

## ANALISIS PEMBERIAN HADIAH DALAM PRODUK SIMPANAN BERJANGKA WADIAH (SAJADAH) DI BMT NU CABANG MLANDINGAN SITUBONDO

Bayu Aria Pratama<sup>1</sup>, Faizatul Ummah<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Indonesia

pratamabayuaria@gmail.com<sup>1</sup> Fztlumh05@gmail.com<sup>2</sup>

### Abstract :

*Baitul Mal wat Tamwil (BMT) is one form of sharia-based Microfinance Institution (MFI). The name BMT has two terms, namely the term baitul maal which means the management of worship treasures and the term baitul tamwil which means the collection and distribution of commercial funds. In BMT there are several financing products like other financial institutions, as well as the NU BMT in the Situbondo area which has several financing products. However, there is one product that is interesting to study at BMT NU Mlandingan Situbondo Branch, namely the wadiah prize savings product (SAJADAH) where customers will get a gift directly when opening the savings but with an agreed period of time. This is interesting to be used as research material because in a wadiah contract it is not allowed to promise a gift at the beginning of the contract. In this research, normative research is used while the approach used is an analytical approach where the SAJADAH savings product is the object of research. The results obtained from the analysis of gift giving in the wadiah contract that occurs at BMT NU Mlandingan Situbondo Branch are that this practice is permissible because the practice of giving gifts at BMT NU Situbondo is in accordance with the provisions of the DSN-MUI fatwa and the purpose of giving these gifts does not violate the provisions of the Sharia.*

Keywords : Gift Giving, Wadi'ah Agreement, BMT.

### ملخص :

بيت المال والتمويل (BMT) هو نوع من مؤسسات التمويل الأصغر (MFI) القائمة على الشريعة الإسلامية. اسم BMT له معنيان: بيت المال، الذي يعني إدارة الأصول الدينية، وبيت التمويل، الذي يعني جمع وتوزيع الأموال التجارية. تقدم BMT العديد من المنتجات التمويلية، على غرار المؤسسات المالية الأخرى، بما في ذلك BMT NU في منطقة سيتوبونديو، التي تقدم أيضًا العديد من المنتجات التمويلية. ومع ذلك، هناك منتج واحد مثير للاهتمام للدراسة في فرع Mlandingan Situbondo التابع لـ BMTNU، وهو منتج التوفير الوادية مع جوائز (SAJADAH)، حيث يحصل العملاء على جائزة فور فتح حساب التوفير، ولكن بشروط متفق عليها. ومن المثير للاهتمام استخدام هذا المنتج كمواد بحثية لأنه في عقد الوادية، لا يجوز الوعد بجائزة في بداية العقد. تستخدم هذه الدراسة البحث المعياري، بينما النهج المستخدم هو نهج تحليلي، مع منتج التوفير SAJADAH كهدف للبحث. تظهر النتائج التي تم الحصول عليها من تحليل تقديم الهدايا في عقود الودیعة في فرع BMT NU Mlandingan Situbondo أن هذه الممارسة مسموح بها لأن ممارسة تقديم الهدايا في BMT NU Situbondo تتوافق مع أحكام فتوى DSN-MUI وأن الغرض من تقديم الهدايا لا ينتهك أحكام الشريعة.

الكلمات المفتاحية: تقديم الهدايا، عقد الودیعة، BMT.

### Abstrak :

Baitul Mal wat Tamwil (BMT) adalah salah satu bentuk Lembaga Keuangan Mikro (LKM) berbasis syariah. Nama BMT memiliki dua istilah yaitu istilah *baitul maal* yang berarti pengelolaan harta ibadah dan istilah *baitul tamwil* yang berarti

penghimpunan dan penyaluran dana komersial. Dalam BMT ada beberapa produk pembiayaan sebagaimana lembaga keuangan lainnya begitu pula dengan BMT NU yang berada di area Situbondo yang memiliki beberapa produk pembiayaan. Namun ada salah satu produk yang menarik untuk dikaji di BMT NU Cabang Mlandingan Situbondo yakni produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) dimana nasabah akan mendapat hadiah langsung pada saat membuka tabungan tersebut tetapi dengan adanya jangka waktu yang telah disepakati. Hal tersebut menjadi menarik untuk dijadikan sebagai bahan penelitian karena dalam akad wadiah tidak boleh menjanjikan hadiah di awal akad. Dalam penelitian ini yang digunakan yaitu penelitian normatif sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan analisis dimana produk tabungan SAJADAH menjadi objek penelitian. Hasil yang didapat dari analisis pemberian hadiah pada akad wadiah yang terjadi di BMT NU Cabang Mlandingan Situbondo yaitu praktik ini dibolehkan karena praktik pemberian hadiah di BMT NU Situbondo sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI dan tujuan pemberian hadiah tersebut tidak menyalahi ketentuan syariat.

**Kata Kunci** : Pemberian Hadiah, Akad Wadi'ah, BMT.

## PENDAHULUAN

Perkembangan perbankan di Indonesia telah mengalami perjalanan panjang hingga saat ini, sejak zaman penjajahan belanda perbankan telah beroperasi di Indonesia. Seiring dengan berjalannya waktu, perbankan mulai berkembang merambah ke dunia perbankan syariah. Keuangan syariah merupakan suatu organisasi yang berlandaskan bunga untuk pengoperasiannya. Lembaga keuangan ini beroperasi pada produk-produk di sesuaikan akan Al-quran serta hadis atau dikatakan lembaga keuangan yang aktivitas utamanya adalah meminjamkan uang serta jasa yang lain dengan dibayarkannya dan didistribukannya uang dengan prinsip syariah (Muhammad, 2014).

Bank syariah di Indonesia diawali dengan didirikannya Bank Muamalat pada tahun 1992, lembaga Muamalat menjadi bahan pertama yang berbahasa dengan menerapkan prinsip lembaga syariah. Saat ini lembaga keuangan mikro syariah yang ada di Indonesia adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS), dan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). BMT ini adalah suatu organisasi bermasyarakat yang pendiriannya dan perkembangannya dilakukan oleh masyarakat, BMT ini juga berfungsi sebagai lembaga yang mengumpulkan dana dan menyalurkan untuk kepentingan sosial. BMT dalam pengoperasiannya didasari akan prinsip perekonomian Islam yang didasarkan pada penerapan bahwa dana harus digunakan sebagai alat untuk menegingkatkan kesejahteraan bersama, bukan untuk perseorangan. Kehadiran BMT sebagai dunia baru didalam lembaga keuangan diharapkan bisa menjadi alternatif yang lebih inovatif untuk pemberdayaan masyarakat (Fadhillah Mursid, 2021).

Salah satu lembaga BMT yang saat ini sudah membuka beberapa cabang dari seluruh kota Jawa Timur dan berkembang pesat adalah BMT NU. BMT NU didirikan sebagai jawaban atas keresahan masyarakat sumenep khususnya masyarakat Gapura, dimana kesejahteraannya tidak kunjung membaik meski memiliki etos kerja yang cukup tinggi. Hal ini kemudian

yang menjadi Nahdatul ulama turut prihatin, maka dari itu pengurus MWC NU pada tahun 2003 menegaskan organisasi pimpinan Masyudi dalam mengembangkan program kerakyatan. Masyudi memberikan penawaran terkait didirikannya Baitul Maal Tamwil yang menjadi organisasi penyimpanan dan peminjaman dana (Masyudi, 2022).

Sampai saat ini BMT memiliki berbagai produk seperti produk biaya, produk tabungan, dan jasa. Disetiap produknya memiliki beberapa program seperti simpanan anggota, simpanan pendidikan fatanah, simpanan berjangka mudharabah, SAJADAH (simpanan berjangka wadiah), simpanan haji dan umroh, simpanan lebaran, tabungan ukhrawi, tabungan mudharabah. Serta output biaya yang terdiri biaya Al-Qordhu Hasan, biaya mudharabah, biaya musyarakah, serta biaya rahn. Dalam produk jasa BMT ini terdiri dari pentransferan uang antar bank serat dalam berbagai transaksi lainnya seperti tagihan PLN, BPJS, dan lain - lain.

Produk yang paling banyak diminati adalah produk tabungan dilihat dari sudut pandang BMT NU mempunyai praktik yang lebih mendekati yakni wadi'ah, mudharabah, musyarakah, dengan tabungan pemakaian akad wadi'ah adalah tabungan sajadah yakni keuntungan yang bisa dinikmati yang berbentuk hadiah dengan tanpa diundi. Waktu tabungan ini memekai akad wadi'ah srta bisa ditarik sesuai kesepakatan diawal. Nama hadiah ini bukan hanya pada pemfokusan untuk pengapresiasian kemenangan suatu keterampilan (Brosur Produk BMT NU).

Pada praktek BMT NU Jawa Timur menandakan atau dilakukan janji untuk pemberian hadiah pada nasabah dengan mempunyai tabungan pemberian hadiah ini pada produk tabungan tidak lain untuk sebagai ucapan terima kasih BMT NU Jawa Timur untuk nasabah terkait dengan dijalankannya mitra peruntungan. Keunggulan produk sajadah ini yaitu BMT NU Jawa Timur memberikan hadiah di awal tanpa diundi dan hadiah bisa langsung dinikmati setelah akad Wadia'ah yad Al- Dhamanah selesai. Hadiah diberikan berupa barang ataupun lainnya berupa uang tunai, ketentuan pemberian hadiah sudah ditentukan oleh BMT tergantung berapa besar nominal uang yang ditabungkan dan betapa lama uang tersebut dititipkan kepada BMT NU.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini dilakukan pada BMT NU Cabang Mlandingan sejak peneliti melakukan observasi awal untuk menentukan fokus penelitian yang dimulai pada tanggal 26 desember 2023 sampai dengan 30 januari 2024. Teknik yang digunakan untuk memperoleh valid dan data yang dapat dipertanggungjawabkan dalam penelitian ini, peneliti melakukan observasi dan wawancara mendalam kepada informan, yaitu kepala cabang, pengelola, dan nasabah. Peneliti mencoba memberikan gambaran yang terstruktur, berdasarkan apa yang ada dan fakta-fakta terukur yang berkaitan dengan situasi di lapangan, baik berupa objek yang diteliti maupun poin-poin tentangnya kondisi ini. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan

cara mereduksi data, menampilkan data, dan menggambar kesimpulan. (Halim, A., & Rofiki, M. 2022)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### **Implementasi pemasaran produk tabungan sajadah yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Mlandingan Situbondo.**

Strategi pemasaran (marketing strategy) adalah tindakan yang melibatkan sumber daya organisasi yang signifikan dan pengambilan keputusan tingkat atas. Jadi strategi dapat diartikan perilaku individu atau organisasi untuk memenuhi tujuan yang ditetapkan, Sehingga menurut definisi diatas strategi adalah tindakan atau proses yang direncanakan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan oleh sekelompok orang untuk mencapainya. (Nurul Hidayati, 2021)

Strategi pemasaran merupakan logika pemasaran unit bisnis yang berharap untuk mencapai tujuan pemasaran. Dan Menurut Suliyanto menyatakan bahwa strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha - usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing - masing tingkatan serta lokasinya. (Kotler dan Amstrong, 2012)

Berdasarkan pendapat-pendapat diatas bisa disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan sebuah rencana terarah perusahaan untuk melakukan kegiatan pemasaran guna mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan secara optimal.

Menurut (Abd Halim, 2024) selaku bagian tabungan pengelola BMT NU Cabang Mlandingan mengatakan bahwa "untuk pemasaran tabungan SAJADAH harus memperhatikan beberapa hal yang diantaranya yaitu :

1. Segmentasi pasar karena kita harus mengidentifikasi terlebih dahulu dan membentuk kelompok untuk nasabah secara terpisah. Masing - masing nasabah nantinya dibedakan menurut karakteristik kebutuhan produk yang paling ideal untuk digunakan
2. Targetting kita juga harus mengambil tindakan dengan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki untuk pemasaran produk tabungan sajadah.
3. Pemasaran Langsung dimana kita sebagai pengelola BMT NU harus melakukan komunikasi secara langsung dengan nasabah yang sudah di targetting dan disana kita harus menjelaskan produk tabungan yang kita pasarkan dengan jelas sehingga nasabah tidak kebingungan dengan produk tabungan tabungan yang kita pasarkan. Dan disana kita juga dapat memberikan brosur tentang semua produk tabungan yang dimiliki oleh BMT NU.
4. Pemasaran secara online dengan melalui Whatsaap karena bisa dibidang juga produktif dan banyak sekali masyarakat yang menggunakannya. Dari penerapan pemasaran secara online ini kita membuat unggahan pada status whatsapp dengan hal tersebut akan banyak yang menghubungi baik melalui telepon seluler atau

mengomentari unggahan status kita tersebut untuk menanyakan produk tabungan SAJADAH.”

Menurut (Moh.Gufron,2024) selaku juru tabungan di BMT NU Cabang Mlandingan mengatakan bahwa “ untuk tabungan sajadah sendiri memang sepi dalam peminat karena masyarakat yang ada di sekitar Kecamatan Mlandingan ini masih memikirkan kembali untuk menyimpan uang mereka di Produk tabungan sajadah karena juga memeprihatikan beberapa hal yang diantaranya yaitu nominal awal yang akan dijadikan saldo awal untuk mempunyai tabungan sajadaah, masyarakat disekitar sini juga lebih memfokuskan kepada usaha mereka jika mempunyai sejumlah uang yang besar seperti dijadikan untuk membeli bahan bertani disawah.”

### **Mekanisme pemberian hadiah pada produk tabungan sajadah yang ada di BMT NU Cabang Mlandingan**

Dengan adanya praktik pemberian hadiah pada tabungan SAJADAH yang dikelola oleh KPPPS BMT NU Cabang Mladingan, merupakan salah satu bentuk upaya untuk mensejahterakan kehidupan masyarakat khususnya desa yang ada dikecamatan Mlandingan.

Tabungan SAJADAH merupakan tabungan yang mendapatkan keuntungan yang dapat dinikmati diawa dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi yaitu dengan akad wadiah yad dhamanah. Dengan menyimpan di produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (Sajadah) maka akan mendapatkan hadiah langsung tanpa di undi dan dapat dinikmati diawal pembukaan simpanan dan hadiah dapat diambil sesuai dengan keinginan. Jangka waktu Simpanan berjangka wadiah berhadiah yaitu sembilan bulan (9 bulan) dan tidak dapat ditarik sebelum jatuh tempo. ( Brosur Produk BMT NU)

Tabungan SAJADAH menggunakan akad wadi’ah tetapi dalam akad tersebut tidak ada bagi hasil, dalam hal ini wadi’ah dibagi menjadi dua yaitu Wadi’ah Yad Al- Amanah dan Wadi’ah Yad Adh - Dhamanah yang digunakan oleh BMT NU Cabang Mlandingan. Yaitu akad yang dimana uang tersebut boleh dimanfaatkan dan dikelola dengan seizin penitip dan ketika si penitip mengambil uang, maka uang harus tersedia dan tidak ada kekurangan smaa sekali., diperbolehkan adanya

Dalam praktiknya BMT NU Cabang Mlandingan menggunakan akad wadi’ah yad adh- dhamanah. Dalam praktiknya , BMT NU Cabang Mlandingan menjajikan sebuah hadiah di awal akad karena sebelum uang tabungan tersebut diserahkan kepada pihak BMT NU Cabang Mlandingan (sebagai tanda ijab qabul).

Adapun praktik atau mekanisme pemberian hadiah pada tabungan SAJADAH di BMT NU Cabang Mlandingan yaitu dimana kita mewawancarai Kepala Cabang BMT Mlandingan untuk mendapatkan informasi seputar praktik pemberian hadiah tabungan SAJADAH di BMT NU Cabang Mlandingan beliau mengatakan :

Menurut (Khairul Fatah,2024) “Jadi gini dek untuk mendapatkan hadiah pada tabungan SAJADAH pertama nasabah harus menabung ditabungan SIAGA (Simpanan Anggota), karena itu persyaratan wajib untuk menjadi anggota di KSPPS BMT NU Cabang Mlandingan dan jika sudah menjadi anggota, otomatis sudah bisa menabung di Tabungan SAJADAH. Selain itu untuk persyaratan mendaftar di tabungan sajadah kita hanya meminta foto copy Kartu Keluarga dan Kartu Tanda Penduduk. Setelah itu nasabah akan kita rahkan mengisi formulir yang sudah disediakan untuk di isi. Sebelum nasbah memberikan uang untuk ditabung kami akan menjelaskan terlebih dahulu tentang tabungan sajadah beserta akad yang digunakan,diamana akad yang digunakan yaitu akad wadi’ah Yad Dhamanah. Kami juga menjelaskan supaya nasbah juga mengerti bagaimana mekanismenya, setelah nasbah mengerti makan kami akan arahkan mereka ke bagian Teller untuk melanjutkan transaksi.

Adapun kami juga melanjutkan mewawancara kepada Mba Robiah Al Adawiyah Zuhri, S.pd selaku admin di BMT NU Cabang Mlandingan terkait hadiah yang akan diterima oleh nasbaah dan bagaimana sitem penerimaan hadiah tersebut. Beliau mengatakan :

Menurut (Robiah Al Adawiyah Zuhri, 2024) “Hadiah yang akan diterima oleh nasabah itu nantinya tergantung jumlah nominal awal mereka yang akan ditabung dan berapa lama jangka waktu mereka menabung sesuai kesepakatan diawal. Baru dari situ kita akan mengakumulasikan berapa besar hadiah yang akan mereka terima. Karena di tabungan sajadah ada sistem bagi hasilnya, contohnya jika nasabah itu menyetorkan uang sebesar Rp. 10.000.000 maka itu akan dikalikan 0,4% dan dikalikan jangka waktu lama mereka menabung misal jangka waktu lama mereka menabung 9 bulan. Maka hadiah yang diterima oleh nasabah disaat awal mereka menabung sebesar Rp. 546.000,00 dari jumlah bagi hasil tersebut kita akan tawarkan apakah nasabah ingin mendapatkan hadiah uang tunai sesuai bagi hasil tersebut atau nasbah juga bisa mendapatkan hadiah barang elektronik yang sesuai dengan jumlah hadiah yang akan mereka terima. Jadi intinya hadiah yang akan diterima nasabah itu tergantung bagi hasil yang mereka dapat diawal dan nasabah ingin mendapatkan hadiah apa bisa berupa uang tunai dan barang - barang elektronik.

Lalu kami juga mewancarai salah satu nasabah yang menabung produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Mlandingan yaitu dengan ibu Misriani untuk meneliti lebih lanjut apa benar tentang pemberian hadiah di produk tabungan sajadah. Beliau pun mengatakan :

Menurut (Misriani 2024) “pertama jika ingin menabung peratama saya diharuskan menabung ditabungan SIAGA (simpanan Anggota) dan kami juga dijelaskan bagaimana tabungan sajadah itu dik serta sitem penerimaan hadiah ditabungan sajadah beserta hadiah apa yang akan kami dapat.

Lalu kami juga mewancari ibu Erfania salah satu nasabah yang juga menjadi penabung sajadah di BMT NU Cabang Mlandingan tentang

mendapatkan informasi dari mana terkait tabungan SAJADAH, beliau mengatakan :

Menurut (Erfania,2024) “Saya tahu tentang tabungan SAJADAH itu dari ABD. Halim yang menjadi juru tabungan, beliau waktu itu memasarkan produk tabungan ke rumah saya, lalu beliau berbincang – bincang dengan saya dan beliau mengatakan bahwa ada tabungan kalau ingin menabung ditabung ini akan mendapatkan hadiah. Dari situ saya otomatis tertarik dan saya pun rembuk dulu dengan keluarga untuk menabung di tabungan sajadah dan Alhamdulillah keluarga saya menyetujui dan saya lalu menabung di tabungan sajadah sebesar Rp.12.360.000 dalam jangka waktu 2 tahun”

Dibawah ini adalah tabel data penabung di BMT NU Cabang Mlandingan dengan memilih produk tabungan sajadah :

NO	NO. REKENING	NAMA NASABAH	TANGGAL MASUK	NO HP	SALDO AWAL
1	66-2301070000272	Lilik Milia	02/01/2023	082131670408	20.000.000
2	66-230107000029	Holiye	01/09/2023	085231774554	8.000.000
3	66-230107000030	Misriani	25/09/2023	082335333952	13.000.000
4	66-230107000031	Munipa	09/10/2023	085236913500	7.000.000
5	66-230107000032	Mahrus	10/10/2023	085334504536	8.000.000
6	66-230107000033	Putri Muslima	16/10/2023	081233369471	200.000.000
7	66-230107000034	Sawati	24/10/2023	085331099467	10.000.000
8	66-240107000035	Syaiful Bahri	06/01/2024	085257640596	10.500.000
9	66-240107000036	Erfania	19/01/2024	085230901528	12.360.000

### **Faktor yang paling mempengaruhi nasabah untuk menabung di produk tabungan SAJADAH di BMT NU Cabang Mlandingan.**

Promosi merupakan salah satu unsur yang mempunyai peranan penting dalam menyampaikan informasi mengenai produk yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan kepada konsumen. Promosi mempunyai tujuan yang beraneka ragam, antara lain adalah untuk menarik pelanggan baru, mempengaruhi pelanggannya untuk mencoba produk baru, strategi promosi yang dilakukan diharapkan mampu memberikan kontribusi baik kepada perusahaan maupun kepada konsumen/ nasabah. ( Hidayati, N., & Sholihah, L. 2023)

KSPPS BMT NU Cabang Mlandingan Situbondo pada produk SAJADAH menerapkan sistem pemberian hadiah. Anggota yang memutuskan bergabung dengan SAJADAH akan mendapatkan hadiah langsung yang tentunya tanpa diundi diawal pembukaan simpanan. Hadiah yang didapatkan ada berbagai macam bentuknya. Misalnya, televisi kulkas, rice cooker, dan bisa berupa uang tunai atau hadiah merk lainnya yang diinginkan oleh anggota. Hal inilah yang menjadikan pemberian hadiah untuk

meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Cabang Mlandingan Situbondo.

Dalam hal ini kami mewawancarai salah satu nasabah yang menjadi anggota penabung ditabung sajadah yaitu dengan bapak saiful bahri, beliau mengatakan :

Menurut (Saiful Bahri, 2024)“Yang menjadi daya tarik di tabungan Sajadah yaitu dengan pemberian hadiah diawal kesepakatan dan uang yang ditabung tidak berkurang sedikit. Itulah yang menjadi daya tarik bagi saya sehingga saya menjadi penabung di KSPPS BMT NU Cabang Mlandingan.

## **KESIMPULAN**

Produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH) di BMT NU Cabang Mlandingan Situbondo, memiliki ketentuan - ketentuan khusus jika nasabah ingin mendapatkan hadiah langsung tanpa diundi dengan syarat nasabah harus menyepakati setoran awal dan jangka waktu penarikan tabungan. Akan tetapi produk tabungan SAJADAH di BMT NU Cabang Mlandingan Situbondo memiliki minat yang paling sedikit dikarenakan banyak masyarakat yang lebih memilih menginvestasikan uangnya ke usaha mereka seperti bertani, berjualan toko. Meskipun juru tabungan sudah melakukan pemasaran dengan berbagai cara, tetap saja tabungan SAJADAH masih memiliki minat yang paling sedikit.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- AZ, Robiah, (2024) Interview dengan admin BMT NU Cabang Mlandingan Bahri, S, (2024) Interview dengan nasabah BMT NU Cabang Mlandingan Brosur Produk BMT NU
- Erfania, (2024) Interview dengan nasabah BMT NU Cabang Mlandingan
- Fadhillah Mursid, Kebijakan Regulasi Baitul Maal Wat Tanwil (BMT) di Indonesia (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), 51 - 52
- Fatah, K, (2024) Interview dengan kepala cabang BMT NU Cabang Mlandingan Gufon, M, (2024) Interview dengan juru tabungan BMT NU Cabang Mlandingan Halim, A, (2024) Interview dengan bagian tabungan BMT NU Cabang Mlandingan
- Hidayati Nurul. 2021. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah, Jurnal Economic and Business Studies,
- Hidayati, N., & Sholihah, L. (2023). Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (Sajadah) Di Bmt Nu Cabang Pragaan. CITACONOMIA: Economic and Business Studies, 2(01), 28-35.
- Masyudi, Kilas Balik dan Sejarah BMT NU dari BMT NU Gapura Sampai BMT NU Jawa Timur (Sumenep,2022),4
- Misriani, (2024) Interview dengan nasabah BMT NU Cabang Mlandingan

Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada,2014)

Halim, A., & Rofiki, M. (2022). The Transformative Leadership Strategy: Efforts to Improve The Positive Image of School. *Jurnal Basicedu*, 6(4), 5785-5793.