

Strategi Manajemen Risiko untuk Meminimalisir Penurunan Minat Anggota dalam Pembiayaan: Studi Kasus pada KSPPS BMT PDHI Yogyakarta

Haninah ^{1*}, Aulia Astabiwara ², Ikfina Ishma Kamila ³, Darmawan ⁴

^{1, 2, 3, 4} UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Indonesia

* darmawan@uin-suka.ac.id

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh menurunnya minat anggota terhadap pembiayaan yang menjadi tantangan serius bagi koperasi syariah karena dapat mengganggu fungsi intermediasi dan menurunkan efisiensi pemanfaatan dana yang telah dihimpun. Kondisi ini dialami oleh KSPPS BMT PDHI Yogyakarta, di mana terdapat ketidakseimbangan signifikan antara dana yang dihimpun dan yang disalurkan melalui pembiayaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi manajemen risiko yang diterapkan oleh KSPPS BMT PDHI Yogyakarta dalam merespons rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, Subjek penelitian terdiri dari pihak internal BMT PDHI. Penelitian dilaksanakan di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT PDHI Yogyakarta, yang berlokasi di Kota Yogyakarta. Instrumen yang digunakan yaitu menggunakan instrumen wawancara berupa pertanyaan terkait penelitian. Teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam dengan Subjek penelitian terdiri dari pihak internal BMT PDHI asurus dan analisis dokumen seperti laporan keuangan serta program kerja lembaga Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif melalui pendekatan induktif. Hasil temuan menunjukkan bahwa upaya strategis yang dilakukan meliputi peningkatan literasi keuangan syariah kepada anggota, penyederhanaan prosedur pengajuan pembiayaan, serta penerapan pendekatan personal untuk membangun kedekatan dan kepercayaan. Meskipun demikian, strategi yang dijalankan masih bersifat sementara dan belum didukung oleh pemetaan berbasis data perilaku anggota, sehingga efektivitasnya terbatas. Kondisi ini menegaskan pentingnya penerapan sistem informasi anggota dan pengumpulan data berkala guna menyusun strategi yang lebih tepat sasaran. Strategi yang bersifat proaktif dan berbasis data diharapkan mampu mendorong peningkatan partisipasi anggota dalam pembiayaan, serta menjaga keseimbangan antara penghimpunan dan penyaluran dana. Temuan ini memberikan kontribusi praktis dalam penguatan manajemen risiko koperasi syariah dan dapat dijadikan acuan dalam perbaikan kebijakan operasional di masa mendatang.

Kata Kunci: *Manajemen Risiko; Meminimalisir Penurunan Minat; Pembiayaan; KSPPS BMT PDHI*

Pendahuluan

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang didirikan untuk membantu kelompok masyarakat kecil dan menengah dalam mengakses layanan keuangan sesuai prinsip Islam. Lembaga ini tidak hanya fokus pada penghimpunan dan penyaluran dana, tetapi juga menjalankan fungsi sosial melalui pengelolaan zakat, infak, dan sedekah secara bertanggung jawab (Tanjung & Novizas, 2018). Dalam praktiknya, BMT

memberikan layanan simpan pinjam syariah yang mudah diakses oleh masyarakat, khususnya mereka yang tinggal di wilayah yang belum terjangkau oleh sistem perbankan konvensional. Dengan skema pembiayaan seperti mudharabah dan musyarakah, BMT berperan besar dalam mendukung usaha kecil menengah agar dapat berkembang tanpa terbebani oleh sistem riba (Solekha et al., 2021). Peran strategis ini menjadikan BMT sebagai pilar penting dalam penguatan ekonomi umat secara berkelanjutan, utamanya di daerah-daerah yang memiliki keterbatasan akses terhadap lembaga keuangan formal (Amri, 2018). Selain itu, kehadiran BMT menjadi solusi dalam menekan praktik rentenir yang sering kali merugikan masyarakat kecil (Aini, 2022).

Lembaga keuangan syariah harus memiliki sistem pengendalian risiko yang berlandaskan prinsip kehati-hatian dan amanah. Strategi manajemen risiko di BMT tidak cukup jika hanya berorientasi pada sistem internal dan pengawasan administratif, tetapi juga perlu diintegrasikan dengan pendekatan berbasis anggota, seperti edukasi dan partisipasi (Al-Amin et al., 2022). Risiko yang muncul akibat kurangnya pemahaman anggota terhadap produk pembiayaan dapat mengganggu fungsi intermediasi dana dan menurunkan pendapatan BMT secara keseluruhan. Dalam konteks BMT, minat anggota terhadap produk pembiayaan sangat dipengaruhi oleh pemahaman mereka terhadap manfaat, kepercayaan terhadap lembaga, serta persepsi terhadap kemudahan akses pembiayaan (Uniba & Dewi, 2017). Perilaku keuangan anggota sangat bergantung pada tingkat literasi dan kenyamanan mereka dalam menggunakan layanan keuangan syariah (Jayengsari & Husaeni, 2021). BMT sebagai lembaga keuangan mikro harus mampu menciptakan produk yang relevan dengan kebutuhan anggota, baik dari segi fitur, fleksibilitas syarat, maupun pelayanan berbasis teknologi. Pengembangan produk harus memperhatikan aspek syariah dan kebutuhan konsumen modern (Melina, 2020). Pentingnya partisipasi anggota dalam proses inovasi agar tercipta loyalitas terhadap lembaga (Novitasari, 2019).

Berdasarkan perspektif keberlanjutan organisasi (*sustainability*), lembaga harus mampu bertahan jangka panjang dengan mengelola sumber daya secara efisien dan adaptif. Keberlanjutan dalam konteks BMT terkait erat dengan kemampuan menyalurkan dana yang dihimpun secara produktif. Jika tidak, dana yang mengendap dapat menyebabkan kerugian operasional dan menurunkan kepercayaan publik (Wulandari, 2019). BMT yang berada di bawah yayasan sosial keagamaan seperti BMT PDHI Yogyakarta, strategi kelembagaan tidak hanya mempertimbangkan aspek teknis, tetapi juga nilai-nilai keislaman dan misi sosial. Integrasi antara nilai kelembagaan dan strategi operasional sangat penting untuk menciptakan sistem manajemen risiko yang adaptif dan berkelanjutan (Prasetya & Herianingrum, 2016).

Meskipun memiliki potensi besar, BMT saat ini menghadapi tantangan serius berupa penurunan minat anggota dalam mengakses produk pembiayaan. Fenomena ini terjadi di berbagai wilayah, termasuk pada BMT PDHI Yogyakarta, yang menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara dana yang berhasil dihimpun dan jumlah pembiayaan yang disalurkan. Berdasarkan laporan tahun 2024, dari 766 anggota yang tercatat, hanya 196 (25,6%) yang aktif melakukan pembiayaan. Sementara itu, dana yang tersimpan di bank dan deposito mencapai Rp3.856.927.724 (72,7% dari total aset), dengan pendapatan dari pembiayaan hanya mencapai Rp24.795.950 atau 49,6% dari target. Sebaliknya, pendapatan dari deposito justru melebihi target, mencapai Rp168.456.000 atau 168,5% dari target. Total pendapatan usaha mencapai Rp792.907.497, dengan biaya operasional sebesar Rp722.907.497, menghasilkan Sisa Hasil Usaha (SHU) sebesar Rp70.000.000.

Tabel 1. Hasil Wawancara

Indikator	Nilai / Data	Analisis / Keterangan
Jumlah Anggota Aktif Pembiayaan	196 dari 766 anggota (25,6%)	Hanya sebagian kecil anggota yang aktif melakukan pembiayaan.
Dana Tersimpan di Bank & Deposito	Rp 3.856.927.724 (72,7% dari total aset)	Dana tidak disalurkan secara produktif, menunjukkan terjadinya idle fund.
Realisasi Pendapatan dari Pembiayaan	Rp 24.795.950 (49,6% dari target Rp 50.000.000)	Target pendapatan dari pembiayaan tidak tercapai, menandakan rendahnya permintaan.
Realisasi Pendapatan dari Bank (Deposito)	Rp 168.456.000 (168,5% dari target Rp 100.000.000)	Menunjukkan penempatan dana lebih banyak ke bank daripada ke pembiayaan.
Total Pendapatan Usaha	Rp 792.907.497	Menunjukkan surplus dana dibandingkan dengan biaya operasional.
Total Biaya Operasional	Rp 722.907.497	Lebih kecil dari pendapatan, menimbulkan SHU sebesar Rp 70.000.000
Tingkat Kecenderungan Pembiayaan Anggota	Lebih menyukai akad Murabahah & Ijarah	Preferensi anggota ke pembiayaan jangka pendek dan sistem yang sederhana.
Strategi Pengelolaan Dana Menganggur	Deposito, kerja sama modal cepat, cadangan likuid	Merupakan langkah mengelola surplus dana tanpa membahayakan likuiditas.

Permasalahan tersebut menandakan adanya gap penelitian yang signifikan dalam literatur manajemen risiko syariah, khususnya pada aspek non-keuangan. Banyak studi terdahulu lebih berfokus pada risiko keuangan seperti risiko kredit dan pasar, namun belum banyak yang mengkaji risiko perilaku anggota atau penurunan minat mereka dalam mengakses pembiayaan. Dibutuhkan pendekatan baru yang menilai risiko dari sisi teknis dan perilaku anggota. Dengan mengisi gap tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis strategi manajemen risiko yang diterapkan oleh KSPPS BMT PDHI Yogyakarta untuk menjaga keberlanjutan pembiayaan syariah secara berkelanjutan dan berbasis nilai.

Kebaruan penelitian ini terletak pada pendekatannya yang holistik terhadap manajemen risiko, dengan menekankan pentingnya analisis risiko non-keuangan, khususnya perilaku anggota dalam konteks penurunan minat terhadap produk pembiayaan syariah. Berbeda dari penelitian terdahulu yang cenderung fokus pada risiko finansial seperti risiko kredit atau pasar, studi ini menghadirkan perspektif baru dengan mengintegrasikan dimensi teknis, perilaku anggota, serta nilai-nilai kelembagaan Islam dalam menyusun strategi manajemen risiko. Dengan mempertimbangkan konteks sosial-keagamaan BMT PDHI Yogyakarta dan tantangan idle fund yang dihadapi, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi manajemen risiko yang adaptif, berkelanjutan, dan berbasis nilai, guna meminimalisir penurunan minat anggota serta memperkuat fungsi intermediasi pembiayaan syariah.

Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam dan menyeluruh strategi manajemen risiko yang diterapkan oleh KSPPS BMT PDHI Yogyakarta dalam meminimalisir penurunan minat anggota terhadap pembiayaan. Pendekatan ini dipilih karena sesuai dengan karakteristik penelitian sosial yang berupaya memahami makna di balik tindakan dan strategi lembaga dalam konteks yang alami. Pendekatan kualitatif digunakan ketika peneliti ingin memahami fenomena sosial dari sudut pandang subjek secara holistik dan kontekstual, bukan sekadar mengukur data kuantitatif yang bersifat numerik. Penelitian kualitatif cocok untuk mengeksplorasi proses, makna, dan pengalaman manusia dalam situasi tertentu.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), yakni penelitian yang dilakukan secara langsung di lokasi objek guna memperoleh data yang otentik dan sesuai dengan kondisi aktual. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk berinteraksi langsung dengan subjek penelitian dan mengamati realitas yang terjadi di lapangan. Penelitian lapangan memberikan peluang bagi peneliti untuk menangkap data yang alami dan kaya konteks, sehingga hasil penelitian menjadi lebih akurat dan valid dalam menjelaskan fenomena sosial.

Pengumpulan data, penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara bebas terpimpin, yaitu dengan menggunakan pedoman umum yang fleksibel agar peneliti dapat mengeksplorasi jawaban informan secara mendalam yang dilakukan dengan menggunakan instrument wawancara seperti pertanyaan-pertanyaan terkait dengan permasalahan penelitian. Untuk menjaga fokus dan relevansi pertanyaan, daftar wawancara disusun berdasarkan indikator dari *Theory of Planned Behavior* (Wibowo, 2017) model 5A dari Kotler dan Kartajaya, serta kerangka SWOT dari (David, 2024). Penggunaan teori-teori tersebut bertujuan agar instrumen dapat menggali aspek sikap, norma sosial, kontrol perilaku, loyalitas anggota, hingga kekuatan dan kelemahan strategi yang diterapkan. Hal ini juga memperkuat validitas teoritis dari data yang dikumpulkan.

Teknik ini sesuai dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan memahami pengalaman, pendapat, dan interpretasi langsung dari partisipan penelitian. Wawancara merupakan teknik utama dalam penelitian kualitatif untuk menggali informasi dari narasumber yang memiliki pengetahuan langsung tentang fenomena yang diteliti. Wawancara memungkinkan peneliti memperoleh data yang kaya makna dan tidak bisa didapatkan melalui instrumen survei tertutup. Sementara itu, dokumentasi digunakan untuk memperoleh data pendukung dari dokumen lembaga seperti laporan keuangan, program kerja, data pembiayaan, serta catatan internal terkait strategi manajemen risiko.

Penelitian ini dilaksanakan di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT PDHI Yogyakarta, yang berlokasi di Kota Yogyakarta. Subjek penelitian terdiri dari pihak internal BMT PDHI yang memiliki peran dalam perumusan dan implementasi strategi manajemen risiko, seperti manajer, bagian accounting, dan staf bagian pembiayaan. Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari lapangan melalui wawancara mendalam dengan narasumber utama, seperti manajer dan bagian accounting KSPPS BMT PDHI Yogyakarta. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari dokumen internal lembaga serta literatur yang relevan, seperti buku, jurnal ilmiah, brosur, dan dokumen tertulis lainnya.

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif melalui pendekatan induktif. Teknik ini dilakukan dengan menyusun temuan dari data lapangan dan menarik kesimpulan berdasarkan pola, hubungan, dan makna yang muncul. Tahapan analisis meliputi reduksi data, yakni menyederhanakan dan memilah data penting dari wawancara dan dokumen; penyajian data, yaitu menyusun data dalam bentuk narasi agar mudah dipahami dan ditafsirkan; serta penarikan kesimpulan berdasarkan kecenderungan yang tampak dalam data. Dalam proses analisis ini, peneliti memperhatikan indikator keberhasilan strategi, seperti peningkatan partisipasi pembiayaan pasca-edukasi, loyalitas anggota, dan kepuasan terhadap layanan. Selain itu, strategi juga dievaluasi berdasarkan kesesuaiannya dengan pendekatan digital agar responsif terhadap dinamika preferensi anggota yang terus berkembang. Dengan demikian, hasil penelitian dapat menggambarkan fenomena secara komprehensif sesuai dengan konteks sosial dan kelembagaan BMT PDHI Yogyakarta.

Penelitian kualitatif penting untuk menjaga kepercayaan (*trustworthiness*) data yang diperoleh. Untuk itu, peneliti menerapkan teknik triangulasi sumber dan metode. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi dari berbagai informan yang memiliki peran berbeda dalam organisasi. Sedangkan triangulasi metode dilakukan dengan menggabungkan hasil wawancara dan dokumentasi guna memperoleh pemahaman yang utuh dan saling melengkapi. Triangulasi dapat meningkatkan kredibilitas dan keakuratan data dalam penelitian kualitatif karena memperkaya perspektif dalam memahami fenomena.

Proses validasi data juga dilakukan melalui teknik member check, yaitu mengonfirmasi kembali hasil wawancara kepada narasumber untuk memastikan bahwa interpretasi peneliti sesuai dengan maksud informan. Teknik ini bermanfaat untuk menghindari bias peneliti dan menjaga keabsahan data yang diperoleh. member check adalah langkah penting dalam proses validasi penelitian kualitatif karena memungkinkan peserta untuk meninjau dan mengklarifikasi hasil yang dikumpulkan, sehingga interpretasi menjadi lebih akurat dan representatif

Untuk mendukung keterandalan hasil penelitian, peneliti juga mencatat refleksi pribadi dan konteks interaksi selama proses pengumpulan data. Catatan lapangan ini tidak hanya mencakup deskripsi kegiatan wawancara, tetapi juga respons nonverbal, kondisi lingkungan, dan dinamika sosial yang terjadi selama interaksi dengan narasumber. Refleksi dan pencatatan kontekstual membantu peneliti memahami nuansa sosial dan psikologis dalam wawancara yang tidak dapat ditangkap hanya melalui transkrip verbal.

Konteks lokal dan budaya organisasi BMT PDHI Yogyakarta juga dipertimbangkan dalam proses analisis, mengingat faktor-faktor ini memengaruhi strategi manajemen risiko yang diterapkan. Dalam studi kasus kualitatif, pemahaman terhadap konteks lingkungan sangat penting agar hasil analisis mencerminkan realitas yang sebenarnya. Oleh karena itu, peneliti tidak hanya fokus pada data tekstual, tetapi juga memperhatikan dinamika sosial-budaya yang memengaruhi pengambilan keputusan di dalam lembaga.

Akhirnya, untuk menjaga etika penelitian, peneliti menjamin kerahasiaan identitas narasumber dan memperoleh persetujuan informan sebelum wawancara dilakukan. Seluruh partisipasi bersifat sukarela dan berdasarkan informed consent. Perlindungan terhadap hak dan kepentingan peserta adalah aspek fundamental dalam penelitian sosial, terutama yang melibatkan interaksi langsung dengan manusia. Dengan menjaga etika dan kepercayaan ini, proses pengumpulan data berlangsung secara aman dan etis sesuai dengan standar penelitian kualitatif.

Hasil

Strategi Manajemen Risiko dalam Menghadapi Penurunan Minat Pembiayaan

Peningkatan literasi dan edukasi keuangan syariah menjadi salah satu langkah utama yang diambil. BMT PDHI menyadari bahwa salah satu penyebab utama dari rendahnya minat anggota berasal dari minimnya pemahaman mengenai akad, sistem bagi hasil, dan prinsip dasar keuangan syariah. Banyak anggota yang masih memiliki persepsi keliru bahwa pembiayaan syariah tidak jauh berbeda dengan kredit konvensional. Oleh karena itu, lembaga secara rutin menyelenggarakan pelatihan, seminar kecil, serta menyebarkan materi edukatif dalam bentuk brosur dan media lainnya. Tujuan dari upaya ini adalah meningkatkan pemahaman sekaligus mengubah sikap anggota terhadap layanan pembiayaan syariah agar mereka merasa lebih yakin dan memahami manfaat serta risikonya.

BMT PDHI juga melakukan penyederhanaan prosedur administrasi pembiayaan yang sebelumnya dianggap menyulitkan, terutama oleh anggota yang memiliki latar belakang pendidikan rendah atau berprofesi sebagai pelaku usaha mikro. Revisi dilakukan terhadap *Standard Operating Procedure* (SOP) pembiayaan, dengan menekankan pada percepatan proses verifikasi dan pencairan dana. Selain itu, pengembangan formulir digital sederhana dan pelibatan staf lapangan sebagai pendamping pengajuan turut menjadi bagian dari inovasi pelayanan. Melalui langkah ini, diharapkan hambatan teknis dapat diminimalisasi dan anggota lebih nyaman dalam mengakses layanan pembiayaan.

Pendekatan personal juga menjadi strategi penting dalam merawat hubungan antara lembaga dan anggotanya. BMT PDHI secara aktif melakukan kunjungan langsung ke rumah atau tempat usaha anggota untuk menggali kebutuhan, membangun kepercayaan, serta memberikan solusi pembiayaan yang relevan. Strategi ini tidak hanya memperkuat loyalitas, tetapi juga menjadi sarana mitigasi risiko perilaku, karena anggota yang merasa diperhatikan cenderung menunjukkan komitmen lebih tinggi terhadap lembaga. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip-prinsip manajemen risiko syariah yang menekankan pentingnya nilai amanah, transparansi, dan partisipasi dalam interaksi antara lembaga dan anggotanya (Solihin & Basuki, 2023).

BMT PDHI juga terus melakukan evaluasi terhadap produk pembiayaan yang tersedia. Aspek-aspek seperti jenis akad, besaran margin, serta jangka waktu pembiayaan menjadi fokus utama evaluasi. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, lembaga mulai merancang produk-produk baru yang lebih fleksibel, seperti penggunaan akad hybrid, program insentif bagi anggota dengan riwayat pembayaran baik, atau perpanjangan tenor untuk kondisi tertentu. Meskipun inovasi layanan ini masih terbatas, namun menunjukkan adanya kesadaran lembaga terhadap pentingnya melakukan penyesuaian terhadap kebutuhan anggota. Hal ini relevan dengan pemikiran Schumpeter dalam *Innovation Theory* yang menekankan bahwa keberlanjutan organisasi sangat ditentukan oleh kemampuan berinovasi (Bariroh, 2023).

Analisis terhadap penyebab menurunnya minat pembiayaan menunjukkan bahwa terdapat beberapa faktor dominan yang memengaruhi kondisi ini. Faktor pertama adalah rendahnya literasi keuangan syariah, yang mengakibatkan banyak anggota salah memahami konsep pembiayaan syariah dan cenderung enggan mengambil risiko karena menganggapnya serupa dengan kredit konvensional. Sikap negatif ini dapat dijelaskan melalui *Theory of Planned Behavior*, di mana persepsi yang tidak akurat terhadap suatu tindakan menyebabkan hilangnya minat untuk melakukannya.

Selain itu, kompleksitas prosedur pembiayaan dan minimnya sosialisasi menjadi faktor penghambat lainnya. Meskipun BMT PDHI telah melakukan penyederhanaan prosedur, namun pada praktiknya masih ditemukan kendala teknis, seperti pengisian formulir, keterbatasan dokumen, dan kurangnya pendampingan. Kurangnya komunikasi dua arah antara lembaga dan anggota memperkuat keraguan anggota dalam mengakses layanan. Di sisi lain, meningkatnya persaingan dari lembaga keuangan digital seperti fintech menjadi ancaman nyata bagi BMT PDHI. Layanan fintech yang serba cepat, tanpa tatap muka, dan mudah diakses melalui aplikasi menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat, terutama generasi muda. Hal ini turut membentuk norma sosial baru yang cenderung mengarahkan anggota untuk memilih layanan non-syariah yang lebih praktis.

Kesiapan ekonomi anggota juga menjadi faktor yang memengaruhi penurunan permintaan pembiayaan. Pasca pandemi, banyak anggota mengalami ketidakstabilan pendapatan,

penurunan omzet, dan ketakutan akan risiko gagal bayar. Perilaku kehati-hatian ini berakar dari persepsi kontrol dalam *Theory of Planned Behavior*, di mana individu merasa tidak cukup yakin terhadap kemampuannya dalam mengelola dan mengembalikan pembiayaan. Dari perspektif manajemen risiko, hal ini menandakan adanya risiko perilaku yang perlu diantisipasi secara cermat.

Evaluasi terhadap strategi manajemen risiko yang telah diterapkan oleh BMT PDHI menunjukkan bahwa sebagian besar strategi memberikan dampak positif, terutama dalam membangun komunikasi dan citra lembaga di mata anggota. Program edukasi dan literasi keuangan berhasil meningkatkan kesadaran dan pemahaman terhadap konsep pembiayaan syariah, sementara penyederhanaan prosedur administrasi membantu meningkatkan kepuasan anggota. Pendekatan personal juga dinilai efektif dalam membangun kedekatan emosional yang berdampak pada loyalitas dan keterbukaan anggota terhadap program pembiayaan.

BMT PDHI mendepositokan sebagian dananya ke lembaga keuangan yang aman untuk mendapatkan pendapatan non-operasional. Mereka juga menjalin kerja sama dengan pengusaha yang membutuhkan modal cepat dengan pengembalian jangka pendek serta menjadikan garansi pribadi dari deposan sebagai bentuk jaminan pembiayaan. Likuiditas tetap menjadi perhatian utama, oleh karena itu tidak seluruh dana disalurkan, sebagian dicadangkan untuk memenuhi kewajiban yang bersifat segera, seperti tabungan anggota yang bisa diambil sewaktu-waktu. Hal ini penting untuk menjaga kelancaran operasional koperasi. KSPPS BMT PDHI Yogyakarta sebagai lembaga keuangan mikro syariah tengah menghadapi tantangan signifikan berupa penurunan minat anggota dalam mengakses produk pembiayaan. Fenomena ini tidak dapat dipandang remeh karena secara langsung berdampak pada penurunan volume penyaluran dana, berkurangnya pendapatan operasional, serta mengganggu keberlanjutan lembaga. Dalam merespons kondisi tersebut, BMT PDHI menerapkan berbagai strategi manajemen risiko yang dirancang untuk menjaga loyalitas anggota sekaligus menarik kembali minat mereka dalam menggunakan layanan pembiayaan. Strategi-strategi ini meliputi peningkatan edukasi dan literasi keuangan syariah, penyederhanaan prosedur administrasi, pendekatan personal dalam pelayanan, serta evaluasi dan inovasi produk pembiayaan.

Namun demikian, pelaksanaan strategi-strategi tersebut masih memiliki keterbatasan. Implementasi strategi cenderung bersifat reaktif dan belum sepenuhnya didukung oleh sistem informasi yang mampu merekam data perilaku anggota secara sistematis. Lembaga belum memiliki alat ukur kuantitatif yang dapat memetakan minat anggota secara real-time, sehingga strategi tidak berbasis segmentasi yang spesifik. Selain itu, inovasi produk masih terbatas pada variasi akad, belum menyentuh aspek digitalisasi layanan yang kini menjadi kebutuhan utama sebagian besar anggota, terutama generasi muda.

Secara konseptual, strategi-strategi yang dilakukan oleh BMT PDHI telah mencerminkan prinsip manajemen risiko syariah yang berbasis nilai-nilai Islam, seperti transparansi, keadilan, partisipasi, dan amanah. Edukasi dan pendekatan personal berfungsi sebagai mitigasi terhadap risiko reputasi dan risiko perilaku, sedangkan penyederhanaan prosedur merupakan upaya menekan risiko administratif. Namun untuk meningkatkan efektivitas, strategi tersebut perlu diperkuat melalui pendekatan kelembagaan yang sistematis dan berbasis data. Pengembangan sistem informasi anggota, integrasi program edukasi ke dalam rencana kerja tahunan, serta pengukuran indikator kinerja layanan dan kepuasan anggota secara berkala menjadi langkah yang diperlukan untuk memastikan strategi dapat dijalankan secara berkelanjutan dan adaptif terhadap perubahan lingkungan.

Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa partisipasi anggota dalam proses inovasi layanan berpengaruh positif terhadap loyalitas dan keberlanjutan koperasi syariah (Hidayanti et al., 2021). Sementara itu, studi lain juga menegaskan bahwa penyaluran dana yang produktif serta pengelolaan likuiditas yang efisien merupakan faktor kunci dalam menjaga kepercayaan dan kinerja lembaga keuangan mikro syariah (Siraj et al., 2021).

Konsep dan Urgensi Manajemen Risiko di BMT

Bank Islam menangani risiko secara berbeda dari bank tradisional, terutama karena risiko unik yang terkait dengan operasi mereka yang sesuai dengan Syariah. Dengan kata lain, perbedaan utama antara bank Islam dan Kekuatan bank tradisional tidak terletak pada teknik pengukuran tetapi pada standar evaluasi. Berikut ini adalah beberapa ciri manajemen risiko bank Islam:

1. Identifikasi risiko: Di bank Islam, identifikasi risiko mencakup risiko khusus untuk bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip Syariah dan risiko yang melekat pada bank secara keseluruhan. Dalam hal ini, bank Islam berbeda dalam enam bidang: kerusakan, teknologi, sumber daya manusia, prosedur manajemen, dan transaksi pembiayaan.
2. Penilaian Risiko: Pendekatan kualitatif penilaian risiko menggunakan hubungan antara dampak dan kemungkinan untuk menentukan karakteristik bank syariah.
3. Antisipasi Risiko: Untuk menghindari transaksi dan prosedur yang menyimpang dari prinsip syariah, bank syariah dalam situasi ini memerlukan persetujuan DPS. Selanjutnya, dalam situasi di mana Bank Indonesia menilai bahwa persetujuan DPS tidak memadai atau di luar kewenangannya, bank syariah diharuskan untuk meminta pendapat atas fatwa DSN.
4. Pengawasan Risiko Dewan Pengawas Syariah dan manajemen bank syariah merupakan dua contoh kegiatan yang dilakukan oleh bank syariah.

Bank harus mengendalikan risiko untuk meningkatkan kemampuan penerapan manajemen risiko. Memberikan transparansi informasi tentang operasi atau produk bank merupakan langkah penting dalam pengendalian risiko dan menjaga kepentingan nasabah. Prosedur manajemen risiko perbankan dapat menggunakan berbagai teknik penilaian profil risiko. Dengan menggunakan pendekatan yang berbeda terhadap berbagai risiko, standar Basel II menentukan persyaratan modal yang konsisten dengan profil risiko bank. Diharapkan Bank Indonesia akan dapat meningkatkan kemampuan manajemen risikonya melalui penerapan Base II, sehingga lebih adaptif terhadap perubahan pada skala nasional, regional, dan global.

Pembahasan

Sejarah KPPS BMT PDHI

Koperasi Serba Usaha Syariah BMT PDHI Yogyakarta resmi berdiri pada 2 Mei 2003 sebagai wujud komitmen Yayasan Persaudaraan Dakwah Islam (PDHI) dalam memberdayakan ekonomi umat. Kehadiran BMT ini dirancang untuk menghadirkan akses layanan keuangan berbasis syariah yang terjangkau serta sesuai dengan nilai-nilai Islam, terutama bagi jamaah PDHI dan masyarakat di sekitarnya.

Berdasarkan fase awal, BMT PDHI menggandeng Muamalat Center Yogyakarta, sebuah lembaga berpengalaman yang telah berjejaring dengan lebih dari 15 BMT di wilayah DIY dan Jawa Tengah, guna mempercepat proses pengembangan. Kemitraan strategis tersebut

membantu BMT dalam hal penghimpunan dana, penyaluran pembiayaan, serta perluasan jangkauan layanan sehingga fondasi operasionalnya bertumbuh lebih kokoh.

BMT PDHI mengelola tiga rumpun kegiatan utama yang saling melengkapi. Pertama, pada ranah jasa keuangan, BMT menghimpun dana masyarakat melalui simpanan wadiah (titipan) dan mudharabah (bagi hasil), lalu menyalurkannya kembali kepada pelaku UMKM dalam bentuk pembiayaan syariah tanpa bunga, kontribusi nyata bagi pertumbuhan ekonomi lokal yang berasaskan keadilan dan transparansi. Kedua, di sektor sosial, BMT mengelola pengumpulan serta pendistribusian zakat, infak, dan sedekah secara profesional kepada mustahik, termasuk fakir miskin, anak yatim, serta kelompok rentan lainnya sehingga perannya tidak hanya ekonomis, tetapi juga kemanusiaan. Ketiga, sebagai koperasi serba usaha, BMT menjalankan kegiatan riil di bidang perdagangan, jasa, dan produksi barang kebutuhan lokal untuk memperkuat kemandirian ekonomi lembaga sekaligus memberi manfaat langsung bagi anggota dan masyarakat sekitar.

Penjelasan diatas kemudian didukung oleh temuan yang mengemukakan bahwa BMT merupakan sebuah lembaga keuangan syariah yang beroperasi dengan menggunakan konsep *Baitul Tamwil* dan *Baitul Maal* yang memiliki target operasional yaitu fokus pada sektor usaha kecil menengah (Sudjana & Rizkison, 2020). Adapun salah satu jenis pembiayaan yang dilakukan dalam BMT yaitu pelaksanaan akad murabah. Murabah adalah kontrak jual-beli dimana bank berperan sebagai penjual sedangkan nasabah sebagai pembeli. Dengan demikian penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan sekarang dirancang untuk memberikan bantuan dalam bentuk keuangan dalam bentuk kontrak yang telah disepakati dan disesuaikan dengan syarat dan ketentuannya.

Produk-Produk Pembiayaan KSPPS BMT PDHI Yogyakarta

Menjalankan fungsi intermediasi keuangan, BMT PDHI menawarkan berbagai produk pembiayaan berbasis prinsip-prinsip syariah yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan anggota dengan tetap menjaga kepatuhan terhadap nilai-nilai Islam. Salah satu produk yang ditawarkan adalah pembiayaan mudharabah dan musyarakah, yang merupakan bentuk kerja sama antara BMT dan anggota dalam membiayai kegiatan usaha produktif. Dalam skema ini, keuntungan usaha dibagi sesuai dengan nisbah atau rasio yang telah disepakati bersama di awal perjanjian, sementara kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi kontribusi modal masing-masing pihak. Selain itu, BMT PDHI juga menyediakan pembiayaan murabahah, yakni pembiayaan dalam bentuk transaksi jual beli. Dalam praktiknya, BMT terlebih dahulu membeli barang atau aset yang dibutuhkan oleh anggota, kemudian menjualnya kembali kepada anggota tersebut dengan tambahan margin keuntungan yang disepakati sebelumnya. Jenis pembiayaan ini umum digunakan untuk kebutuhan konsumtif maupun modal usaha dengan barang yang bersifat jelas dan spesifik.

Jenis pembiayaan lainnya yang ditawarkan adalah ijarah dan kafalah. Ijarah merupakan pembiayaan berbasis sewa menyewa, yang biasanya digunakan untuk keperluan jasa atau penggunaan aset tertentu dalam jangka waktu tertentu. Sementara itu, kafalah adalah bentuk penjaminan atas kewajiban pihak ketiga, di mana BMT bertindak sebagai penjamin atas suatu kewajiban anggota kepada pihak lain. Kedua bentuk pembiayaan ini umumnya dimanfaatkan dalam pembiayaan jasa atau kegiatan tertentu yang memerlukan dukungan sewa atau jaminan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengurus KPPS BMT PDHI, ibu Nanik Aliah Hasanah, S.E., anggota lebih memilih akad Murabahah karena pembayarannya tetap dan transparan,

dibandingkan akad Musyarakah yang mengharuskan keterbukaan laporan keuangan bulanan. Selain itu, pembiayaan yang bersifat talangan jangka pendek seperti akad Ijarah lebih diminati untuk kebutuhan mendesak seperti biaya sekolah, renovasi rumah, pernikahan, hingga umrah. Sistem pembayarannya pun tidak dicicil, melainkan dilunasi sekaligus dalam jangka maksimal tiga bulan. Hal ini menunjukkan bahwa anggota lebih nyaman dengan sistem yang praktis dan cepat. Walaupun imbal hasil yang ditawarkan oleh BMT lebih tinggi dibandingkan dengan bank konvensional, sebagian anggota tetap enggan karena dana yang disimpan di BMT tidak dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), sehingga risiko dianggap lebih tinggi. Di sisi lain, untuk kebutuhan yang bersifat sosial dan darurat, BMT PDHI juga menyediakan pembiayaan qardh hasan. Ini merupakan pembiayaan tanpa tambahan keuntungan atau margin, yang diberikan kepada anggota dalam kondisi mendesak dengan prinsip tolong-menolong. Dalam skema qardh hasan, anggota hanya diwajibkan mengembalikan pokok pinjaman tanpa bunga atau imbal hasil, sehingga mencerminkan nilai solidaritas dan tanggung jawab sosial yang menjadi salah satu ciri khas lembaga keuangan syariah.

Berdasarkan hasil wawancara diatas, kemudian didukung oleh penelitian yang mengemukakan bahwa salah satu jenis pembiayaan jual beli di Bank syariah adalah Murabahah (Amalia, 2022). Murabahah adalah jenis transaksi suatu barang yang terdiri atas adanya perolehan tambahan berupa keuntungan yang telah disepakati. Dimana kedua belah pihak harus transparan dalam menentukan harga dan keuntungan yang akan didapatkan.

Pembahasan Berdasarkan Teori

Pembahasan dalam bagian ini berfokus pada keterkaitan antara strategi manajemen risiko yang diterapkan oleh KSPPS BMT PDHI Yogyakarta dengan teori-teori konseptual yang menjadi landasan dalam penelitian ini. Teori-teori tersebut mencakup *Theory of Planned Behavior*, Manajemen Risiko Kelembagaan Syariah, *Innovation Theory*, *Sustainability Theory*, dan *Institutional Theory*. Pendekatan teoritis ini digunakan untuk memahami bagaimana strategi yang dijalankan oleh BMT PDHI mencerminkan pemikiran ilmiah sekaligus merespons tantangan nyata yang dihadapi lembaga keuangan mikro syariah dalam menjaga keberlanjutan pembiayaan.

Theory of Planned Behavior menjelaskan bahwa minat seseorang dalam melakukan suatu tindakan dipengaruhi oleh tiga faktor utama, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol. Dalam konteks BMT PDHI, rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan syariah sebagian besar berasal dari sikap negatif yang dibentuk oleh kurangnya pemahaman. Banyak anggota masih menganggap bahwa pembiayaan syariah tidak jauh berbeda dengan pinjaman konvensional. Selain itu, norma sosial di lingkungan sekitar anggota juga turut memengaruhi, terutama dengan makin maraknya penggunaan layanan keuangan digital non-syariah yang lebih cepat dan praktis.

Strategi edukasi keuangan syariah yang dilakukan oleh BMT PDHI memiliki relevansi yang kuat dengan upaya membentuk sikap baru yang lebih positif terhadap produk pembiayaan syariah. Dengan memberikan pemahaman yang mendalam mengenai prinsip-prinsip syariah, BMT mendorong anggota untuk berpikir ulang tentang manfaat dan keunikan dari sistem pembiayaan syariah. Sementara itu, pendekatan personal seperti kunjungan langsung kepada anggota turut memperkuat norma sosial yang mendorong mereka untuk mempertimbangkan layanan yang ditawarkan BMT, khususnya melalui komunikasi yang lebih bersifat emosional dan kontekstual.

Penelitian yang menunjukkan bahwa edukasi keuangan syariah berperan signifikan dalam meningkatkan pemahaman dan minat masyarakat terhadap produk pembiayaan berbasis syariah (Wulandari & Kassim, 2016). Selain itu, studi lain juga membuktikan bahwa pendekatan personal dan komunikasi yang kontekstual mampu membangun kedekatan emosional dengan anggota, sehingga meningkatkan partisipasi dan loyalitas mereka terhadap lembaga keuangan mikro syariah (Yaqin, 2021).

Berdasarkan perspektif manajemen risiko kelembagaan syariah, strategi yang diterapkan oleh BMT PDHI mencerminkan upaya untuk menjaga prinsip-prinsip Islam seperti amanah, transparansi, keadilan, dan partisipasi dalam pelayanan keuangan. Penyederhanaan prosedur pembiayaan, pendekatan kunjungan langsung, serta evaluasi berkala terhadap produk merupakan wujud dari tanggung jawab kelembagaan terhadap risiko-risiko yang mungkin terjadi. Namun demikian, penelitian ini juga menemukan bahwa pengelolaan risiko yang bersifat perilaku belum dilakukan secara proaktif dan sistematis. BMT masih kekurangan sistem informasi anggota yang memadai untuk mendeteksi potensi risiko sejak dini, sehingga perencanaan strategis belum sepenuhnya berbasis data yang terstruktur.

Inovasi menjadi kunci penting untuk menjaga daya saing dan keberlanjutan organisasi. Temuan penelitian menunjukkan bahwa inovasi produk pembiayaan dan pelayanan di BMT PDHI masih relatif terbatas. Meskipun telah ada langkah-langkah penyederhanaan prosedur serta variasi akad pembiayaan, pengembangan layanan berbasis digital atau sistem yang menyesuaikan dengan kebutuhan riil anggota masih belum optimal. Padahal, di tengah gempuran kompetitor seperti fintech dan koperasi digital, inovasi menjadi unsur vital yang tidak bisa diabaikan, terutama untuk menarik minat anggota yang berasal dari generasi muda dan digital native. Penelitian sebelumnya menegaskan bahwa pengembangan produk dan layanan keuangan mikro syariah harus menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen modern, termasuk integrasi teknologi digital (Hidayat, 2018). Selain itu, hasil studi lain juga menunjukkan bahwa inovasi berbasis nilai kelembagaan dan adaptasi terhadap perubahan lingkungan eksternal sangat penting untuk menjaga daya saing dan keberlanjutan BMT di tengah persaingan yang semakin ketat (Mashuri, 2016).

Sementara itu, dalam perspektif *Sustainability Theory* yang dikembangkan oleh Elkington dikutip dalam penelitian mengemukakan bahwa keberlanjutan lembaga keuangan tidak hanya dilihat dari aspek finansial, tetapi juga aspek sosial dan operasional. Penurunan minat terhadap pembiayaan berpengaruh langsung terhadap stabilitas lembaga karena dana yang tidak tersalurkan akan menghambat perputaran modal dan menurunkan efisiensi lembaga. Oleh karena itu, strategi yang diterapkan oleh BMT PDHI, seperti edukasi dan pendekatan personal, dapat dipandang sebagai langkah awal untuk menjaga kesinambungan operasional dan sosial lembaga. Namun, agar lebih efektif dan berjangka panjang, strategi tersebut perlu dikembangkan dengan melibatkan penguatan kapasitas sumber daya manusia (SDM), evaluasi dampak sosial dari pembiayaan, serta partisipasi aktif anggota dalam proses pengambilan keputusan strategis.

Terakhir, *Institutional Theory* yang dikemukakan oleh DiMaggio dan Powell menjelaskan bahwa organisasi sangat dipengaruhi oleh struktur, norma, dan nilai-nilai di lingkungannya. Dalam hal ini, BMT PDHI sebagai bagian dari Yayasan PDHI tidak hanya beroperasi berdasarkan logika bisnis, tetapi juga harus menjalankan misi sosial dan keagamaan yang melekat pada institusi tersebut. Hal ini berarti bahwa strategi manajemen risiko yang dijalankan tidak bisa dilepaskan dari komitmen terhadap nilai-nilai religius dan sosial yayasan.

Tantangannya adalah bagaimana BMT dapat menjaga keseimbangan antara tuntutan inovasi profesional dengan keharusan untuk mempertahankan identitas dan prinsip-prinsip kelembagaannya. Kesuksesan dalam menjaga keseimbangan inilah yang akan menentukan ketahanan BMT PDHI dalam menghadapi dinamika pasar dan kebutuhan anggota yang terus berkembang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di KSPPS BMT PDHI Yogyakarta, dapat disimpulkan bahwa penurunan minat anggota terhadap pembiayaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal mencakup rendahnya literasi keuangan syariah dan persepsi negatif terhadap sistem pembiayaan. Sementara itu, faktor eksternal meliputi kompleksitas prosedur administrasi, meningkatnya persaingan dari layanan keuangan digital (*fintech*), serta kehati-hatian anggota akibat ketidakpastian ekonomi pasca-pandemi. Untuk merespons kondisi tersebut, BMT PDHI telah menerapkan beberapa strategi, seperti edukasi keuangan syariah, penyederhanaan alur pembiayaan, pendekatan personal melalui kunjungan langsung, dan evaluasi terbatas terhadap produk yang ada. Strategi ini dinilai berhasil meningkatkan komunikasi dan pemahaman anggota terhadap konsep pembiayaan syariah.

Namun, hasil evaluasi menunjukkan bahwa penerapan strategi masih bersifat reaktif dan belum didukung oleh sistem informasi keanggotaan yang terstruktur. Inovasi produk pembiayaan juga belum optimal karena masih berfokus pada skema konvensional, tanpa pemanfaatan data perilaku atau preferensi anggota. Oleh karena itu, dibutuhkan pendekatan yang lebih proaktif dan berbasis data untuk menghasilkan solusi yang adaptif dan berkelanjutan. Implikasi dari penelitian ini menekankan pentingnya penerapan manajemen risiko yang terstandar untuk meningkatkan kepercayaan anggota dan efektivitas pembiayaan. Tanpa adanya standar yang jelas, keberhasilan strategi sangat bergantung pada kebijakan internal masing-masing BMT. Keterbatasan dalam penelitian ini terletak pada lingkup studi yang hanya mencakup satu lembaga dan metode kualitatif yang rentan terhadap subjektivitas peneliti maupun informan. Oleh karena itu, disarankan agar penelitian selanjutnya dilakukan di beberapa BMT berbeda dengan pendekatan yang lebih luas, sehingga hasilnya lebih representatif dan dapat digeneralisasi secara lebih akurat.

Acknowledgment

-

Daftar Pustaka

- Aini, A. (2022). Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan dan Religiusitas Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Baitul Maal Wa Tamwil (BMT). *Journal of Comprehensive Islamic Studies*, 1(1), 83-106. <https://doi.org/10.56436/jocis.v1i1.61>
- Al-Amin, A. A., Andespa, W., & Bashir, H. (2022). Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Sidogiri Unit Cabang Sui Kunyit Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil di Desa Sui Kunyit Hulu. *BULLET: Jurnal Multidisiplin Ilmu*, 1(06), 1214-1227.
- Amalia, A. N. (2022). The conditions of Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) in Indonesia: A literature review. *Paradigma*, 19(1), 1-8. <https://doi.org/10.33558/paradigma.v19i1.3246>

- Amri, H. (2018). Membangun Kesadaran Masyarakat Pinggiran Melalui Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 4(1), 11-22. <https://doi.org/10.36908/isbank.v4i1.51>
- Bariroh, A. (2023). Strategi Baitul Maal Wa Tamwil dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Istithmar*, 7(1), 23-33. <https://doi.org/10.30762/istithmar.v7i1.205>
- Hidayanti, W., Kirana, H. J., Yustitia, A. M., Widyaningrum, H., Tulasmi, T., & Mukti, T. (2021). Studi Kasus Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Hubbul Wathon pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(1), 333-340. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i1.1771>
- Hidayat, S. (2018). Persepsi Masyarakat Terhadap Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*, 2(2), 198-212. <https://doi.org/10.26740/al-uqud.v2n2.p198-212>
- Jayengsari, R., & Husaeni, U. A. (2021). the Role of Baitul Maal Wa Tamwil in Alleviating Poverty in Cianjur Regency, West Java. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 5(1), 56-66. <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v5i1.6686>
- Mashuri, M. (2016). Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 5(2), 114-123.
- 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)
- Novitasari, T. (2019). Peran Otoritas Jasa Keuangan dalam Pengawasan Lembaga Baitul Maal wa Tamwil (BMT): Studi Kasus BMT Global Insani. *Undang: Jurnal Hukum*, 2(1), 119-145. <https://doi.org/10.22437/ujh.2.1.119-145>
- Prasetya, R. A., & Herianingrum, S. (2016). Peranan Baitul Maal Wa Tamwil Meningkatkan Usaha Mikro Melalui Pembiayaan Mudharabah. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 2(2). <https://doi.org/10.30997/jsei.v2i2.286>
- Siraj, M. A., Riyadi, A. H., Sheik, A. A., Jama, A. A., & Redzuan, N. H. (2021). Potential solutions to financing problems among the poor: a case of Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) in Indonesia. *Journal of Islamic Finance*, 10(2), 26-37. <https://doi.org/10.31436/jif.v10i2.594>
- Solekha, Y., Murdianah, A. Q., Lestari, N. S., & Asytuti, R. (2021). Baitul Maal Wa Tamwil Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah Pemberdaya Ekonomi Umat (Konsep Dan Teori). *Velocity: Journal of Sharia Finance and Banking*, 1(1), 44-58. <https://doi.org/10.28918/velocity.v1i1.3647>
- Solihin, M. K., & Basuki, A. (2023). Peran Model Kepemimpinan Karismatik Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan (Studi Pada Baitul Mal Wa Tamwil (Bmt) Muamalah Tulungagung). *Wadiah*, 7(1), 56-74. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v7i1.309>
- Sudjana, K., & Rizkison, R. (2020). Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dalam mewujudkan ekonomi syariah yang kompetitif. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(2), 175-194. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i2.1086>

- Tanjung, M., & Novizas, A. (2018). Eksistensi Baitul Mal Wa Tamwil (Bmt) Dalam Perekonomian Islam. *Jurnal Magister Ilmu Hukum*, 3(1), 27-35. <https://doi.org/10.36722/jmih.v3i1.749>
- Uniba, F. H., & Nourma Dewi, S. H. (2017). Regulasi keberadaan baitul maal wat tamwil (bmt) dalam sistem perekonomian di indonesia. *Serambi Hukum*, 11(01), 96-110.
- Wulandari, P. (2019). Enhancing the role of Baitul Maal in giving Qardhul Hassan financing to the poor at the bottom of the economic pyramid: Case study of Baitul Maal wa Tamwil in Indonesia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 10(3), 382-391. <https://doi.org/10.1108/JIABR-01-2017-0005>
- Wulandari, P., & Kassim, S. (2016). Issues and challenges in financing the poor: case of Baitul Maal Wa Tamwil in Indonesia. *International journal of bank marketing*, 34(2), 216-234. <https://doi.org/10.1108/IJBM-01-2015-0007>
- Yaqin, A. (2021). Fungsi sosial baitul maal wa tamwil (BMT) pasca UU no 1 tahun 2013 tentang lembaga keuangan mikro. *Mabsya: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 3(2), 146-163. <https://doi.org/10.24090/mabsya.v3i2.5597>