang atau lebih yang berhadapan secara fisik (Kartono, 1996).
3. Observasi Langsung
Observasi secara langsung ini, dilakukan dengan mendatangi lokasi penelitian, yakni BMT Muda Surabaya dan peneliti bersifat sebagai pengamat (Moleong, 1996).

Kemudian dilakukan keabsahan data untuk memeriksa bahwa data yang diperoleh adalah data valid. Dengan menggunakan uji keabsahan kredibilitas atau uji kepercayaan terhadap data (Sugiyono, 2008). Serta terdapat empat teknik analisis data melalui tahapan pengumpulan data menurut (Miles & Huberman, 1992) dalam (Sugiyono, 2017):

1. Pengumpulan Data, merupakan teknik pengumpulan data di dalam penelitian kualitatif dengan melakukan dokumentasi, wawancara, dan observasi langsung di lapangan bersama dengan narasumber.

2. Reduksi Data, merupakan teknik pengumpulan data di dalam penelitian kualitatif yang memiliki fokus terhadap pokok permasalahan yang dianggap paling penting untuk diteliti.
3. Penyajian Data, merupakan teknik pengumpulan data di dalam penelitian kualitatif dengan merancang kebutuhan penelitian agar peneliti dapat cepat menarik kesimpulan.
4. Pernarikan Kesimpulan dan Klasifikasi, merupakan pengumpulan data yang dilakukan pada akhir proses penelitian, sehingga tercipta suatu data yang merupakan makna dari penelitian yang dilakukan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Shahibul maal yang memiliki latar belakang pengusaha muslim merupakan orang-orang yang sudah berkontribusi dalam perkembangan BMT Muda, dimana orang-orang inilah yang meletakkan sebagian dananya di BMT Muda agar dapat didistribusikan dan disalurkan kepada orang-orang yang membutuhkan pendanaan atau pembiayaan. Dari hasil pencarian, didapatkan dua *shahibul maal* yang memiliki latar belakang pengusaha muslim sesuai dengan konsentrasi pada penelitian ini. Ditemukan beberapa penjelasan dari dua *shahibul maal* yang berhasil diwawancarai. Pertama, *shahibul maal* bernama Ibu Erna yang memiliki latar belakang sebagai pengusaha *tour and travel*, Sehubungan dengan BMT Muda, pada sesi wawancara Ibu Erna menjelaskan kaitannya sebagai pengusaha yang berhubungan dengan banyak lembaga keuangan. Karena pada dasarnya karena beliau adalah seorang muslim, beliau juga meletakkan beberapa deposit keuangannya di dalam bank syariah. Kemudian setelah mengenal BMT, beliau tertarik untuk menginvestasikan sebagian kecil dananya kepada BMT Muda. Ibu Erna memiliki penjelasan dan perbandingan tersendiri mengenai BMT, dimana menurut beliau level BMT adalah setara dengan BPR namun perbedaannya terletak pada sistem yang ditegakkan BMT adalah sesuai dengan syariah islam. Ibu Erna juga berpendapat bahwa BMT Muda dapat menyisir golongan *middle low* dikarenakan dapat memberikan alternatif kemudahan untuk orang-orang yang kesulitan memenuhi persyaratan dari bank nasional. Kemudian terdapat *shahibul maal* kedua yakni Dokter Nensa yang memiliki latar belakang sebagai pengusaha rumah khitan, dimana beliau menjelaskan bahwa beliau bergabung dengan BMT Muda di tahun 2019 dengan motivasi yang timbul karena kepercayaannya terhadap ketua BMT Muda yakni Ibu Shochrul. Walaupun beliau cukup awam dengan ekonomi islam, namun Dokter Nensa meyakini bahwa Ibu Shochrul merupakan orang yang amanah dan dapat mengelola uangnya di BMT Muda dengan baik. Pada penjelasannya di sesi wawancara, Dokter Nensa menjelaskan bahwa di awal dia hanya berniat untuk membantu membesarkan usaha rekan dengan kemudia disusul dengan motivasi ingin mensejahterkan UMKM yang dikelola oleh BMT Muda.

Proses penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMT Muda dilakukan melalui banyak pendekatan kepada masyarakat baik secara langsung maupun tidak langsung. Pendekatan ini ditujukan untuk masyarakat yang kiranya memiliki penghasilan lebih agar dapat bergabung di BMT Muda sehingga dapat ikut serta dalam memberdayakan ekonomi kerakyatan. Menurut hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Sunoyo selaku bendahara BMT Muda Surabaya, proses penghimpunan dana secara langsung lebih sering digunakan pada saat beliau sedang berceramah dalam suatu pengajian, dimana sedang banyak jama'ah yang berkumpul dan beliau dapat menyampaikan bahwa lembaga yang dipegangnya merupakan tempat yang sesuai untuk menyalurkan dana selain bank. Beliau juga menjelaskan bahwa BMT Muda juga menerima berapapun dana yang akan disalurkan melalui BMT Muda untuk diberdayakan kembali demi kemaslahatan orang yang masih membutuhkan bantuan finansial. Serta berapapun jumlah dana yang diberikan ke BMT Muda, para *shahibul maal* akan tetap mendapatkan bagi hasil sesuai perhitungan yang sudah ada. Hasil wawancara mengenai pendekatan langsung juga disampaikan oleh Ibu Shochrul selaku ketua BMT Muda Surabaya bahwa *personal approach* terbukti merupakan cara yang paling efektif untuk menarik orang agar dapat memberikan kepercayaan kepada BMT Muda, sehingga sampai saat ini masih dengan cara tersebut yang digunakan beliau dan anggota untuk meningkatkan kerjasama dengan pemilik dana atau *shahibul maal*. Kemudian terdapat juga proses penghimpunan dana secara tidak langsung yang disampaikan melalui wawancara dengan Ibu Shochrul dapat disimpulkan bahwa melalui *website* yang sudah dibentuk oleh BMT Muda setidaknya setiap orang yang mendengar atau sekedar melihat lembaga Baitul Maal wat Tamwil ini tertarik untuk mengenal lebih lanjut. Ibu Shochrul juga menegaskan bahwa beliau optimis dan akan

terus meningkatkan performa sistem media *online* ini agar dapat mengembangkan dan mempermudah transaksi di BMT Muda Surabaya.

Motivasi merupakan kondisi dimana seseorang dapat melakukan suatu hal dengan dorongan dari dalam dirinya maupun sekitarnya. Motivasi juga didefinisikan sebagai dorongan kerja yang ada pada seseorang individu tersebut agar dapat memenuhi kebutuhan yang diinginkan (Fahmi, 2014). Motivasi ini timbul dari para anggota sebagai pemilik modal di BMT Muda Surabaya yang ikut serta dalam menjadi investor dikarenakan terciptanya rasa ingin membantu memberdayakan anggota BMT Muda lainnya yang masih membutuhkan modal dalam mengembangkan usahanya. Namun, motivasi ini juga tidak akan tercipta tanpa bantuan dari pihak pengurus BMT Muda untuk terus mengarahkan dan memberi edukasi kepada *shahibul maal* tentang bagaimana pentingnya menyisihkan sebagian kecil harta yang dimiliki untuk membantu mensejahterakan anggota atau masyarakat yang masih membutuhkan. Dari sesi wawancara yang sudah saya lakukan dengan pihak pemilik dan bendahara BMT Muda Surabaya, ditemukan jawaban atas motivasi yang dimiliki oleh para *shahibul maal* adalah memang tergantung dari diri masing-masing individu, tingkat kepercayaan, serta edukasi oleh pihak BMT Muda melalui ceramah-ceramah yang diberikan pada saat mengisi pengajian. BMT Muda Surabaya juga tidak terlalu mengutamakan strategi promosi yang berlebihan dalam kegiatan penghimpunan dana, mereka berjalan sesuai dengan apa yang ada dan melakukan usaha-usaha kecil dalam menarik perhatian calon *shahibul maal* untuk meletakkan dana di BMT Muda, seperti memberikan informasi pada saat ceramah dalam suatu pengajian, memberikan informasi dari mulut ke mulut berdasarkan orang atau kerabat terdekat, dan dari situ timbul motivasi dan keinginan dari calon *shahibul maal* untuk meletakkan dananya di BMT Muda Surabaya.

Tidak hanya dengan pihak BMT Muda Surabaya, saya juga berusaha mewawancarai pihak *shahibul maal* secara langsung mengenai motivasi mereka dalam meletakkan dana di BMT Muda. Wawancara ini dilakukan dengan objek *shahibul maal* yang memiliki kriteria khusus yakni pengusaha, dan dari wawancara beberapa orang tersebut ditemukan juga beberapa jawaban yang menarik perhatian saya. Pada dasarnya para pengusaha yang mendaftarkan diri sebagai anggota atau *shahibul maal* di BMT Muda Surabaya memang memiliki niat dan motivasi di awal untuk memberikan kontribusi agar dapat ikut serta memberdayakan ekonomi kerakyatan melalui BMT Muda. Terdapat hal yang menjadi Langkah awal para *shahibul maal* dalam meletakkan dananya di BMT Muda Surabaya diantaranya ialah:

1. Kepercayaan, dengan penjelasan oleh salah satu *shahibul maal* yakni Dokter Nensa yang juga pengusaha ini mengatakan bahwa beliau kagum atas kepercayaan yang terdapat dalam BMT Muda, karena sistem jaminan untuk pinjaman yang diberikan BMT Muda dapat menjangkau pengusaha-pengusaha kecil yang masih kesulitan dana dan harus meminjam dana pada BMT Muda itu dapat dapat diwujudkan. Dimana menurut beliau sangat sulit untuk melihat seseorang yang amanah dan dapat dipercaya. Walaupun pada kenyataannya Dokter Nensa dapat melakukan investasi sendiri tanpa perantara seperti BMT Muda, namun karena kepercayaan yang sangat baik yang sudah dibangun oleh BMT Muda sehingga Dokter Nensa bersedia meletakkan dananya di BMT Muda dan berharap dapat mendistribusikan dananya ke lebih banyak usaha mikro yang ada di Indonesia.
2. Kelembagaan, dengan penjelasan pada hasil wawancara oleh Pak Sunoyo, beliau bercerita bahwa pada saat melakukan ceramah beliau juga menjelaskan tentang fungsi lembaga keuangan islam atau BMT ini kepada para jama'ah supaya setidaknya semakin banyak orang Islam yang mengetahui peran ekonomi islam dalam mengelola dana dengan baik. Kemudian dari hal tersebut sedikit demi sedikit masyarakat semakin banyak yang sadar dan memahami fungsi BMT ini dapat dengan ikhlas meletakkan dananya pada BMT Muda.
3. Sumber Daya Manusia, dengan penjelasan dari pemilik BMT Muda Surabaya yakni Bu Shochrul selaku ketua BMT Muda menjelaskan walaupun pendekatan yang paling efektif adalah *personal approach*, dalam BMT Muda tidak mempunyai *staff* khusus untuk melakukan *marketing*. Jadi dapat dikatakan bahwa semua pengurus akan bertindak sebagai marketing, sehingga dapat mengefisiensikan anggaran. Para penmgurus ini nantinya akan melakukan promosi ke teman-teman yang sekiranya memiliki kelonggaran dana dan bisa diletakkan di BMT Muda.
4. Keuntungan, Menurut Bu Shochrul dari hasil wawancara, karena presentase bagi hasil yang diberikan oleh BMT Muda lebih besar daripada bank, hal ini yang bisa juga dapat menarik perhatian

calon *shahibul maal* untuk lebih memilih berinvestasi di BMT Muda. Kemudian beliau menjelaskan bahwa orang yang tertarik meletakkan dananya di BMT Muda adalah memang karena mengharapkan bagi hasil. Dan masih jarang orang yang tidak mengharapkan bagi hasil atau mengikhhlaskan dananya untuk dikelola dan disedekahkan. Tidak hanya dari segi bagi hasil saja yang dirasakan oleh pihak *shahibul maal*, beberapa *shahibul maal* justru merasakan keuntungan pribadi lainnya ketika berinvestasi di BMT Muda. Kesenangan batin yang diharapkan menjadi amal jariyah ini adalah bentuk kepuasan karena bisa membantu sesama walaupun besar. Namun keuntungan yang satu ini mungkin masih jarang dijadikan motivasi atau merupakan keuntungan kedua yang dirasakan oleh para *shahibul maal* setelah keuntungan finansial. Dari sesi wawancara dengan Ibu Shochrul, beliau menjelaskan bahwa seringkali *shhaibul maal* yang memiliki latar belakang keikhlasan seperti itu merupakan *shahibul maal* yang sudah memiliki kelebihan dana kemudian penggerak koperasi dan aktivis ekonomi islam serta memiliki niat untuk berdakwah.

5. Religiusitas, pada hasil wawancara yang diperoleh dari dua *shahibul maal* yakni Ibu Erna dan Dokter Nensa, dapat disimpulkan bahwa faktor religiusitas tidak mempengaruhi motivasi atau minat *shahibul maal* untuk memberikan pendaan kepada BMT Muda, karena menurut Ibu Erna faktor edukasi yang lebih berperan penting serta beliau berpendapat bahwa tidak harus memiliki tingkat religius yang tinggi untuyk bergabung menjadi *shahibul maal* di BMT Muda.
6. Spiritualitas, dalam wawancara dengan Dokter Nensa, beliau menjelaskan perbedaan yang terdapat dalam spiritualitas dan religiusitas dari diri seseorang. Menurut beliau, seseorang yang memiliki spiritualitas diri yang baik merupakan seseorang yang memiliki sifat amanah, dan tidak akan menyakiti hati orang lain. Dapat ditarik kesimpulan bahwa spiritualitas yang terdapat pada diri seseorang lebih mempengaruhi motivasi seseorang dalam mlakukan pendaan di BMT Muda.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dijelaskan diatas, maka hasil peran pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* bagi penghimpunan dana BMT Muda Surabaya menimbulkan suatu keterkaitan yang diyakini. Akan saling mempengaruhi. Pengurus BMT Muda memberi penjelasan bahwa *shahibul maal* yang berperan aktif dalam pemberdayaan ini merupakan *shahibul maal* yang sudah memiliki kelebihan dana dan ingin berkontribusi dalam kemaslahatan umat, sehingga mampu meletakkan sebagian dananya di BMT Muda. Walaupun dana yang diletakkan tidak terlalu banyak, BMT Muda yang menjadi *nadzir* akan tetap mengelola dana tersebut dengan baik. Proses meletakkan dana ini juga tidak akan mudah terjadi dengan sendirinya tanpa usaha dan kerja keras yang dilakukan oleh BMT Muda.

Penyampaian hal seperti itu juga memerlukan keahlian tersendiri karena bersifat menyadarkan dan memotivasi seseorang untuk melakukan hal baik yang berkaitan dengan uang. Maka dari itu BMT Muda memulai segala upaya tersebut dengan berdakwah dan menyampaikan secara fungsional dari lembaga keuangan islam. BMT Muda juga terus berharap kepada para pengusaha diluaran sana yang sudah mencapai titik sukses dan memiliki kelebihan dana agar lebih baik meletakkan sebagian dananya di BMT Muda. Tujuan BMT Muda Surabaya juga tidak banyak sesuai dengan visi dan misi yang sudah ditegakkan dari awal, bahwa berkembangnya BMT Muda ini untuk dapat memberikan kemaslahatan bagi masyarakat Kota Surabaya pada khususnya dan Jawa Timur pada umumnya.

Minat *shahibul maal* dalam meletakan dana di BMT Muda juga berhubungan dengan faktor latar belakang dari *shahibul maal* tersebut. Dalam konsentrasi pembahasan pada penelitian ini, latar belakang yang dibahas adalah merupakan pekerjaan yang dijalankan oleh para *shahibul maal* yakni sebagai pengusaha. Tentunya para pengusaha ini sudah meraih kesuksesan dalam bidang usahanya masing-masing dan memiliki kelebihan dana. Pengambilan latar belakang pengusaha sebagai *shahibul maal* ini tentunya juga memiliki tujuan dalam memberikan semangat kepada pengusaha-pengusaha mikro yang menjadi anggota di BMT Muda agar dapat memiliki kesuksesan yang setara. Sehingga, diharapkan setelah pengusaha mikro di BMT Muda tersebut sudah menjadi pengusaha yang besar dan sukses, mereka dapat berbalik menjadi *shahibul maal*.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan kepada para narasumber yang berperan sebagai *shahibul maal* di BMT Muda, mereka memberi penjelasan yang hampir sama, dimana mereka juga tetap mengharapkan bagi hasil namun hal tersebut tidak menjadi motivasi ataupun tujuan utama. Motivasi paling signifikan dari penjelasan yang dipaparkan ialah membantu mensejahterakan umat dan orang yang belum seberuntung mereka melalui perantara yakni BMT Muda. Para *shahibul maal* tersebut juga

memberi kesan baik terhadap BMT Muda perihal amanah dalam proses penghimpunan dan penyaluran dana yang mereka titipkan. Peran BMT Muda sebagai lembaga keuangan islam dalam mengelola dana juga sangat berpengaruh atas kepercayaan dan loyalitas yang diberikan oleh *shahibul maal*. Sebagai lembaga keuangan islam yang bergerak di bidang penghimpunan dan penyaluran dana, tentunya BMT Muda berhubungan dengan anggota yang memberikan dana dan juga membutuhkan dana. Maka dari itu BMT Muda harus terus memberikan kepercayaan kepada anggotanya, sehingga semakin banyak juga calon anggota yang akan bergabung di BMT Muda.

Dalam wawancara terhadap dua narasumber dari pihak BMT Muda yakni Ibu Shochrul sebagai ketua BMT Muda dan Bapak Sunoyo sebagai bendahara BMT Muda, dapat dipetik kesimpulan dari penjelasan mengenai strategi yang digunakan untuk mempertahankan dan meningkatkan dana yang diperoleh dari pengusaha muslim sebagai *shahibul maal*. Bapak Sunoyo menjelaskan bahwa peningkatan kepercayaan terhadap *shahibul maal* dilakukan dengan memaparkan progress dari setiap laporan keuangan. Kejujuran, transparansi, inovatif, dan terus bergerak dalam syiar muamalah juga merupakan sebuah penunjang kesuksesan BMT Muda menurut Bapak Sunoyo. Kemudian berdasarkan informasi dari Ibu Shochrul, beliau memberi penjelasan bahwa *personal approach* adalah cara yang relatif mudah digunakan untuk mengundang orang bergabung dengan BMT Muda. Sebab, respon tertarik atau tidaknya seseorang untuk berinvestasi di BMT Muda juga hanya bisa dilihat ketika bertatap muka.

Motivasi yang timbul dari pengusaha muslim tersebut dalam meletakkan dana di BMT Muda selain mempunyai kelebihan dana ialah dimulai karena hanya sekedar ingin membantu usaha rekan, hingga motivasi yang timbul dari lubuk hati terdalam yaitu ingin sekedar ikut serta mensejahterakan orang-orang yang mempunyai usaha namun kehidupannya masih belum seberuntung para pengusaha besar tersebut. Motivasi ini juga sebagian besar timbul atas rasa kepercayaan yang diberikan oleh BMT Muda kepada para pengusaha muslim sebagai *shahibul maal*. Kunci kepercayaan inilah yang juga dijadikan BMT Muda sebagai pondasi untuk mengemban amanah yang diberikan oleh *shahibul maal*. Motivasi pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* dalam meletakkan dana ini juga menjadi perhatian BMT Muda dalam mengambil langkah dan membentuk suatu metode pendekatan untuk meningkatkan kepercayaan *shahibul maal*. BMT Muda berusaha memberikan kinerja dan usaha terbaik dengan terus melakukan dakwah kepada orang-orang muslim perihal pentingnya sistem ekonomi islam dan investasi dalam lembaga keuangan yang sesuai dengan syari.

Untuk mempertahankan dan meningkatkan kepercayaan pengusaha muslim sebagai *shahibul maal* dalam meletakkan dana, BMT Muda juga memiliki strategi khusus yang selalu ditingkatkan selain menggunakan *personal approach*. Pada sesi wawancara dengan Ibu Shochrul selaku ketua BMT Muda, beliau menjelaskan bahwa BMT Muda harus konsisten mempertahankan dan meningkatkan performa pengelolaan di dalam BMT Muda. Kemudian, BMT Muda juga perlu mengatur semua anggota yang aktif dan harus selalu menginformasikan aktivitas kepada para anggota. Kemudian hal yang sangat penting menurut Ibu Shochrul untuk saat ini adalah BMT Muda perlu membangun sebuah aplikasi berbasis *android* yang dapat diunduh dengan *smartphone* melalui *playstore*. Ibu Shochrul optimis hal ini akan diselenggarakan secepatnya, agar anggota BMT Muda dapat lebih mudah mengetahui aktivitas keuangannya yang dikelola oleh BMT Muda. Aplikasi tersebut juga dapat digunakan untuk transparansi bagi *shahibul maal* yang meletakkan dana tanpa harapan bagi hasil dan lebih memilih meletakkan dananya di wakaf tunai, sehingga para *shahibul maal* tersebut dapat mengetahui laporan pengelolaan keuangan mereka. Selanjutnya, Ibu Shochrul juga menyampaikan hal terpenting lainnya adalah menjaga uang yang dikelola supaya aman dan berusaha semaksimal mungkin memberikan bagi hasil kepada orang yang menyimpan dananya dengan harapan bagi hasil.

Sehubungan dengan pengerjaan aplikasi yang akan diluncurkan oleh BMT Muda, media *online* merupakan langkah pertama yang menjadikan BMT Muda populer dikalangan jejaring sosial. Media *online* merupakan kemajuan teknologi yang dapat merubah teks, grafik, gambar, dan video menjadi digital (Romli, 2012). Media tersebut biasa digunakan untuk memberikan alternatif informasi seputar kegiatan yang dilaksanakan oleh BMT Muda. Informasi tersebut dapat diperoleh masyarakat tanpa harus mendatangi kantor pusat BMT Muda dikarenakan dapat diakses dimanapun hanya dengan melalui *smartphone*. BMT Muda memiliki beberapa *platform* media *online* seperti *website* resmi dan *instagram*. Kemudian BMT Muda juga menggunakan *whatsapp group* sebagai media komunikasi sehari-hari dengan para anggota atau *shahibul maal*. Selain digunakan untuk memberikan informasi seputar

aktivitas yang terdapat di dalam BMT Muda, media *online* tersebut juga digunakan untuk memberikan kajian-kajian islami.

V. SIMPULAN

Faktor yang mempengaruhi minat *shahibul maal* dalam meletakkan dana juga merupakan tugas bagi BMT Muda dalam meningkatkan performa yang dimiliki dan kembali memberikan suatu motivasi yang baik bagi *shahibul maal*. Kepercayaan merupakan hal yang paling dijunjung oleh *shahibul maal* dan BMT Muda, karena dianggap sebagai pondasi untuk melakukan sebuah kerjasama yang tahan lama. Kelembagaan pun memberikan tanggung jawab sebagai sebuah fungsi dari BMT tersebut dalam memberikan pelayanan yang sesuai dengan visi dan misi yang sudah dibentuk sejak awal. Kemudian dilengkapi dengan sumber daya manusia yang cerdas di dalam BMT Muda juga merupakan salah satu strategi yang sangat diperlukan, mengingat pendekatan yang paling sering dilakukan oleh BMT Muda adalah dengan *personal approach*. Berikut dengan keuntungan yang akan diperoleh *shahibul maal* dari akad dan kesepakatan diawal menjadikan para *shahibul maal* tertarik untuk meletakkan dananya di BMT Muda. Faktor terakhir yang dianggap menentukan minat *shahibul maal* dalam meletakkan dana di BMT Muda Surabaya adalah religiusitas dan spiritualitas dari diri seseorang. Walaupun keduanya seringkali dianggap memiliki kesamaan namun ternyata kedua faktor tersebut memiliki arti masing-masing dan dapat disimpulkan sebagai keyakinan yang dimiliki setiap orang dalam menentukan pilihannya. Diharapkan dalam penelitian ini para pengusaha muslim menyadari keberadaan LKMS yang berdiri ditengah-tengah masyarakat, kemudian menyadari pula bahwa BMT merupakan alternatif bagi calon *shahibul maal* untuk meletakkan dana, serta menjadikan penelitian ini sebagai salah satu pengetahuan untuk mencari faktor-faktor yang mempengaruhi minat *shahibul maal* dalam memberikan pendanaan kepada BMT.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, E. (2009). *Keadilan distributif dalam ekonomi Islam: Penguatan peran LKM dan UKM di Indonesia*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Ali, M. M., & Ascarya. (2010). Analisis efisiensi baitul maal wat tamwil dengan pendekatan two stage data envelopment analysis (Studi kasus kantor cabang BMT MMU dan BMT UGT Sidogiri). *TAZKIA Islamic Finance & Business Review*, 2(5), 110-125.
- BMT Muda. (2012). Diambil dari <http://www.bmtmuda.com/2012/01/profile-bmt.html>
- Buchori, N. S. (2009). *Koperasi syariah*. Sidoarjo: Kelompok Masmedia Buana Pustaka.
- Creswell, J. W. (2012). *Research design: Pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Djazuli, A., & Janwari, Y. (2002). *Lembaga-lembaga perekonomian umat: Sebuah pengenalan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Falihah, E. I. (2007). *Peran baitul maal wat tamwil dalam upaya pemberdayaan usaha mikro pada BMT-MMU kraton Sidogiri Pasuruan*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Hafidhuddin, D., & Juwaini, A. (2006). *Membangun peradaban zakat: Meniti jalan kegemilangan zakat*. Jakarta: IMZ.
- <http://www.bmtmuda.com/2012/01/profile-bmt.html>. (2012). Retrieved from <http://www.bmtmuda.com>.
- Ilmi, M. (2002). *Teori dan praktek lembaga keuangan mikro keuangan syariah: Beberapa permasalahan dan alternatif solusi*. Yogyakarta: UII Press.
- Ilmi, M. (2002). *Teori dan praktek lembaga keuangan mikro keuangan syariah: Beberapa permasalahan dan alternatif solusi*. Yogyakarta: UII Press.
- Kartono, K. (1996). *Pengantar metodologi riset sosial*. Bandung: CV. Mandar Maju.
- Kasmir. (2009). *Bank & lembaga keuangan Islam lainnya*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kholis, N. (2009). The contribution of islamic microfinance institution in increasing social welfare in indonesia (A case study of BMT's role at pakem market micro traders yogyakarta). *International Seminar on Islamic Financial Engineering*, 1-25.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-prinsip pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

- Manzilati, A. (2011). Kesepakatan kelembagaan kontrak mudharabah dalam kerangka teori keagenan, *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 15(2), 281-293.
- Meredith, G. G. (2002). *Kewirausahaan teori dan praktek*. Jakarta: PPM.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1992). *Analisis data kualitatif buku sumber tentang metode-metode baru*. Jakarta: UIP.
- Moleong, L. J. (1996). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Rosda Karya Offset.
- Moleong, L. J. (2001). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L. J. (2010). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. (2000). *Lembaga-lembaga keuangan umat kontemporer*. Yogyakarta: UII Press.
- Nurhartati, F., & Rahmaniyah, I. S. (2008). *Koperasi syariah*. Surakarta: PT. Era Intermedia.
- Presley, J. R., & Sessions, J. G. (1994). Islamic economics: The emergence of a new paradigm. *The Economic Journal*, 104(424), 584-596.
- Rahmi, N. P. (2011). *Peran pembiayaan mudharabah dan murabahah dalam pemberdayaan usaha mikro dan kecil pada Baitul Maal Wat Tamwil Nurul Jannah Gresik*. Surabaya: Universitas Airlangga.
- Sinungan, M. (1997). *Produktivitas: Apa dan bagaimana*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2008). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R & D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode penelitian kombinasi (Mixed method)*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode penelitian bisnis: Pendekatan kuantitatif, kualitatif, kombinasi, dan R & D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Suhendi, H. (2009). *Strategi optimalisasi peran BMT sebagai penggerak sektor makro*. Bandung: UIN Sunan Gunung Djati Bandung.
- Swastha, B. (2002). *Azas-azas marketing*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Syafi'i, M. (2012). Relevansi konsep dasar entrepreneurship Muhammad dalam menghadapi era global. *Prosiding Seminas Competitive Advantage*, 1(2), 1-6.