



## UJRAH SUMBER PROFITABILITAS PADA ISLAMIC MICROFINANCE INSTITUTIONS (BMT)

Ahmad Zuhri Kalam<sup>1</sup>  
Institut Agama Islam Tabah Lamongan  
e-mail: m.izulkalam33gmail.com

Eny Latifah<sup>2</sup>  
Institut Agama Islam Tabah Lamongan  
e-mail: eni.lathifah@gmail.com

### Abstrak

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui *ujrah* sebagai sumber profitabilitas pada Islamic Microfinance Institutions (BMT Maslahah) dalam operasionalisasi pada akad-akad berbasis *ujrah*. Metode penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif atas studi kasus pada BMT Maslahah. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan triangulasi data yang bersumber dari dokumentasi, observasi dan wawancara yang langsung kepada responden demi mendapatkan data yang sebenarnya. Hasil penelitian ini adalah *ujrah* sebagai sumber profitabilitas pada Islamic microfinance institutions berasal dari beberapa aspek operasional usaha, yakni pada produk tabungan, pembiayaan, jasa, dan sarana investasi syariah bagi anggota. BMT Maslahah memiliki keunggulan *ujrah* dengan spesifikasi yang menunjukkan nilai profitabilitas yang sangat tinggi dan bersifat tetap, bagi anggota tabungan biasa mendapatkan bisa bonus saldo yang besarnya tidak tetap dan apabila BMT mengalami kerugian usaha, anggota tidak perlu menanggung kerugian tersebut, dan bagi anggota investasi saham bisa memperoleh bonus dalam jumlah yang besar dan tetap setiap tahunnya dan kekurangan akad yang berbasis *ujrah* ialah dalam sisi pembiayaan dan investasi saham, besaran keuntungan yang didistribusikan tidak mengikuti laba usaha.

**Kata Kunci:** *Ujrah, Profitabilitas, Islamic Microfinance Institutions, BMT Maslahah.*

### Abstract

*The purpose of this paper is to determine ujarah as a source of profitability in Islamic Microfinance Institutions (BMT Maslahah) in the operationalization of ujarah based contracts. This research method is a qualitative research with a descriptive approach to the case study on BMT Maslahah. The analysis used in this study uses triangulation of data sourced from documentation, observation and interviews directly to respondents in order to get the actual data. The results of this study are ujarah as a source of profitability in Islamic microfinance institutions derived from several aspects of business operations, namely on savings products, financing, services, and sharia investment facilities for members. BMT Maslahah has a superiority with specifications that show a very high profitability value and is permanent, for ordinary savings members can get a bonus balance whose amount is not fixed and if BMT suffers a business loss, members do not need to bear these losses, and for members investing in shares can get a bonus in a large and fixed amount each year and the lack of a contract based on ujarah is in terms of financing and investment stocks, the amount of profit distributed does not follow operating profit.*

**Keywords:** *Ujarah, Profitability, Islamic Microfinance Institutions, BMT Maslahah.*

## PENDAHULUAN

*Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) adalah lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum koperasi yang menjalankan fungsi sosial dan komersial untuk melayani masyarakat yang kelebihan dan kekurangan dana melalui beberapa aspek operasionalnya, yaitu *funding* (penghimpunan dana), *lending* (penyaluran dana), dan *services* (layanan-layanan dalam bentuk jasa keuangan lainnya) (Ismail, Wibowo, & Cokrohadisumarto, 2016). BMT sebagai lembaga keuangan syariah perannya tidak hanya terfokus pada pelayanan sosial, namun juga pada bisnis pengelolaan dana, sebab pada dasarnya BMT merupakan bukan lembaga keuangan nirlaba dan terdapat misi pemerataan kesejahteraan bagi anggota dan masyarakat yang dipikul oleh BMT. Oleh karena itu, operasionalisasi dalam BMT juga dimanfaatkan untuk kegiatan bisnis yang *profitable* (Abadi, t.t.).

Profitabilitas BMT bersumber dari operasionalisasi yang menggunakan akad-akad berbasis *syirkah* (kerjasama), jual beli, dan *ujrah* (upah/imbalan) atas jasa. Akad-Akad tersebut dapat diterapkan sesuai dengan kebijakan manajemen BMT untuk menghasilkan profit dalam praktik operasionalnya. Operasional pembiayaan dalam BMT menjadi sumber profitabilitas terbesar di antara sumber profit lainnya yang dihasilkan dari praktik operasional penghimpunan dana, jasa, maupun bentuk penanaman modal yang dilakukan oleh BMT (Yazid, 2017).

BMT Masalahah telah menetapkan *ujrah* sebagai sumber penghasilan terbesar dan paling sering dipraktikkan dalam operasionalnya. Sebagai lembaga keuangan syariah yang menjadi salah satu rujukan praktis bagi kalangan akademisi ini tentu memiliki berbagai pertimbangan dan pedoman tersendiri dalam upaya untuk menghasilkan profit. Pertimbangan yang dimaksud demikian adalah terletak pada kesederhanaan praktik dan berbagai risiko operasionalnya, terutama di bidang pembiayaan. Sedangkan pedoman yang dimaksud dalam hal ini mengacu pada standar operasional yang berlaku dalam BMT Masalahah (Arif, 2019).

Selain sumber pendapatan yang dihasilkan dari akad berbasis *ujrah*, BMT Masalahah juga menggunakan praktik akad kerjasama dan jual beli dalam upaya menghasilkan profit, namun frekuensi penggunaan kedua jenis akad ini sangat sedikit, bahkan mendekati kata tidak pernah. Hal ini dikarenakan berbagai pertimbangan risiko. Pada praktik *syirkah* atau kerjasama yang di dalamnya terdapat akad *mudharabah* dan *musyarakah*, risiko yang dikhawatirkan adalah pada kerumitan pembuatan laporan keuangan bagi nasabah/anggota BMT Masalahah, sebab kebanyakan anggota BMT adalah masyarakat awam kelas menengah ke bawah yang cukup berat

jika direpotkan dengan urusan administrasi pembiayaan dan laporan keuangan, sehingga dikhawatirkan terjadi kesalahan dalam pencatatan/penulisan laporan keuangan, bahkan bisa juga terjadi penyelewengan laporan keuangan atas hasil usaha anggota pembiayaan. Di samping itu, sulitnya melakukan *controlling* terhadap usaha yang dijalankan anggota juga menjadi alasan mengapa akad yang berbasis kerjasama ini jarang digunakan, mengingat kuantitas tenaga kerja di BMT Masalahah masih sedikit. Pada praktik pembiayaan yang berbasis jual beli, risiko yang dikhawatirkan adalah penyelewengan akad yang dilakukan oleh anggota pembiayaan. BMT Masalahah juga tidak banyak fokus pada aktivitas jual beli barang dalam operasionalnya (Arif, 2019).

*Ujrah* sebagai sumber penghasilan bagi BMT dan anggotanya menempati posisi teratas dalam praktik operasionalnya. Hal ini menjadi pembeda dengan praktik operasional yang dilakukan lembaga keuangan syariah lainnya, yang mana sumber profitabilitasnya secara rata diperoleh dari *ujrah*, *nisbah* bagi hasil, dan margin jual beli, bahkan kebanyakan dari lembaga keuangan syariah lainnya cenderung menentukan sumber penghasilan terbesar dari praktik pembiayaan yang berbasis margin jual beli dan *nisbah* bagi hasil. Inilah keunikan BMT Masalahah dari segi sumber profitabilitas yang didapatkan melalui operasionalnya, sehingga penulis tertarik meneliti model limit *Ujrah* pada lembaga Keuangan Mikro Syariah ini dengan memilih tema ini *Model limit provitabilitas Ujrah dalam Operasionalisasi BMT Masalahah Pasuruan*.

## LANDASAN TEORI

### *Ujrah*

*Ujrah* berasal dari bahasa Arab yang berarti upah atau imbalan. Pada tataran praktiknya, *ujrah* dapat dipahami sebagai suatu konsep keuntungan yang diterapkan dalam praktik akad penukaran manfaat barang atau jasa (Yazid, 2017). *Ujrah* dan *Ijarah* merupakan dua kata yang berbeda tetapi satu pembahasan. Maka dari itu penulis akan membahas *ijarah* terlebih dahulu dan kemudian membahas tentang *ujrah*. Secara etimologi *ijarah* berarti *bay' al manfa'ah* (menjual manfaat), baik manfaat suatu benda maupun jasa atau imbalan dari tenaga seseorang (Syafe'i, 2004). *Ujrah* biasanya digunakan ketika melakukan akad *ijarah* yang merupakan salah satu bentuk kegiatan muamalah dalam memenuhi keperluan hidup manusia, seperti sewa-menyewa. Selain akad *ijarah*, ada juga akad *wakalah*, *hawalah*, *kafalah*, dan *qardh* yang di dalam pelaksanaan akad-akad tersebut terdapat unsur *ujrah* dan imbalannya.

Prinsip-Prinsip *Ujrah* dalam Muamalat adalah: a) *Tauhidi*, b) *Halal*, c) *Maslahah*, d) *Ibahah*, e) *Kebebasan*, f) *Kerjasama*, g) *Keadilan*, h) *Amanah*, i) Terhindar dari jual beli yang dilarang dalam Islam. j) Terhindar dari upaya melambungkan harga secara *dhalim*. k) Terhindar dari riba, l) Terhindar dari *maisir*, m) Terhindar dari *gharar*, n) Terhindar dari *tadlis*, o) Terhindar dari *riswah*, p) Terhindar dari *batil*, dan q) Tidak menjual barang yang digunakan untuk maksiat (Karim, 2003).

Akad *ijarah* menjadi sah secara hukum apabila memenuhi rukun dan ketentuan di dalamnya, yaitu: 1) Pelaku yang terdiri atas pemberi sewa/jasa (*mu'jir*) dan penyewa jasa (*musta'jir*) dengan ketentuan kedua pelaku tersebut sudah mukalaf atau cakap hukum. Cakap hukum mengandung arti *aqil* dan *baligh*. 2) Objek akad *ijarah* berupa manfaat jasa (*ma'jur*) dengan ketentuan sebagai berikut: a) Harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak. b) Dibolehkan secara syariat Islam (tidak diharamkan), maka *ijarah* atas objek sewa yang melanggar perintah Allah tidak sah. c) Dapat dialihkan secara syariat. d) Harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan ketidaktahuan yang dapat menimbulkan sengketa. e) Jangka waktu penggunaan manfaat ditentukan dengan jelas. 3) Upah, yaitu suatu yang dijanjikan dan dibayar penyewa atau pengguna jasa kepada pemberi sewa atau jasa sebagai pembayaran atas manfaat aset atau jasa yang digunakannya. Ketentuan upah: a) Harus jelas besarnya dan diketahui oleh pihak yang berakad. b) Boleh dibayarkan dalam bentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang serupa dengan objek akad. c) Bersifat fleksibel, artinya dapat berbeda untuk ukuran waktu, tempat, jarak, maupun ukuran lainnya. 4) Ijab kabul, ialah pernyataan dan ekspresi saling rela di antara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi, atau menggunakan cara-cara komunikasi modern (Nurhayati, 2006).

*Ijarah* di atas merupakan jenis akad sewa menyewa yang sederhana, namun ada pula jenis akad *ijarah* yang berakhir dengan pemindahan atau pengalihan kepemilikan. *Ijarah* jenis ini disebut *ijarah muntahiyah bi al-tamlik*, yaitu akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan/upah atas objek sewa dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa pada saat tentu sesuai dengan akad sewa (Ramli, 2006). Aturan main dalam akad *ijarah muntahiyah bi al-tamlik* sama dengan akad *ijarah* biasa, baik dari rukun dan ketentuannya, akan tetapi akad ini lebih kompleks persoalannya, sehingga terdapat ketentuan tambahan yang harus dipenuhi oleh pihak-pihak yang melakukan akad ini. Ketentuan tambahan

yang dimaksud, antara lain: 1) Perjanjian untuk melaksanakan akad *ijarah muntahiyah bi al-tamlik* harus disepakati ketika akad *ijarah* ditandatangani. 2) Hak dan kewajiban setiap pihak harus dijelaskan dalam akad. 3) Pihak yang melakukan akad *ijarah muntahiyah bi al-tamlik* harus melaksanakan akad *ijarah* terlebih dahulu. Akad pemindahan kepemilikan, baik dengan jual beli atau pemberian, hanya dapat dilakukan setelah masa *ijarah* selesai. 4) Janji pemindahan kepemilikan yang disepakati di awal akad *ijarah* adalah *wa'ad* yang hukumnya tidak mengikat. Apabila janji itu ingin dilaksanakan, maka harus ada akad pemindahan kepemilikan yang dilakukan setelah masa *ijarah* selesai (MUI, 2002).

## **Aplikasi Ujrah dalam Lembaga Keuangan Syariah**

### ***Ujrah dalam Akad Ijarah***

*Ijarah* merupakan produk lembaga keuangan syariah dengan prinsip jasa sewa menyewa. Karena prinsip sewa menyewa, maka dalam akad *ijarah* juga terdapat unsur *ujrah* yang harus dibayarkan kepada pemberi sewa oleh penyewa. *Ijarah* dalam lembaga keuangan syariah biasa muncul setelah akad jual beli (*murabahah*).

Adapun penjelasan lebih lanjut mengenai penerapan *ujrah* dalam akad *ijarah* yang biasa dilakukan oleh lembaga keuangan syariah dapat penulis uraikan melalui skema atau tahapan-tahapan pelaksanaan akad *ijarah* berikut: 1) Anggota/nasabah mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan syariah yang digunakan untuk membeli sebuah barang. 2) Pihak lembaga keuangan syariah menyepakati kontrak dan membelikan barang untuk anggota ke perusahaan atau *dealer*. 3) Perihal pembelian barang untuk anggota, pihak lembaga keuangan syariah juga dapat mewakilkannya kepada anggota pembiayaan sendiri untuk membeli barang ke perusahaan atau *dealer*. 4) Pihak penjual barang (perusahaan atau *dealer*) mengirimkan barang ke pihak lembaga keuangan syariah. 5) Lembaga keuangan syariah melakukan kontrak *ijarah* dengan anggota untuk penyewaan barang, menyepakati biaya sewa dan jangka waktunya, dan lembaga keuangan syariah memberitahukan kepada anggota perihal opsi perpindahan hak milik barang setelah jangka waktu selesai. 6) Anggota pembiayaan mengangsur biaya sewa (*ujrah*) kepada pihak lembaga keuangan syariah selama jangka waktu yang telah ditentukan. 7) Apabila jangka waktu sewa telah selesai dan angsuran biaya sewa telah lunas, maka dalam kontrak tersebut dapat dilanjutkan dengan pemindahan hak milik barang, baik dengan bentuk hibah maupun jual beli (Santoso & Anik, 2015).

### **Ujrah dalam Akad Wakalah**

*Wakalah* dengan *ujrah* disebut dengan *wakalah bil ujrah*. Praktek akad ini dalam perbankan atau lembaga keuangan syariah terdapat produk jasa keuangan seperti transfer, kliring, inkaso, dan jasa keuangan lainnya. Dalam hal ini penulis hanya memberikan aplikasi sederhana dalam praktik transfer, sebagaimana berikut: 1) Nasabah/anggota memberikan perintah kepada lembaga keuangan syariah untuk melakukan transfer ke rekening yang dituju dengan besaran nominal tertentu. 2) Lembaga keuangan syariah melakukan transfer saldo tertentu ke rekening yang dituju. 3) Lembaga keuangan syariah menetapkan *fee* atas jasa transfer yang dibebankan kepada nasabah/anggota. 4) Anggota/nasabah membayar *fee* kepada lembaga keuangan syariah (Nurhayati, 2006).

### **Ujrah dalam Akad Kafalah**

*Kafalah* dalam lembaga keuangan syariah biasa disebut sebagai asuransi syariah. Praktik asuransi dalam lembaga keuangan syariah dapat dijelaskan dengan tahapan berikut: 1) Anggota/nasabah melakukan kontrak asuransi dengan lembaga keuangan syariah. 2) Lembaga keuangan syariah sebagai penjamin (*kafil*) membebankan uang jasa (*ujrah*) atas penjaminan kepada nasabah. 3) Nasabah sebagai pihak yang dijamin membayar biaya *ujrah* kepada lembaga keuangan syariah. Akad *kafalah* biasanya diterapkan dalam operasional lembaga keuangan syariah dalam bentuk produk *bank guarantee* dan *performance bonds* (Nurhayati, 2006).

### **Ujrah dalam Akad Hawalah**

Praktek *hawalah* dalam lembaga keuangan syariah biasa diterapkan dalam kartu kredit syariah, *factoring*, *postdated check*, dan *bill counting*. Tahapan pelaksanaannya dapat dijelaskan sebagai berikut: 1) Anggota/nasabah sebagai pihak pertama memiliki piutang kepada pihak ketiga. 2) Pihak pertama memindahkan piutang itu kepada pihak lembaga keuangan syariah. 3) Atas perintah pihak pertama, lembaga keuangan syariah melakukan penagihan kepada pihak ketiga yang juga merupakan anggota/nasabahnya (Antonio, 2001).

### **Ujrah dalam Akad Wadiah**

*Akad wadiah* masuk dalam produk tabungan dan giro dalam operasional lembaga keuangan syariah. *Ujrah* dalam akad *wadiah* diterapkan ketika pembuatan rekening tabungan dan sebagai biaya administrasi bulanan. Tahapan pelaksanaannya sebagai berikut: 1) Anggota membuka rekening tabungan biasa atau giro di lembaga keuangan syariah. 2) Lembaga keuangan syariah melayani transaksi anggota dengan akad *wadiah*. 3) Lembaga menetapkan biaya admin

(*ujrah*) atas pembukaan rekening dan simpanan bulannya. 4) Anggota membayar biaya pembuatan rekening dan lembaga keuangan syariah mengurangi saldo rekening anggota per bulannya.

### ***Ujrah dalam Akad Qardhul Hasan***

*Ujrah* dalam akad *qardhul hasan* bisa diterapkan dalam produk tabungan dan pembiayaan. Dalam produk pembiayaan, tahapan pelaksanaan akad *qardhul hasan* sebagai berikut: 1) Anggota/nasabah mengajukan pembiayaan tanpa agunan dengan besar pengajuan dan jangka waktu tertentu. 2) Lembaga keuangan syariah melayani pengajuan nasabah dalam bentuk *qardhul hasan* dengan memberikan beberapa syarat tertentu. 3) Anggota/nasabah mengangsur pembiayaan kepada lembaga keuangan syariah. 4) Anggota boleh memberikan imbalan sebagai bentuk terima kasih atas kehendaknya sendiri secara suka rela.

Adapun praktik akad *qardhul hasan* dalam produk tabungan atau giro dapat dijelaskan dengan tahapan pelaksanaan berikut: 1) Anggota/nasabah menyimpan dananya di lembaga keuangan syariah. 2) Lembaga keuangan syariah melayani kontrak dalam bentuk *qardhul hasan*. 3) Lembaga keuangan syariah siap melayani penarikan dana yang dilakukan anggota sewaktu-waktu. 4) Lembaga keuangan syariah memberikan bonus secara suka rela kepada anggota tabungan dan giro.

### ***Ujrah dalam Akad Rahn***

Lembaga keuangan syariah dapat menerapkan *ujrah* dalam akad *rahn* pada produk pembiayaan yang timbul atas kontrak utang piutang. *Ujrah* dalam hal ini dimaksudkan sebagai imbalan atas penjagaan dan perawatan *marhun* atau barang gadai. Berikut ini penulis uraikan tahapan pelaksanaan akad pembiayaan *rahn*: 1) Anggota/nasabah mengajukan pembiayaan dengan nominal dan jangka waktu tertentu. 2) Lembaga keuangan syariah melayani pengajuan nasabah dalam bentuk akad *rahn*. 3) Anggota menyerahkan barang gadai sebagai jaminan utangnya. 4) Lembaga keuangan syariah bersama anggota menyepakati pembayaran utang dalam jangka waktu tertentu. 5) Lembaga keuangan syariah menetapkan biaya pemeliharaan barang gadai untuk anggota pembiayaan. 6) Anggota membayar angsuran utang dan biaya pemeliharaan barang gadai kepada lembaga keuangan syariah.

### **Operasionalisasi**

Pengertian Operasionalisasi berasal dari kata dasar operasi. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kata operasi diartikan sebagai pelaksanaan atas rencana yang telah

dikembangkan. Arti lainnya ialah melakukan aktivitas kerja. Adapun kata operasional berarti menunjukkan bersifat operasi atau berhubungan dengan operasi. Sedangkan arti kata operasionalisasi menunjukkan sebuah proses pelaksanaan kerja atau secara singkatnya diartikan sebagai pengoperasian (Kemdikbud, 2016). Operasionalisasi dalam konteks lembaga keuangan syariah berarti proses pengelolaan dana yang diimplementasikan pada produk keuangan (simpanan, pembiayaan, dan jasa) berdasarkan prinsip syariat Islam.

### **Prinsip-Prinsip Operasionalisasi dalam Lembaga Keuangan Syariah**

Prinsip simpanan murni (*wadiah*) adalah Prinsip simpanan murni merupakan fasilitas yang diberikan oleh Bank Islam untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *wadiah*. Fasilitas *wadiah* biasa diberikan untuk tujuan investasi guna mendapatkan keuntungan seperti halnya tabungan dan deposito. Dalam dunia perbankan *wadiah* identik dengan giro.

Bagi hasil (*syirkah*) adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Bentuk produk berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Lebih jauh prinsip *mudharabah* dapat dipergunakan sebagai dasar baik untuk produk pendanaan (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan, sedangkan *musyarakah* lebih banyak untuk pembiayaan.

Prinsip jual beli (*tijarah*) adalah sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin*).

Prinsip sewa (*ijarah*) adalah Prinsip ini secara garis besar terbagi kepada dua jenis: (1) *ijarah*, sewa murni, seperti halnya penyewaan traktor dan alat-alat produk lainnya (*operating lease*). Dalam teknis perbankan, Bank dapat membeli dahulu *equipment* yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu dan hanya yang telah disepakati kepada nasabah. (2) *bai takjiri* atau *ijarah muntahiyah bi al-tamlik* merupakan penggabungan sewa dan beli, dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa (*finansial lease*).

Prinsip jasa/fee (*ajr wal umulah*) adalah Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan oleh bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain:

bank garansi, kliring, inkaso, jasa, transfer, dan lain-lain. Secara syariah prinsip ini didasarkan pada konsep *ajr wal umulah* (Muhammad, 2002).

### **BMT Masalahah**

BMT adalah singkatan dari istilah *baitul maal wat tamwil*. Secara singkat, *baitul maal* merupakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah (Soemitra, 2009). Sedangkan *baitut tamwil* merupakan lembaga pengumpulan dana guna disalurkan dengan orientasi *profit* dan komersial (Abadi, t.t.). BMT merupakan salah satu jenis lembaga keuangan bukan bank yang bergerak dalam skala mikro sebagaimana koperasi simpan pinjam (KSP). Koperasi BMT Masalahah yang semula bernama Koperasi BMT MMU (*Maslahah Mursalah lil Ummah*) ini beralamat di Jl. Raya No. 10 Sidogiri Kraton Pasuruan. Berdirinya Koperasi ini bermula dari sebuah rasa prihatin dari Almarhum KH. Nawawi Thoyyib (Ketua Umum Pondok Pesantren Sidogiri) pada tahun 1993 karena maraknya praktek-praktek rentenir di lingkungan sekitar Pondok Pesantren Sidogiri, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga.

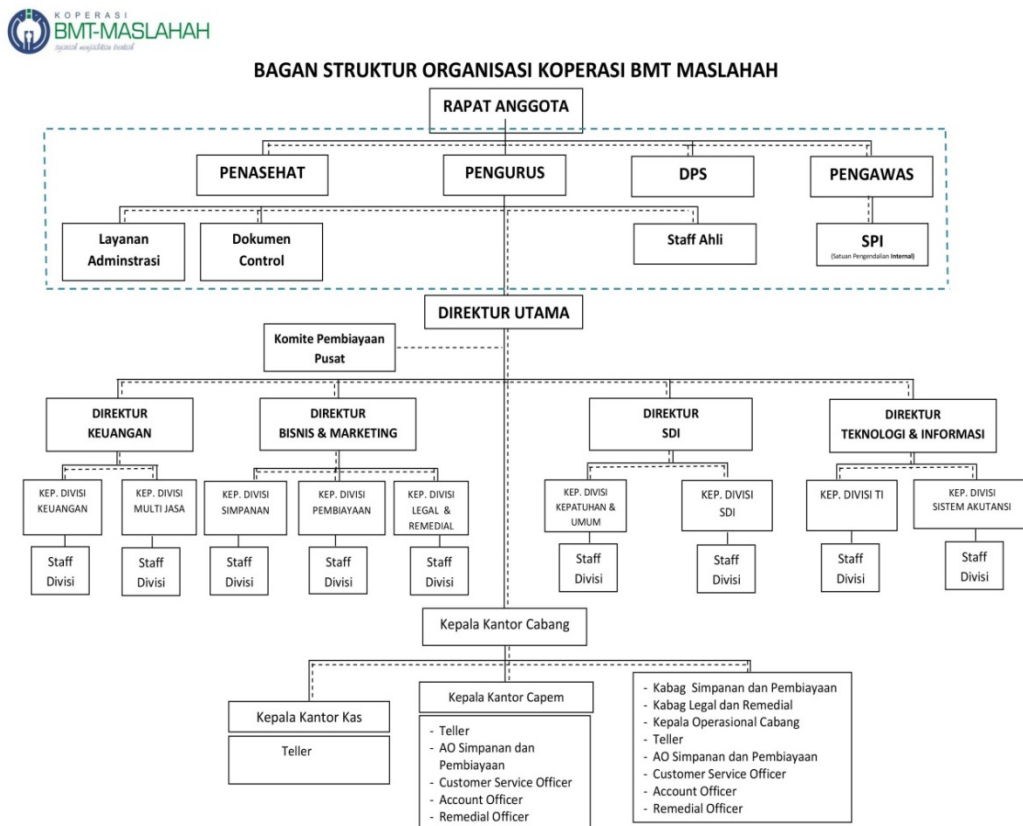
Para pendiri Koperasi BMT Masalahah yang pada waktu itu dimotori oleh Ustaz H. Mahmud Ali Zain bersama beberapa *Asatidz* Madrasah Miftahul Ulum Pondok Pesantren Sidogiri ingin sekali melanjutkan apa yang menjadi tujuan KH. Nawawi Thoyyib agar segera terwujud dengan rapi dan tertata. Setelah mengikuti *Halaqah/Seminar*, akhirnya sepakat untuk mendirikan Koperasi BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*) dan diberi nama Koperasi *Baitul Maal wat Tamwil Masalahah Mursalah lil Ummah* (BMT MMU) diresmikan pada tanggal 17 Juli 1997 yang bertempat di Desa Wonorejo Kecamatan Wonorejo Kabupaten Pasuruan Jawa Timur.

Modal awal Koperasi BMT MMU pada saat itu sebesar Rp. 13.500.000,- yang terkumpul dari 348 Anggota, terdiri dari Para *Asatidz*, Pengurus dan Pimpinan Madrasah Miftahul Ulum Pondok Pesantren Sidogiri. Pada tanggal 04 September 1997 Koperasi mendapatkan pengesahan sebagai Koperasi Serba Usaha (KSU) dibawah binaan Dinas Koperasi & UKM Kabupaten Pasuruan kemudian pada tahun 2009 sesuai Keputusan Rapat Anggota, Koperasi merubah alih bina di bawah binaan Dinas Koperasi & UMKM Provinsi Jawa Timur dengan Akta Pengesahan Perubahan Anggaran Dasar, Nomor: 518.1/PAD/BH/XVI/66/103/2009. Sebagai konsekuensi dari disahkannya Undang-undang Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian, pada tahun 2013 Koperasi merubah Anggaran Dasar sekaligus merubah nama yang semula Koperasi BMT

MMU (*Baitul Maal wat Tamwil Masalah Mursalah lil Ummah*) menjadi *Koperasi Baitul Maal wat Tamwil Masalah* (Koperasi BMT Masalah) (Maslahah, 2019).

Visi BMT Masalah adalah Menjadi lembaga keuangan syariah yang amanah, tangguh, profesional dan mampu memberikan pelayanan prima dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Misi BMT Masalah antara lain: 1) Mengelola Koperasi dan unit usaha secara profesional dengan menerapkan prinsip "*Good Corporate Governance*" untuk menciptakan kesejahteraan anggota, 2) Meningkatkan pelayanan dan peran serta pengembangan koperasi ke arah yang lebih maju dan produktif dalam mewujudkan penerapan syariah *kaffah*, 3) Meningkatkan pembinaan anggota sebagai edukasi menuju koperasi yang berkualitas, 4) Membangun kemitraan dengan pihak lain dalam pengembangan koperasi. Dan 5) Mengembangkan kepedulian sosial. Moto BMT Masalah adalah "*Syariah Menjadikan Berkah*" (Maslahah, 2019).

Gambar 1  
Struktur Organisasi BMT Masalah



### **Teori Keagenan (*Agency Theory*)**

Teori Agensi pertama kali dicetuskan oleh Jensen dan Meckling pada tahun 1976. Jensen menyatakan bahwa hubungan *agency* terjadi saat satu orang atau lebih (*principal*) mempekerjakan orang lain (*agent*) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan. *Principal* adalah pemilik saham atau investor dan yang dimaksud agen adalah manajemen yang mengelola perusahaan. Inti dari hubungan keagenan adalah adanya pemisahan fungsi antara kepemilikan di pihak investor dan pengendalian di pihak manajemen (Jensen & Meckling, 1976).

Jika fungsi pemilik dan manajemen dipisah, ini akan menimbulkan konflik keagenan di antara pemilik dan manajemen. Konflik kepentingan antara pemilik dan agen terjadi karena kemungkinan manajemen tidak selalu berbuat sesuai dengan keinginan pemilik, sehingga menimbulkan biaya keagenan (*agency cost*). *Agency cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh pemilik untuk mengawasi manajemen. Adanya penyimpangan antara keputusan yang diambil manajemen dan keputusan yang akan meningkatkan kesejahteraan pemilik akan menimbulkan kerugian atau pengurangan kesejahteraan prinsipal, nilai uang yang timbul dari adanya penyimpangan tersebut disebut *residual loss* (Jensen & Meckling, 1976).

Dengan kata lain teori keagenan mempunyai asumsi bahwa individu dimotivasi hanya oleh kepentingan pribadi (*self interest*). Apabila terjadi perilaku kooperatif dimana ada usaha memaksimalkan kesejahteraan kelompok (bersama-sama) maka hal ini menjadi tidak konsisten dengan teori keagenan. Teori keagenan bisa terjadi apabila kepentingan pribadi (tanpa paksaan) tidak konsisten dengan perilaku kooperatif kelompok atau dengan kata lain dapat menyebabkan perilaku kooperatif kelompok tidak efisien (Baiman, 1990).

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Dengan analisa deskriptif kualitatif maka penelitian ini memberikan gambaran bahwa *Ujrah* Sebagai *Sumber Profitabilitas Pada Islamic Microfinance Institutions* pada BMT Masalah dalam Operasionalisasi pada Akad-Akad Berbasis *Ujrah*.

Sumber data didapatkan secara primer dan secara sekunder. Data primer didapatkan oleh penulis melalui wawancara kepada responden dalam hal ini adalah anggota koperasi dan staf dari koperasi syariah. Observasi dilakukan peneliti sebelum lebih dalam menggali informasi terkait permasalahan, dokumentasi di perlukan untuk mengetahui data yang dimiliki oleh pihak koperasi

berkaitan dengan keanggotaan, sedangkan wawancara dilakukan untuk mengetahui profitabilitas BMT Maslahah dalam operasionalisasinya.

Peneliti melakukan random dalam penentuan responden dari pihak anggota dan mengambil sampel sebanyak 3 staf anggota. Sedangkan data sekunder didapatkan dari berbagai literatur, seperti dari buku, jurnal ilmiah sebelumnya, artikel, dan dari berbagai informasi yang berkaitan dengan strategi pemasaran pada koperasi syariah dalam penggunaan produk simpanan yang dimilikinya.

Teknik analisis data yang digunakan peneliti adalah dengan melakukan pengecekan secara terus menerus dalam menggali informasi baik yang didapat dari responden anggota maupun staf koperasi. Hal itu dilakukan agar bisa mendapatkan data yang riil dengan memadukan alat penelitian triangulasi yang berupa observasi, interview dan dokumentasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### **Model *Ujrah* dalam Operasionalisasi BMT Maslahah**

Profitabilitas BMT Maslahah bersumber dari *ujrah* atas jasa-jasa keuangan syariah yang dilakukan BMT Maslahah dalam operasionalnya. Di antara beberapa sumber profit tersebut, didapatkan dari anggota atas penanaman modal oleh anggota kepada BMT Maslahah dan implementasi *ujrah* dalam beberapa aspek operasional usaha, yakni pada produk tabungan, pembiayaan, jasa, dan sarana investasi syariah bagi anggota.

### ***Ujrah* dalam produk pendanaan BMT Maslahah**

Penerapan *ujrah* oleh BMT Maslahah dikaitkan pada dua hal, yaitu: (1) biaya administrasi pembukaan rekening untuk anggota baru, baik tabungan umum, Idul Fitri, Idul Adha, *Aqiqah*, *Qurban*, haji, umrah, ziarah/wisata, walimah, pendidikan, dan deposito berjangka; (2) biaya administrasi bulanan untuk anggota yang menyimpan dananya di BMT Maslahah dengan prinsip *wadiah*. *Ujrah* untuk BMT Maslahah atas pembukaan rekening anggota ialah sebesar Rp 5.000. Sedangkan untuk biaya administrasi bulanan tabungan dengan akad *wadiah*, dikenakan *ujrah* sebesar 1,25% yang harus dibayar oleh anggota. Dalam produk tabungan selain akad *wadiah* tidak ada *ujrah* atau biaya administrasi bulanan (Bambang, 2019).

### **Ujrah dalam produk pembiayaan BMT Maslahah**

Pembiayaan merupakan sumber penghasilan terbesar bagi BMT Maslahah yang di dalamnya terdapat unsur *ujrah* sebagai salah satu metode bagi BMT Maslahah dalam hal menghasilkan profit dalam produk pembiayaan. *Ujrah* dalam operasional pembiayaan diterapkan untuk tiga produk, yaitu Pembiayaan Tanpa Agunan (PTA), Pembiayaan Kendaraan Bermotor Berkah (PKBB), Gadai Emas Berkah (PGEb), Talangan Haji dan Umrah (PTHU).

### **Ujrah dalam produk jasa BMT Maslahah**

Sebagaimana lembaga keuangan syariah pada umumnya, produk layanan dengan prinsip *ujrah* diimplementasikan oleh BMT Maslahah dalam bentuk produk: transfer, *payment point online banking* (PPOB), *ticketing*, pengiriman paket dan surat.

### **Ujrah dalam sarana investasi syariah BMT Maslahah**

Selain ketiga operasional yang telah dipaparkan di atas, penulis juga mendapatkan temuan data mengenai operasional BMT Maslahah yang menyediakan sarana penanaman modal atau investasi syariah bagi anggota. Investasi syariah dalam hal ini merupakan bukan sebagai salah satu produk BMT Maslahah, tetapi termasuk bagian dari operasionalisasi yang berpengaruh terhadap profitabilitas BMT Maslahah dan anggota. Investasi syariah dalam BMT Masalahah biasa dikenal dengan saham, namun bukan saham dalam arti sebagaimana umumnya. Bagi anggota yang ingin mendapatkan sarana investasi ini hanya bisa melakukan kontrak di kantor pusat BMT Masalahah dalam bentuk akad *wakalah bil ujrah* (Hasan, 2019).

### **Nilai Profitabilitas Ujrah pada Akad-Akad Berbasis Ujrah dalam Operasionalisasi BMT**

#### **Ujrah dalam akad Wadiah**

Produk tabungan dengan akad *wadiah* terdapat *ujrah* yang ditetapkan BMT Maslahah sebesar Rp 5.000 untuk pembukaan rekening tabungan baru dan sebesar 1,25% untuk biaya administrasi bulanan. Tahapan pelaksanaan akadnya: 1) Anggota membuka rekening tabungan di kantor BMT Maslahah. 2) BMT Maslahah melayaninya dalam bentuk akad *wadiah*. 3) Anggota membayar biaya pembukaan rekening. 4) Anggota dapat menarik tabungannya sewaktu-waktu. 5) BMT Maslahah memotong saldo anggota sebagai biaya administrasi bulannya (Hasan, 2019).

### ***Ujrah dalam akad Qardhul hasan***

*Ujrah* dalam akad *qardhul hasan* ditetapkan oleh BMT sebesar Rp 5000 untuk pembukaan rekening awal dan tidak ada potongan administrasi bulanan. BMT Maslahah juga bisa memberikan insentif kepada anggota secara suka rela. Tahapan pelaksanaan akadnya: 1) Anggota membuka rekening tabungan di kantor BMT Maslahah. 2) BMT Maslahah melayaninya dalam bentuk akad *qardhul hasan*. 3) Anggota membayar biaya pembukaan rekening. 4) Anggota dapat menarik tabungannya sewaktu-waktu. 5) BMT Maslahah dapat memberikan *ujrah* kepada anggota secara suka rela dari hasil keuntungan usaha.

### ***Ujrah dalam akad Mudharabah***

*Ujrah* dalam akad *mudharabah* dibayar oleh anggota ketika pembukaan rekening deposito. Besaran *ujrah* yang ditetapkan ialah Rp 5.000. Adapun tahapan pelaksanaan akadnya sebagai berikut: 1) Anggota membuka rekening deposito di kantor BMT Maslahah. 2) BMT Maslahah melayaninya dalam bentuk akad *mudharabah*. 3) BMT Maslahah bersepakat dengan anggota perihal *nisbah* dan jangka waktu. 4) Anggota membayar biaya pembukaan rekening. 5) Anggota dapat menarik tabungannya ketika jatuh tempo. 6) BMT Maslahah mendistribusikan hasil keuntungan usaha kepada anggota sesuai *nisbah* (Hasan, 2019).

### ***Ujrah dalam Akad Bay'ul Fulus***

Pada produk pembiayaan tanpa agunan, BMT Maslahah melayani anggotanya dengan akad *bay'ul fulus*. *Bay'ul fulus* adalah akad jual beli uang, di mana BMT sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli (Haudi, 2019). *Ujrah* diterapkan ketika pencairan pembiayaan sebesar Rp 1% dari pengajuan pembiayaan. Syarat untuk pembiayaan akad ini ialah: pengajuan maksimal Rp 500.000, operasi usaha anggota berada di wilayah pasar terdekat kantor BMT Maslahah, nasabah memiliki catatan karakter yang baik dalam pandangan BMT Maslahah. Tahapan pelaksanaan akadnya: 1) Anggota mengajukan pembiayaan kepada BMT Maslahah. 2) BMT Maslahah melayaninya dalam bentuk akad *bay'ul fulus*. 3) BMT Maslahah bersepakat dengan anggota perihal angsuran dan jangka waktu pembiayaan. 3) BMT Maslahah mencairkan pembiayaan anggota. 4) Anggota membayar *ujrah* sebagai biaya admin yang ditetapkan oleh BMT Maslahah. 5) Anggota membayar angsuran kepada BMT Maslahah (Haudi, 2019).

### ***Ujrah dalam Akad Ijarah***

*Ijarah* merupakan akad pembiayaan yang sering sekali diterapkan dalam BMT Maslahah. Akad *ijarah* terdapat pada produk pembiayaan beragun. Syarat pembiayaan akad ini di BMT Maslahah ialah nasabah harus menyerahkan sertifikat hak milik, seperti: Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB), sertifikat rumah, dan tanah.

Praktik akad *ijarah* di BMT Maslahah tidak sama dengan praktik di lembaga keuangan syariah pada umumnya. Praktik ini akad *ijarah* timbul setelah akad *bay'ul wafa*. *Bay'ul wafa* adalah akad jual beli dengan janji, bahwa barang yang dibeli oleh BMT Maslahah akan dijual lagi kepada anggota (Hasan, 2019). Adapun tahapan pelaksanaan akadnya sebagai berikut: 1) Anggota mengajukan pembiayaan kepada BMT Maslahah. 2) BMT Maslahah melayaninya dalam bentuk akad *bay'ul wafa*. 3) Anggota menyerahkan sertifikat hak milik untuk dibeli oleh BMT Maslahah senilai pengajuan pembiayaan oleh anggota. 4) BMT Maslahah bersepakat dengan anggota perihal angsuran pokok pembiayaan dan jangka waktu pembiayaan. 5) BMT Maslahah dan anggota melakukan akad *ijarah* secara terpisah. 6) BMT Maslahah menyewakan kepada anggota sebuah barang yang sertifikatnya telah dibeli oleh BMT sebagaimana poin 3. 7) BMT Maslahah menetapkan *ujrah* atas sewa barang yang harus dibayar oleh anggota dalam jangka waktu tertentu. 8) BMT Maslahah melakukan survei lokasi rumah nasabah dan analisis 5C: *Character, Capacity, Collateral, Capital, & Condition of Economic*. 9) BMT Maslahah mencairkan pembiayaan anggota. 10) Anggota mengangsur pokok pembiayaan dan *ujrah* kepada BMT Maslahah selama jangka waktu yang telah ditentukan. 11) Pada jangka waktu tentu dan anggota sudah melunasi pokok pinjaman, barang bersertifikat yang sebelumnya dibeli oleh BMT Maslahah, menjadi milik anggota kembali. Anggota tidak perlu membayar *ujrah* lagi di sisa-sisa jangka waktu angsurannya jika pokok pinjaman sudah bisa dilunasi sebelum jangka waktu yang telah ditentukan (Mujib, 2019).

### ***Ujrah dalam Akad Rahn***

*Ujrah* diterapkan dalam produk gadai emas. BMT Maslahah saat ini hanya melayani produk gadai berupa emas. Praktik *rahn* emas ini timbul setelah adanya akad *qardh*. Tahapan pelaksanaan akadnya: 1) Anggota mengajukan pembiayaan kepada BMT Maslahah. 2) BMT Maslahah melayaninya dalam bentuk akad *qardh*. 3) Anggota menyerahkan emas sebagai *marhun* yang nilainya lebih besar pengajuan pembiayaan oleh anggota. 4) BMT Maslahah bersepakat dengan anggota perihal angsuran pokok dan *ujrah* penjagaan emas dan jangka waktu

pembiayaan. 5) BMT Maslahah melakukan survey lokasi rumah nasabah dan analisis 4C: *Character, Capacity, Collateral, Capital, & Condition of Economic*. 6) BMT Maslahah mencairkan pembiayaan anggota. 7) Anggota mengangsur pokok pembiayaan dan *ujrah* kepada BMT Maslahah selama jangka waktu yang telah ditentukan. 8) Pada jangka waktu tentu dan anggota sudah melunasi pokok pinjaman, barang *marhun* menjadi milik anggota kembali. Anggota tidak perlu membayar *ujrah* lagi di sisa-sisa jangka waktu angsurannya jika pokok pinjaman sudah bisa dilunasi sebelum jangka waktu yang telah ditentukan (Hasan, 2019).

### **Ujrah dalam Akad Wakalah Bil Ujrah**

Produk-Produk jasa BMT Maslahah seperti transfer, PPOB, *ticketing*, pengiriman paket dan surat ini menggunakan akad *wakalah bil ujrah*. Sama halnya dengan investasi syariah, namun besaran *ujrah* dan praktik akadnya berbeda. Besaran *ujrah* dalam produk-produk jasa banyak mengalami perubahan sesuai kebijakan manajemen BMT Maslahah, sedangkan besaran *ujrah* untuk sarana investasi bagi anggota mengikuti besaran pokok investasi yang ditanam oleh anggota.

### **Pedoman dalam Menentukan Besaran Ujrah**

BMT Maslahah memiliki acuan tersendiri dalam hal cara menentukan *ujrah* beserta besar yang ditentukannya. Berdasarkan triangulasi data yang penulis rangkum, besaran *ujrah* yang ditetapkan oleh BMT Maslahah dapat penulis sajikan dalam bentuk tabel berikut:

Tabel 2  
Indeks besaran *ujrah* dalam operasional BMT Maslahah

<b>Operasional</b>	<b>Akad</b>	<b>Besaran</b>
<i>Funding/pendanaan</i>	<i>Wadiyah</i>	Biaya pembukaan rekening: Rp 5.000; Biaya administrasi bulanan: 1,25%.
	<i>Qardhul hasan</i>	Biaya pembukaan rekening: Rp 5.000.
	<i>Mudharabah</i>	Biaya pembukaan rekening: Rp 5.000.
<i>Landing/pembiayaan</i>	<i>Bay'ul fulus</i>	Biaya administrasi: 1%.
	<i>Ijarah</i>	Biaya administrasi: 1,5%; Biaya sewa: 1,5% hingga 3%; Khusus talangan haji/umrah, biaya administrasi: Rp 700.000 dan biaya sewa porsi: 3,6 juta setahun.
	<i>Rahn</i>	Biaya administrasi: 1,5%; Biaya sewa: 1,5% hingga 3%
<i>Service/jasa</i>	<i>Wakalah bil ujrah</i>	Biaya transfer: Rp 2.500. Biaya PPOB: Rp 2.500 hingga Rp 3.000.
Penanaman modal	<i>Wakalah bil ujrah</i>	<i>Ujrah</i> : 18% dari pokok

Data diatas dapat memberikan gambaran kepada kita *ujrah* merupakan sumber keuntungan yang paling banyak dan mudah diimplementasikan pada praktik operasional BMT, baik produk simpanan, pembiayaan dan jasa disana terdapat imbalan untuk BMT dalam bentuk *ujrah*. Contoh profitabilitas dalam produk simpanan Biaya pembukaan rekening: Rp 5.000; dan Biaya administrasi bulanan: 1,25%. Per nasabah. Bila kita kalikan dengan jumlah anggota sebanyak 1.000 nasabah maka profit BMT dari pembukaan rekening adalah 5.000.000, dan bila dari 1.000 nasabah masing-masing memiliki simpanan 1.000.000 maka profit BMT dari *ujrah* 12.500 dikali 1.000 adalah 12.500.000.

Dan bila kita melihat *ujrah* dari produk pembiayaan sama dengan produk simpanan. Sedangkan produk jasa dari biaya transfer: Rp 2.500. Bila kita deskripsikan 1 bulan terdapat 100 nasabah yang transfer maka profit BMT dari *ujrah* service/jasa 2.500 dikali 100 adalah 250.000. Gambaran profitabilitas dari BMT Masalahah bisa terlihat dari *ujrah* yang di dapat dari produk yang ada dalam operasional BMT. Hal ini yang menjadi acuan profitabilitas BMT bersumber dari *ujrah*.

### **Keunggulan dan Kekurangan Praktik Akad yang Berbasis *Ujrah* di BMT Masalahah**

Keunggulan akad yang berbasis *ujrah*, diantaranya: *ujrah* merupakan sumber keuntungan yang paling banyak dan mudah diimplementasikan pada praktik operasional BMT, BMT tidak perlu menanggung kerugian usaha yang dialami nasabah, BMT mendapatkan besaran keuntungan yang tetap karena tidak bergantung pada hasil usaha nasabah, bagi anggota tabungan biasa mendapatkan bisa bonus saldo yang besarnya tidak tetap dan apabila BMT mengalami kerugian usaha, anggota tidak perlu menanggung kerugian tersebut, dan bagi anggota investasi saham bisa memperoleh bonus dalam jumlah yang besar dan tetap setiap tahunnya. Kekurangan akad yang berbasis *ujrah* ialah dalam sisi pembiayaan dan investasi saham, besaran keuntungan yang didistribusikan tidak mengikuti laba usaha.

### **PENUTUP**

*Ujrah* merupakan sumber profitabilitas terbesar dan paling banyak digunakan dalam praktik operasional BMT Masalahah. Akad-Akad yang berbasis *ujrah* dalam BMT Masalahah antara lain: *wadiah*, *mudharabah*, *qardhul hasan*, *bay'ul fulus*, *rahn*, *ijarah*, dan *wakalah bil ujrah*. *Ujrah* merupakan sumber keuntungan yang paling banyak dan mudah diimplementasikan pada praktik operasional BMT, BMT tidak perlu menanggung kerugian usaha yang dialami

nasabah, BMT mendapatkan besaran keuntungan yang tetap karena tidak bergantung pada hasil usaha nasabah, bagi anggota tabungan biasa mendapatkan bisa bonus saldo yang besarnya tidak tetap dan apabila BMT mengalami kerugian usaha, anggota tidak perlu menanggung kerugian tersebut, dan bagi anggota investasi saham bisa memperoleh bonus dalam jumlah yang besar dan tetap setiap tahunnya. Kekurangan akad yang berbasis *ujrah* ialah dalam sisi pembiayaan dan investasi saham, besaran keuntungan yang didistribusikan tidak mengikuti laba usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, I. (t.t.). *Pedoman Pengelolaan BMT*. Jakarta: Pustaka PKSP.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Arif. (2019, November 15). Ujrah di BMT Masalah. (A. Z. Kalam, & E. Latifah, Interviewers)
- Baiman, S. (1990). Agency Research In Managerial Accounting : A Second Look . *Accounting Organizations and Society*, 341–371.
- Bambang. (2019, November 13). Ujrah BMT Masalah. (A. Z. Kalam, & E. Latifah, Interviewers)
- Hasan, N. (2019, November 26). Ujrah di BMT Masalah. (A. Z. Kalam, & E. Latifah, Interviewers)
- Haudi. (2019, November 20). Ujrah di BMT Masalah. (A. Z. Kalam, & E. Latifah, Interviewers)
- Ismail, A. G., Wibowo, K. A., & Cokrohadisumarto, W. b. (2016). *BMT Praktik dan Kasus*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory Of The Firm : Managerial Behavior Agency Costs And Ownership Structure Agency Costs And Ownership Structure. *Journal of Financial Economic*, 305–360.
- Karim, A. A. (2003). *Ekonomi Islam: Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Kemdikbud, a. P. (2016). *KBBI Daring*. Retrieved Desember 7, 2019, from KBBI Daring Kemdikbud Online: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/>
- Maslahah, B. (2019). *Profil BMT Masalah*. Dokumen Pribadi BMT.
- Muhammad. (2002). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

MUI, D. (2002). *Fatwa DSN MUI: Nomor 27 Tahun 2002 Tentang Ijarah Muntahiyah bi at-Tamlik*. Retrieved Desember 7, 2019, from DSN MUI: <https://dsnemui.or.id/>

Mujib. (2019, November 14). (A. Z. Kalam, & E. Latifah, Interviewers)

Nurhayati, S. (2006). *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.

Ramli, H. (2006). *Teori Dasar Akuntansi Syariah*. Jakarta: Renaisan.

Santoso, H., & Anik. (2015). Analisis Pembiayaan Ijarah pada Perbankan Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 106-116.

Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Syafe'i, R. (2004). *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.

Yazid, M. (2017). *Fiqh Muamalah Ekonomi Islam*. Surabaya: Imtiyaz.