



ANALISIS PERILAKU NASABAH DALAM MENABUNG PADA BMT RAUDHAH MEDAN

Ali Mahadi Ritonga

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Khairina Tambunan

Dosen Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jl. Williém Iskandar Pasar V Medan 20371, Sumatera Utara, Indonesia

Korespondensi penulis: alimahadiritonga@gmail.com

Abstract. *Research conducted to see and find out how customers behave in saving at Baitul Mal Wat Tamwil Raudhah Medan. Research conducted using descriptive qualitative methods to interpret or examine the phenomena that occur. With the subject of research in this study is a customer from BMT Raudhah himself. From the results of the research conducted, there are several conclusions that researchers can conclude including: 1) customers need a lot of consideration in taking the decision to save at this financial institution for reasons of trust, 2) In making this decision, customers have gone through several processes such as recognizing needs, looking for various information, evaluation, decisions in saving, and evaluation after saving, 3) customer decisions to save at BMT Raudhah are based on customer trust in the manager of financial institutions, namely Islamic boarding schools Ar-Raudhatul Hasanah, , 4) in addition to these factors, service to customers also makes the reason or behavior of customers to make decisions to save at BMT Raudhah.*

Keywords: *Baitul Mal Wat Tamwil, BMT Raudhah, Islamic Financial Institutions*

Abstrak. Penelitian yang dilakukan guna melihat serta mengetahui bagaimana perilaku nasabah dalam menabung di *Baitul Mal Wat Tamwil Raudhah Medan*. Penelitian yang dilakukan menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk menafsirkan atau mengkaji fenomena yang terjadi. Dengan subjek penelitian pada penelitian ini yaitu nasabah dari BMT Raudhah sendiri. Dari hasil penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat peneliti simpulkan yang diantaranya: 1) nasabah memerlukan pertimbangan yang banyak dalam mengambil keputusan untuk menabung di lembaga keuangan ini dengan alasan kepercayaan, 2) Dalam pengambilan keputusan ini, nasabah telah banyak melewati beberapa proses seperti pengenalan kebutuhan, mencari berbagai informasi, evaluasi, keputusan dalam menabung, serta evaluasi setelah menabung, 3) keputusan nasabah untuk menabung di BMT Raudhah ini berlandaskan pada kepercayaan nasabah kepada pengelola lembaga keuangan yaitu pondok pesantren Ar-Raudhatul Hasanah, 4) selain faktor tersebut, pelayanan terhadap nasabah juga menjadikan alasan atau perilaku nasabah untuk mengambil keputusan menabung di BMT Raudhah.

Kata kunci: Baitul Mal Wat Tamwil , BMT Raudhah, Lembaga Keuangan Syariah

LATAR BELAKANG

Pada era di mana inklusi keuangan dan akses terhadap layanan keuangan menjadi fokus utama bagi banyak negara berkembang, peran lembaga keuangan mikro semakin diperhatikan. Salah satu entitas yang memainkan peran penting dalam memperluas akses ke layanan keuangan adalah Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). Dalam konteks Indonesia, BMT telah menjadi salah satu pilar utama dalam memberikan akses keuangan kepada masyarakat yang sebelumnya tidak terjangkau oleh lembaga keuangan formal.

Dalam ranah keuangan mikro Indonesia, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) memegang peran penting dalam memberikan akses keuangan kepada segmen masyarakat yang sebelumnya tidak terjangkau oleh lembaga keuangan formal. BMT, yang memiliki akar dalam prinsip-prinsip keuangan Islam, menjadi salah satu entitas yang memperluas jaringan inklusi keuangan di berbagai daerah di Indonesia. Menabung adalah kegiatan finansial yang menjadi pilar utama dalam kestabilan ekonomi individu dan masyarakat. Dalam konteks BMT, di mana nilai-nilai keuangan Islam memainkan peran kunci, perilaku menabung dari sudut pandang nasabah BMT menawarkan pandangan yang unik.

BMT Raudhah adalah salah satu BMT yang berdiri di Medan. BMT Raudhah adalah lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang didirikan oleh pondok pesantren Ar-Raudhatul Hasanah. Dengan izin badan usaha No. 36/BH/KWK.2/11/1995 dari Kakanwil Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Provinsi Sumut, lembaga ini menjadi pusat ekonomi. Memberi pelayanan konsumtif atau finansial kepada santri, guru, para kyai, dan masyarakat. BMT Raudhah berada di sekitar pondok pesantren dan melakukan kegiatan usahanya untuk membantu para santri, guru, kyai, dan masyarakat sekitar dalam hal penyimpanan dana dan pembiayaan usaha.

Pelayanan menabung yang mudah seperti tabungan mudharabah dan deposito berjangka tersedia di BMT Raudhah. Semakin banyak modal yang terkumpul, semakin banyak pembiayaan yang diberikan. Ini memungkinkan UKM yang sedang beroperasi untuk berkembang menjadi lebih besar dan secara otomatis meningkatkan perekonomian di sekitar pesantren. Hasil wawancara penulis dengan pelanggan menunjukkan bahwa BMT Raudhah sangat membantu bisnis yang dibangunnya, yaitu sekolah, dari awal pembangunan hingga saat ia meminjam dana permodalan.

Di tengah upaya pemerintah untuk meningkatkan inklusi keuangan, analisis perilaku nasabah dalam menabung di BMT menjadi subjek yang menarik. Kebiasaan

menabung merupakan salah satu fondasi utama bagi pertumbuhan ekonomi yang stabil, terutama dalam masyarakat yang memiliki tingkat tabungan yang signifikan. Analisis perilaku nasabah dalam menabung pada BMT menjadi sangat penting untuk dipahami. Dengan pemahaman yang lebih dalam terkait kebiasaan menabung, motivasi, dan pertimbangan yang melatarbelakangi pilihan menabung di BMT, kita dapat merumuskan langkah-langkah yang lebih efektif dalam memperluas akses keuangan, memperbaiki layanan keuangan mikro, dan memperkuat kebiasaan menabung yang berkelanjutan di masyarakat.

Dalam proses pengambilan keputusan membeli, perilaku konsumen sangat penting. Ini dimulai dengan tahap pengenalan masalah, yang terdiri dari desakan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Tahap selanjutnya adalah mencari informasi tentang barang atau jasa yang dibutuhkan, dan tahap berikutnya adalah keputusan pembelian, yang diakhiri dengan perilaku setelah pembelian. Meskipun pelanggan menunjukkan kebutuhan dan keinginan mereka, mereka bertindak dengan cara yang berbeda karena mereka tidak memahami motivasi utama mereka. Oleh karena itu, perusahaan atau BMT selalu menghasilkan keuntungan dengan memahami cara dan alasan pelanggan.

Artikel ini bertujuan untuk menjelajahi dan menganalisis dengan cermat perilaku nasabah dalam menabung pada BMT. Dengan menggali pola tabungan, preferensi nasabah, serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menabung, diharapkan kita dapat memperoleh wawasan yang lebih mendalam tentang kontribusi BMT dalam membentuk perilaku keuangan yang berkelanjutan dan inklusif.

KAJIAN TEORITIS

***Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)**

BMT yang merupakan kepanjangan dari *Baitul Maal Wat Tamwil*, adalah lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah (Soemitra, 2009). *Baitul Maal Wat Tamwil* merupakan sebuah lembaga keuangan syariah yang bertugas mengumpulkan dan menyalurkan dana pihak ketiga. BMT memiliki dua tujuan utama: menyalurkan dan mendayagunakan harta ibadah seperti zakat, infaq, shodaqoh, dan wakaf, dan juga dapat bekerja sebagai lembaga investasi yang menguntungkan.

Fungsi dari *Baitul Maal Wat Tamwil* ini juga sebagai lembaga keuangan. Tugasnya adalah untuk menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayai

untuk menyimpan dananya di BMT dan kemudian menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pembiayaan oleh BMT (Soemitra, 2009).

Baitul Maal Wat Tamwil adalah usaha bisnis yang mandiri, berkembang secara swadaya, dikelola secara profesional, dan berfokus pada kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya. Terdapat beberapa tujuan dari *Baitul Maal Wat Tamwil* yang diantaranya:

- a) Menggantikan rentenir yang membebankan masyarakat.
- b) Menghindari tabungan masyarakat dari kegiatan yang mengandung riba.
- c) Membantu permodalan untuk para pendiri ataupun masyarakat yang memiliki usaha skala kecil.
- d) Penyediaan tabungan dan juga pinjaman yang berbasis syariah.
- e) Sebagai lembaga penyalur ZISWAF (zakat, infaq, sedekah, wakaf).
- f) Menyediakan lembaga keuangan alternatif yang berbasis syariah untuk masyarakat.
- g) Menyediakan wadah untuk pembiayaan yang bersifat investasi atau juga yang bersifat konsumtif.

Konsep Ekonomi Islam Melalui BMT

Pondok pesantren adalah sumber kekayaan budaya umat Islam Indonesia yang unik. Pesantren, sebagai lembaga pendidikan dan sosial keagamaan, telah terbukti berfungsi sebagai barometer moralitas umat Islam dan memiliki kemampuan untuk mengubah masyarakat di sekitarnya dengan mengubah nilai-nilai Islam dan nasional (Podungge, 2014).

Baitul Maal Wat Tamwil, adalah lembaga mikro syariah dengan dua fungsi: ekonomi dan sosial. Dalam fungsinya sebagai lembaga keuangan, ia membantu mengembangkan perekonomian masyarakat melalui pembentukan koperasi, yang beroperasi dengan meminjam teknis yang sama seperti perbankan syariah. Sementara itu, tugas sosial BMT adalah mengelola dan mengembangkan Baitul Maal, seperti yang ditunjukkan oleh Nabi SAW dan sahabatnya, terutama pada masa Umar Bin Khattab. BMT memiliki peran dan fungsi yang jauh lebih luas daripada bank syariah dengan kedua fungsi tersebut. Sementara BMT hanya terikat dengan komitmen moral sebagai institusi ekonomi syariah yang mendukung rakyat kecil dengan landasan ajaran Islam, bank

syariah terikat dengan aturan main sebagai bank di bawah kendali dan pengawasan Bank Indonesia.

Dengan demikian, pengelolaan dan pengembangan BMT memiliki manfaat dan kerugian. Salah satu manfaatnya adalah keluasan wilayah garapan dan fleksibilitas kelembagaan yang dimilikinya, yang memungkinkan pengembangan produk dan pengembangan berbagai unit bisnis strategis sektor riil. Sebaliknya, sisi negatif terjadi ketika mereka yang mengelola BMT, yaitu pengelolanya, menggunakan keuntungan BMT untuk kepentingan pribadi dan kelompok mereka. Di sinilah integritas moral dan komitmen BMT sebagai media pemberdayaan umat sering diuji (Manan, 1997).

Pada awalnya, *Baitul Maal Wat Tamwil* biasanya menjalankan fungsi pertamanya, yaitu menyediakan jasa simpan pinjam. Kemudian, jasa simpanan dikembangkan menjadi berbagai produk berdasarkan permintaan, seperti simpanan pendidikan, simpanan lebaran, simpanan qurban, dan lain-lain. Demikian pula, jasa pinjaman dikembangkan menjadi berbagai produk berdasarkan permintaan. Misalnya, pinjaman menggunakan akad mudharabah untuk barang konsumsi.

Baitul Maal Wat Tamwil ingin menjadi organisasi yang profesional dan amanah dengan visi mewujudkan BMT sebagai lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah dalam pengartian yang luas para anggota *Baitul Maal Wat Tamwil*.

Anggota BMT harus diberi kemampuan untuk mencapai kemandirian ekonomi yang lebih baik, yang merupakan tujuan dari organisasi tersebut. BMT berasaskan pada syariat Islam, keimanan, kekeluargaan, kerjasama, kebersamaan, profesionalisme, dan istiqamah. Pancasila dan UUD 45 juga merupakan landasan bagi BMT (Podungge, 2014).

Oleh karena itu, BMT berusaha menerapkan nilai-nilai ajaran Islam dalam menggerakkan roda perekonomian ke arah perekonomian rakyat. Dengan menerapkan nilai-nilai ini dalam praktik perekonomian, BMT akan bertanggung jawab untuk mengeliminasi, jika tidak menghapus, praktik ekonomi yang tidak sehat, yang melanggar hukum, membahayakan satu pihak, membahayakan masyarakat, dan lainnya. Dalam rangka mencari keuntungan hakiki, yaitu karunia Allah, BMT dapat mendorong produktivitas ekonomi masyarakat (Widodo, 2000).

Perilaku Menabung

Menurut Ndraha, perilaku adalah implementasi dan penerapan sikap seseorang atau sekelompok orang dalam atau terhadap suatu (situasi dan kondisi) lingkungan yang meliputi alam, teknologi, masyarakat, dan organisasi (Nawi, 2017).

Sesuai dengan penjelasan di atas, maka perilaku dapat didefinisikan sebagai aktualisasi sikap seseorang atau sekelompok orang melalui tindakan atau aktivitas yang dihasilkan dari interaksi dengan lingkungannya. Kegiatan tersebut didasarkan pada kebutuhan, motivasi, dan tujuan, dan lingkungan yang dimaksud adalah organisasi tempat individu atau sekelompok orang bekerja.

Sedangkan, menabung merupakan suatu aktivitas atau tindakan penyesihan sebagian dari harta kekayaan guna dihimpun sebagai bentuk pencadangan untuk masa depan. Dalam bukunya yang berjudul *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*, Werneryd mengatakan bahwa perilaku menabung adalah ketika seseorang menunda untuk menghabiskan sesuatu demi keamanan di masa depan. Seseorang harus dapat berdisiplin dalam mengatur uang mereka untuk memenuhi kebutuhan mereka di masa depan jika mereka ingin menabung sendiri. Menabung sebagai sifat hemat dapat menjadi sifat yang baik ketika secara teratur membantu meningkatkan kualitas hidup. Menabung juga berarti melakukan sesuatu dengan tidak menghabiskan uang untuk saat ini karena itu akan digunakan di masa depan.

METODE PENELITIAN

Peneliti menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif untuk menafsirkan atau mengkaji fenomena yang terjadi. Mereka melakukan ini dengan menggunakan berbagai metode yang tersedia. Selain itu, sebagai proses penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang terdiri dari kata-kata tertulis daripada angka. Fokus penelitian adalah subjeknya. Teori perilaku pelanggan dalam menabung di Baitul Mall Wat Tamwil adalah salah satu teori yang digunakan untuk meneliti dan memecahkan masalah titik perhatian tersebut. Data diambil dari subjek penelitian dan diminta informasi tentang masalah penelitian. Nasabah adalah sumber data untuk penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah BMT Raudhah

Diputuskan untuk mendirikan unit usaha yang dapat membantu dan memajukan pesantren di bidang dana kesejahteraan karena keinginan luhur badan wakaf dan majelis

guru untuk mengeksplorasi potensi ekonomi islam seiring dengan perkembangan pesantren Ar-Raudhatul Hasanah. Surat edar yang dikeluarkan oleh Departemen Agama Republik Indonesia pada tahun 1993 yang mendorong ide untuk mendirikan koperasi pesantren.

Pada bulan September-Oktober 1994, badan wakaf, majelis guru, dan pengurus pesantren ArRaudhatul Hasanah mengikuti orientasi pedoman teknis pendidikan di pesantren. Materi pendirian koperasi dibahas dalam pertemuan tersebut oleh Prof.Dr.H.M. Yaqub M.Ed. Pertemuan tersebut membahas rencana dan persiapan pendirian koperasi pesantren.

Pada akhirnya, pada tanggal 27 Februari 1995, kakanwil Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha kecil propinsi Sumatera Utara membuat badan hukum kopontren pondok pesantren “Ar-Raudhatul Hasanah”, juga dikenal sebagai Kopontren Raudhah, secara resmi. Selain itu, pengambilan sumpah pengurus dan pengawas koperasi ini dilakukan pada tanggal 31 Maret 1995. Selain itu, pada hari itu anggaran dasar koperasi ditetapkan dan rencana kerja untuk periode kepengurusan pertama dibuat.

Setelah kegiatan koperasi pondok pesantren berjalan sesuai harapan, namanya diubah menjadi *Baitul Maal Wat-Tamwil* Raudhatul Hasanah, atau BMT Raudhah, yang berarti Balai Usaha mandiri terpadu.

Baitul Maal Wat-Tamwil Raudhatul Hasanah adalah organisasi koperasi yang beroperasi menurut syariah islam. Tujuan utamanya adalah menghimpun dana dan memberikan pembiayaan kepada yang membutuhkan, demi kepentingan anggota dan masyarakat secara keseluruhan. Dengan tujuan mendukung perekonomian masyarakat, BMT Raudhah beroperasi dengan memberikan pinjaman kepada anggota. Selain itu, yang digunakan sebagai pinjaman berasal dari dana yang diberikan oleh anggota dan masyarakat sebagai simpanan.

Sarana dan Prasarana

Segala jenis peralatan, perlengkapan kerja, dan fasilitas yang berfungsi sebagai alat utama atau pembantu dalam pelaksanaan tugas, serta dalam rangka kepentingan organisasi. Sarana penunjang BMT Raudhah termasuk meja, kursi, komputer, printer, alat tulis, telepon, dan wifi.

Sedangkan prasarana yang tersedia di dalam BMT Raudhah sebagai berikut:

- a) Ruangan untuk para pegawai.
- b) Lahan parkir
- c) Ruangan manajer
- d) Ruang tamu

Analisis Perilaku Menabung Nasabah *Baitul Maal Wat Tamwil Raudhah*

Setiap orang pasti memiliki pertimbangan tertentu saat melakukan suatu tindakan. Menurut teori ekonomi mikro, kepentingan dan kebutuhan mendorong konsumen untuk melakukan sesuatu. Sebagai pelanggan, mereka akan berusaha untuk menjadi paling puas mungkin untuk memenuhi kebutuhannya. Klien akan mempertimbangkan manfaat dan kerugian sebagai klien suatu lembaga keuangan. Jika lembaga keuangan memberinya banyak keuntungan dan kemudahan, ia akan memilih untuk menjadi nasabahnya.

Tabungan mudharabah adalah jenis tabungan yang paling disukai oleh pelanggan. Orang-orang yang membuat keputusan untuk menabung harus melalui lima tahap keputusan pembelian yang kompleks: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan untuk menabung, dan evaluasi pasca menabung.

Pada tahap pengenalan kebutuhan, konsumen rata-rata memilih untuk menabung untuk masa depan yang tidak menentu. Menabung juga mengajarkan cara hidup yang lebih hemat dan tidak boros. Seperti yang ditunjukkan dalam wawancara peneliti dengan seorang pelanggan yang mengatakan, “iya kak saya menabung disini untuk simpanan saya saja, atau ada kebutuhan saya yang mendesak di masa yang akan datang jadinya saya sudah siap.”

Sebagian besar pelanggan belajar menabung dari lingkungan sekitar. Banyak klien, termasuk guru, karyawan, pedagang, dan orang-orang dari lingkungan sekitar, memilih untuk menabung di BMT Raudhah karena lokasinya di dekat Pondok Pesantren Ar-Raudhatul Hasanah. Seperti yang dinyatakan Nh saat wawancara penulis, "Saya awal bekerja disini melihat BMT Raudhah lalu saya pelajari dan diberitahu teman-teman juga bahwa menabung di BMT Raudhah aman, dan saya pelajari juga dan inipun usaha pesantren pasti orang-orangnya amanah."

Pada tahap evaluasi alternatif, nasabah mempertimbangkan rasa aman, lokasi, dan layanan saat menabung di BMT Raudhah. Selain itu, nasabah memiliki rekening tabungan di beberapa bank umum lainnya, tetapi mereka lebih suka menabung di BMT

Raudhah. Menurut Al, yang diwawancarai, "iya saya punya rekening tabungan di beberapa bank umum, tetapi saya hanya menabung di BMT Raudhah. Rekening saya di bank lain hanya untuk penyaluran gaji saja. Kalau untuk menabung saya lebih suka menabung disini karena dekat tempat kerja saya dan tidak perlu banyak waktu untuk menabung." Saya mungkin harus meluangkan waktu untuk keluar dan menunggu di tempat lain.

Pada tahap keputusan menabung, konsumen memilih tempat untuk menitipkan uangnya karena banyak faktor. Klien memilih menabung di BMT Raudhah dibandingkan dengan lembaga keuangan lain karena tiga alasan. Pertama, karena BMT Raudhah adalah usaha pondok pesantren yang memberikan jaminan keamanan bagi mereka, kedua, karena lokasinya yang dekat dengan rumah mereka dan tempat kerja mereka, dan ketiga, karyawan BMT Raudhah memberikan pelayanan yang baik.

Dari sepuluh nasabah BMT Raudhah, empat di antaranya mengatakan bahwa mereka harus menabung setidaknya sebulan sekali. Du menyatakan, "Ya, saya menabung di BMT harus diwajibkan dan ditanamkan dalam diri saya untuk kebutuhan saya di masa depan, pokoknya dalam satu bulan itu saya harus menabung satu juta per bulannya." Saya biasanya menggunakan tabungan saya. "Sisanya untuk jaga-jaga saya di masa depan", dan empat pelanggan lainnya menyatakan bahwa mereka menabung sesuai dengan keadaan keuangan mereka saat ini, di mana mereka menabung hanya setelah memenuhi kebutuhan dan kebutuhan mereka, dan uang yang tersisa dapat ditabung, tetapi sebisa mungkin mereka harus tetap menabung. Karena klien yang diwawancarai memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi dan memahami apa yang dimaksud dengan "menabung".

Kepuasan pelanggan dengan menabung bergantung pada bagaimana pelanggan dilayani; jika pelanggan merasa puas, mereka akan lebih termotivasi untuk menabung lagi, sedangkan jika pelanggan merasa tidak puas, mereka akan kecewa dan berhenti menabung. Loyalitas pelanggan ditunjukkan oleh banyaknya pelanggan yang menabung berulang kali setelah melakukan transaksi di BMT Raudhah. Meskipun mereka memiliki rekening tabungan di bank lain, sebagian besar responden yang diwawancarai tetap menabung di BMT Raudhah. Klien lain mengatakan mereka tidak terpengaruh oleh promosi di tempat lain.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, maka dapat diperoleh kesimpulan yang akan dijabarkan sebagai berikut:

- a) Dikarenakan nasabah mempercayai lembaga keuangan mereka untuk mengelola keuangan mereka, lembaga harus mempertimbangkan banyak hal saat menabung uangnya.
- b) Nasabah mengidentifikasi kebutuhan mereka, mencari informasi, melakukan evaluasi alternatif, membuat keputusan menabung, dan melakukan evaluasi pasca menabung.
- c) Selain itu, pelanggan memilih untuk menabung di BMT Raudhah karena mereka percaya bahwa lembaga keuangan ini dikelola oleh pondok pesantren Ar-Raudhatul Hasanah dan dikelola secara amanah oleh hukum islam.
- d) Faktor lain yang memengaruhi kepuasan pelanggan adalah pelayanan; karyawan BMT yang ramah dan ramah membuat pelanggan merasa aman dan ingin kembali melakukan transaksi di BMT Raudhah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Khairina Tambunan selaku dosen pembimbing mata yang senantiasa memberikan bimbingan, nasehat, dan motivasi kepada penulis sehingga penelitian ini selesai dengan Baik. Tak lupa juga penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang sudah terlibat dalam pembuatan artikel/jurnal ini.

DAFTAR REFERENSI

- Manan, A. (1997). *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa.
- Nawi, R. (2017). *Perilaku Kebijakan Organisasi*. Makasar: Sah Media.
- Podungge, R. (2014). Potensi BMT (Baitul Mal Wattamwil) Pesantre Guna Menggerakan Ekonomi Syari'ah di Masyarakat . *Jurnal Al-Mizan* , 48-68.
- Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenada Media.
- Widodo, H. (2000). *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wattamwil*. Bandung: Mizan.