

## Strategi BAZNAS Menyalurkan Dana Zakat Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Menengah Di Kecamatan Tanjung Pura

Fitra Alpa Syafira<sup>1</sup>, Ahmad Fuadi<sup>2</sup>, Khairani Sakdiah<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> STAI Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura

Corresponding Author: ✉ [fitraalfasyafira09@gmail.com](mailto:fitraalfasyafira09@gmail.com)

### ABSTRACT

The role of the Amil Zakat Agency in Langkat Regency in supporting the economic development of MSMEs in Tanjung Pura District, Langkat Regency has been well implemented, namely with the strategy of the Amil Zakat Agency in Langkat Regency through an economic empowerment program and MSME business actors are provided with knowledge about their business and receive attention in the form of revolving capital. Based on this background, the authors are interested in conducting research on the strategy carried out by the Amil Zakat Agency of Langkat Regency in channeling zakat funds by empowering the economy of the middle class in Tanjung Pura District. after making observations and collecting initial data, the authors used qualitative research methods to simplify the process of collecting data through interviews and documentation, making it easier for writers to describe the data. After obtaining data related to the role of the Langkat district amil zakat agency, the authors triangulated the data by comparing the results of the data obtained through interviews with the results of observations about facts in the field. Furthermore, the researchers concluded that the role of Baznas in Langkat Regency in supporting capital for Micro, Small and Medium Enterprises in Langkat Regency had been well realized with the implementation of a program providing capital assistance to MSME entrepreneurs, namely entrepreneur Tikar Purun in Tanjung Pura District Village, Kab. Langkat, which has received venture capital assistance through Baznas Kab. Langkat. Thus the role of BAZNAS in supporting capital for MSME entrepreneurs in Kab. The level has been reached.

### Kata Kunci

*Amil Zakat Agency Strategy, Micro, Small, Medium Enterprises, Capital.*

## PENDAHULUAN

Ajaran agama Islam ada pembahasan yang sangat penting dan fundamental selain ibadah yang sifatnya *ibadah maghdah* (shalat dan puasa) yaitu ada pembahasan mengenai tata cara bergaul dengan sesama manusia sebagai makhluk ciptaan Allah SWT. Tata cara tersebut tertuang dalam bentuk solidaritas sesama umat muslim dengan cara saling berbagi rejeki dan penghasilan. Menyisihkan sebagian pendapatan yang diperoleh kemudian diberikan kepada suatu badan amil yang berwenang mengurus keuangan umat untuk disalurkan kepada masyarakat beragama Islam yang termasuk dalam 8 (delapan) golongan orang yang berhak menerima bantuan dalam bentuk zakat.

Keseimbangan peraturan syariat agama Islam dalam menjaga keutuhan pemeluknya adalah selain menjaga kemurnian ibadah yang sifat ibadah itu langsung tertuju kepada Allah SWT seperti shalat dan puasa juga amalan pokok juga mewajibkan umat muslim untuk beribadah melalui perantaraan orang lain namun tetap mendapatkan ganjaran pahala dari Allah SWT. Seperti seorang muslim yang membayar zakat maka mengeluarkan sebagian penghasilan tersebut untuk diberikan kepada fakir miskin sehingga dianggap ibadah sosial namun ganjaran pahala tentang murni dari Allah SWT. Selain meringankan beban orang lain (solidaritas) juga berbentuk amalan kebaikan disisi Allah SWT.

Mengeluarkan zakat sama halnya menjaga sendi-sendi agama Islam sebab zakat tidak hanya sebagai wujud ibadah kepada Allah SWT atau hanya sekedar menjalankan kewajiban yang telah ditentukan. Melainkan zakat sama seperti kewajiban moralitas yang harus dipenuhi dan dilaksanakan. Mengeluarkan zakat dalam bentuk memberikan bantuan sosial, santunan berupa sandang dan pangan yang berguna untuk menyelesaikan permasalahan kemiskinan yang melanda umat Islam. Selain dipergunakan untuk membiaya kebutuhan hidup masyarakat muslim yang membutuhkan, dana zakat juga dapat disalurkan dalam bentuk lain seperti pemanfaatan dana zakat untuk fasilitas umum, fasilitas pendidikan serta fasilitas keagamaan.

Menyikapi hal tersebut diatas agar pengumpulan dana zakat dapat dilakukan secara sistematis dan dilingungi oleh kehadiran pemerintahan. Maka, pemerintah telah mengeluarkan Undang-Undang no. 23 tahun 2011 tentang pengelolaan zakat sehingga didalam undang-undang tersebut diatas tentang proses pembentukan Badan Amil Zakat di setiap Kabupaten maupun Kota untuk menyelenggarakan kepentingan umat Islam yaitu menerima, mengelola dan menyalurkan dana zakat. Selain itu pembentukan Badan Amil Zakat sudah mendapatkan dukungan dari Presiden Republik Indonesia melalui Kepres No. 8 tahun 2001 yang menerangkan tugas dan tanggung jawab Badan Amil Zakat.

Pada saat sekarang ini permasalahan dilapangan pada dasarnya tidak hanya pada usaha untuk mengentaskan kemiskinan melalui program bantuan kebutuhan sandang dan pangan saja seperti penyaluran dana zakat yang berbentuk bantuan pasif yaitu hanya sebatas pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari. Oleh sebab itu kebutuhan akan bantuan dan perhatian dari Badan Amil Zakat dapat dirubah menjadi berbentuk bantuan pelatihan dan dukungan bagi masyarakat muslim untuk membuka usaha secara mandiri sehingga bantuan yang disalurkan muzakki melalui perantara Badan Amil Zakat akan dapat dimanfaatkan oleh mustahik (penerima zakat) secara berkepanjangan

sebab bantuan yang diberikan tidak hanya sebatas barang dan uang yang habis pakai untuk kebutuhan hidup.

Untuk mendukung peningkatan ekonomi masyarakat dan mengentaskan kemiskinan maka Badan Amil Zakat dapat mengadakan program pelatihan mustahik (penerima zakat) untuk memberikan wawasan dan pemahaman mengenai sistem dan tata cara mengelola Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai solusi yang inovatif dalam rangka meningkatkan pendapatan dan kualitas kehidupan masyarakat muslim yang berhak menerima dana bantuan zakat.

Usaha mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan suatu peran yang vital dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara yang sedang berkembang tetapi juga di negara-negara yang sudah maju. Diakui secara luas bahwa UMKM sangat penting dikarenakan karakteristik-karakteristik utama mereka yang membedakan mereka dari usaha besar, terutama karena UMKM adalah usaha-usaha padat karya, terdapat disemua lokasi terutama dipedesaan, lebih tergantung pada bahan-bahan baku lokal, dan penyedia utama barang-barang dan jasa kebutuhan pokok masyarakat berpendapatan rendah atau miskin.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut diatas maka peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang membahas mengenai eksistensi ekonomi Islam dalam menjawab berbagai tantangan dari lemahnya sistem perekonomian yang seolah olah menganut aliran kapitalisme dan kolonialisme. Oleh sebab itu penulis mengajukan judul penelitian yaitu "Strategi Baznas Menyalurkan Dana Zakat Melalui Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Menengah Di Kecamatan Tanjung Pura".

## **METODE PENELITIAN**

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Strategi Baznas Kab. Langkat Dalam Menyalurkan Dana Zakat**

Setelah melaksanakan penelitian di lapangan, menurut hemat penulis, peran Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Langkat dalam terlaksananya tugas dan tanggung jawab Badan Amil Zakat Nasional dalam Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2011 ini pada pengelola zakat oleh UPZ adalah meningkatkan kerja sama guna menyatukan persepsi antara pemerintah dan masyarakat dalam mengentaskan kemiskinan.

Pendistribusian zakat di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Langkat diatur dan dilaksanakan oleh wakil ketua II yakni bidang pendistribusian dengan pengawasan dan keikutsertaan ketua Badan Amil Zakat Nasional yang memiliki tugas dalam semua bidang, yakni bidang penghimpunan, pendistribusian, administrasi dan keuangan, serta humas dan pemberdayaan sumberdaya manusia.

Zakat di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Langkat disalurkan kepada mustahik yaitu asnaf delapan. Dari delapan asnaf yang berhak menerima zakat, ketua Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Langkat menyatakan terdapat beberapa asnaf yang menjadi prioritas dalam menerima zakat, yakni golongan fakir miskin, *fi sabilillah*, *mu'allaf*, dan amil. Prioritas tersebut diberikan karena hasil dari penghimpunan belum mencukupi untuk memenuhi semua kebutuhan mustahik.

Khusus mustahik golongan amil dalam operasional pengelolaan telah mendapat bantuan rutin dari pemerintah daerah Kabupaten Langkat setiap tahunnya. Bantuan tersebut berupa uang yakni senilai Rp. 200.000.000,-, akan tetapi bantuan dana dari pemerintah daerah tersebut belum mencukupi kebutuhan operasional pengelolaan Badan Amil Zakat Kabupaten Langkat, karena dana operasional yang dibutuhkan ialah senilai Rp. 400.000.000,- sehingga kekurangan Rp. 200.000.000,- diambihkan dari dana penghimpunan.

Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Langkat mendistribusikan dana zakat menggunakan dua model atau bentuk yaitu aktif dan pasif. Model aktif dilakukan secara rutin setiap satu tahun sekali yakni menjelang hari raya yang diberikan kepada fakir miskin. Pemberian secara aktif didistribusikan minimal kepada 16 desa dengan acuan penyaluran berdasarkan data fakir miskin yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Langkat, Dinas Sosial Kabupaten Langkat, serta dari Kepala Desa yang bersangkutan. Model pendistribusian aktif ini diberikan dalam bentuk uang antara Rp. 100.000,- sampai dengan Rp. 150.000,- dan dapat pula ditambah dengan beras.

Bentuk pendistribusian secara aktif ini termasuk pendistribusian secara konsumtif tradisional, yakni pendistribusian yang langsung diberikan kepada mustahik tanpa adanya pembekalan mengembangkan dana zakat yang diterima oleh mustahik. Pola pendistribusian yang selanjutnya ialah pasif. Pendistribusian secara pasif adalah penyaluran zakat yang dilakukan Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Langkat kepada mustahik atas dasar permohonan yang diajukan.

Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Langkat akan memberikan pelayanan bagi pemohon yang direkomendasikan oleh Unit Pengumpul Zakat (UPZ) desa ataupun kecamatan dengan di ketahui oleh kepala desa atau camat

setempat. Bentuk zakat yang diberikan bersifat kondisional sesuai dengan apa yang dibutuhkan mustahik yang bersangkutan. Misalnya berupa kursi roda, sepeda, pengobatan bagi yang sakit bertahun-tahun, serta pemberian beasiswa kepada siswa di sekolah-sekolah. Pola pendistribusian secara pasif yaitu pendistribusian zakat tersebut termasuk dalam bentuk pendistribusian konsumtif kreatif. Pendistribusian secara konsumtif kreatif adalah penyaluran zakat secara langsung dalam bentuk lain, dengan harapan dapat bermanfaat lebih baik.

### **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemasaran Usaha Tikar**

Usaha tikar purun Pengerajin Tikar Purun di Langkat merupakan industry ikon yang mengolah bahan baku tikar purun menjadi ikon khas di Kab. Langkat dan kemudian melakukan kegiatan pemasaran. Usaha tikar purun oleh pengerajin Tikar Purun ini tentunya berupaya keras memenuhi semua kebutuhan konsumen akan ikon khas Kab. Langkat sehingga konsumen merasa puas. Berbagai upaya dilakukan untuk meningkatkan penjualan.

Tingginya tingkat persaingan membuat para pengusaha harus bekerja keras agar mampu mendapatkan konsumen yang sebanyak-banyaknya. Agar penjualan dapat meningkat dan memperoleh keuntungan maka dibutuhkan analisa mengenai kondisi pemasaran usaha tikar purun ini. Analisa ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap kegiatan pemasaran usaha tikar purun Pengerajin Tikar Purun di Langkat. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemasaran usaha tikar purun Pengerajin Tikar Purun dapat dilihat pada uraian berikut :

#### **1. Produk**

Produk merupakan sesuatu yang ditawarkan pada suatu pasar untuk mendapatkan perhatian dari konsumen untuk dimiliki, digunakan atau dikonsumsi serta bisa memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Produk itu harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan. Untuk mengembangkan sebuah produk, pengusaha perlu memikirkan kualitas atau mutu dari produk tersebut. Semakin besar manfaat yang diperoleh pembeli terhadap suatu barang atau jasa tertentu maka akan semakin besar pula kesediaan mereka untuk membeli barang atau jasa tersebut.

Usaha tikar purun Pengerajin Tikar Purun selalu meningkatkan kualitas produk yang di pasarkan, seperti halnya yang sering lakukan yakni meningkatkan cita rasa dari produk tersebut dan juga untuk menghindari kejenuhan dari konsumen. Adapun produk yang dihasilkan oleh usaha mikro tikar purun Pengerajin Tikar Purun terdiri dari berbagai macam ikon khas Langkat.

Adapun produk-produk yang umum di buat oleh usaha tikar purun Kec. Tanjung Pura terdiri dari :

- a. Tikar purun
- b. Tikar purun sedang
- c. Tikar purun kecil
- d. Tikar purun mini
- e. Tikar purun stel
- f. Tikar purun campuran

Produk-produk tersebut di buat dengan berbagai jenis bahan dan rasa yang berbeda-beda. Produk tersebut dibuat dengan menggunakan tenaga manusia dan dibantu dengan beberapa peralatan lainnya. Pengusaha tikar purun Pengerajin Tikar Purun berusa keras menciptakan produk-produk yang enak dan di sukai oleh masyarakat.

## 2. Harga

Penetapan harga merupakan salah satu unsur bauran pemasaran (*marketing mix*) yang sangat penting untuk diperhatikan oleh perusahaan yang ingin menjual produk yang dihasilkannya, karena harga dapat mempengaruhi posisi persaingan. Dalam penetapan harga tersebut suatu perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kondisi perekonomian, permintaan dan penawaran, persaingan dan biaya, peraturan pemerintah dan tujuan perusahaan.

Harga suatu produk atau jasa merupakan penentuan bagi permintaan pasar, jadi harga yang tepat adalah harga yang dapat diterima oleh pasar dan mampu memberikan laba yang layak bagi perusahaan. Harga jual sangat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk-produk yang ditawarkan, jika harga jual tinggi perusahaan akan mengalami kesulitan dalam meningkatkan volume penjualan. Sebaliknya jika harga jual rendah konsumen akan tertarik untuk melakukan pembelian sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Bila ingin memenangkan persaingan, harga produk harus kompetitif. Dalam islam, tidak diperkenankan membanting harga dengan tujuan menjatuhkan pesaing. Kebijakan harga harus benar-benar diperhatikan dan dilaksanakan dengan baik dan tepat, katrena kebijakan harga yang tepat akan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan. Harga jual yang ditetapkan oleh suatu perusahaan juga dapat merangsang pembeli dalam melakukan pembelian pada perusahaan tersebut. Para konsumen akan lebih tertarik untuk membeli suatu produk yang harga jualnya relative rendah, jika dibandingkan dengan harga jual yang tinggi.

Dalam penetapan harga suatu produk pada dasarnya berpedoman pada biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut sebagai hasil usaha. Sedangkan faktor yang lain yang juga harus diperhatikan dalam penetapan harga tersebut adalah keberadaan perusahaan sejenis yang akan menjadi saingan dalam merebut pasar. Oleh sebab itu, dalam penetapan kebijakan harga sebuah produk, pimpinan perusahaan harus dapat menetapkan kebijakan harga yang tepat sehingga penjualan produk dapat mencapai keuntungan yang maksimal. Usaha Pengerajin Tikar Purun Pengerajin Tikar Purun menetapkan harga jual menggunakan *Cost Plus Method* tersebut.

Dalam melakukan proses produksi, masing-masing usaha menggunakan jenis dan tipe kualitas bahan yang berbedabeda. Sehingga biaya produksi masing-masing usaha juga mengalami perbedaan. Kondisi tersebut menyebabkan harga jual masing-masing usaha mengalami perbedaan. Perbedaan harga tersebut tidak berpengaruh buruk terhadap pasar, karena akibat penggunaan bahan yang berbeda-beda akan mengakibatkan hasil produk yang diciptakan juga mengalami perbedaan kualitas.

#### **Strategi Baznas Kab. Langkat dalam Mendukung UMKM**

Pendayagunaan yang dilakukan Baznas Kab. Langkat untuk usaha produktif yaitu melalui pendamping (fasilitator). Maksudnya adalah pendamping sepenuhnya bertanggungjawab terhadap kualitas penerima dana (mustahik). Baznas melalui fasilitator memberikan pemberian modal, pemberian sarana, pendampingan usaha hingga penguatan produk. Hal ini sesuai dengan bentuk pendayagunaan dana zakat.

Peneliti mewawancarai Bapak KH. Abdurahman, S.Ag yang bertugas sebagai Ketua BAZNAS Kab. Langkat. Beliau menjelaskan bahwa :

“Dalam melaksanakan program Baznas yaitu membentuk usaha mikro yang berbasis syariah telah diterapkan pada tahun 2017 yaitu pada pemberian modal kepada pemilik usaha kecil dan menengah di daerah Kabupaten Langkat.”

Analisis pendayagunaan dan peran Baznas Kabupaten Langkat pada pemberian modal Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kab. Langkat yaitu di pada pemilik usaha Tikar Purun yang beralamat di Desa Kec. Tanjung Pura Kab. Langkat yaitu sebagai berikut :

##### a. Kekuatan

Baznas Kab. Langkat memiliki divisi khusus untuk melakukan pendayagunaan zakat untuk usaha produktif dimana divisi ini menjadi kekuatan dalam fokus menjalankan program UMKM. Baznas pun

- mempunyai binaan desa sehingga program-programnya fokus sesuai target.
- b. Kelemahan  
Kelemahan yang dihadapi oleh pihak Baznas yaitu belum adanya sertifikasi untuk fasilitator (pendamping) sehingga menjadi penghambat untuk mencetak fasilitator-fasilitator yang profesional dan melakukan pembinaan kepada pengusaha UMKM.
  - c. Peluang  
Peluang diadakannya pola pendayagunaan dana zakat untuk usaha produktif karena belum banyak lembaga yang bergerak dipemberdayakan yang bersumber dari dana Zakat Infak dan Shadaqah (ZIS) dan semakin tingginya kesadaran masyarakat untuk berZIS produktif. Kebanyakan lembaga lain hanya fokus kepada penghimpunan dan penyaluran dana tanpa membina penerima dana untuk berkembang dari penerima dana menjadi pemberi dana.
  - d. Dana zakat yang diterima mustahik pada usaha produktif:  
Bantuan sarana usaha dan modal yang diberikan, berdasarkan hasil assessment kebutuhan calon penerima manfaat program bantuan ekonomi. Dana zakat yang diberikan untuk usaha produktif setiap penerima manfaat berbeda sesuai dengan kebutuhan mustahik tersebut.
  - e. Planning jangka panjang dalam usaha produktif:  
Pada tahun 2019 BAZNAS Kab. Langkat memiliki target membina 1080 Desa Kabupaten Langkat, artinya bahwa semakin luas jangkauan UMKM maka didalamnya semakin banyak usaha ekonomi yang terus dibantu dalam modal usaha, pembinaan, penguatan produk dan legalitasnya. Dengan hasil analisis SWOT di atas dapat terlihat jelas yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Baznas Kab. Langkat (RZ). Menurut peneliti, ancaman dari lembaga lain yaitu dalam proses penghimpunan dana.

## KESIMPULAN

Peran Baznas Kabupaten Langkat dalam mendukung permodalan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Kabupaten Langkat sudah terealisasi dengan baik dengan adanya implementasi program pemberian bantuan modal bagi pengusaha UMKM yaitu pengusaha Tikar Purun di Desa Kecamatan Tanjung Pura Kab. Langkat yang telah mendapatkan bantuan modal usaha melalui Baznas Kab. Langkat. Dengan demikian peran BAZNAS dalam mendukung permodalan bagi pengusaha UMKM di Kab. Langkat sudah tercapai.



Penerapan strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh usaha tikar purun dalam mengatasi persaingan yaitu dengan cara meningkatkan cita rasa dari tikar purun, kualitas produk, minat masyarakat, intensitas promosi, pelayanan. Namun usaha tikar purun dalam mengatasi persaingan menfokuskan dengan meningkatkan pelayanan. Karena apabila kita memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen maka konsumen tersebut akan senang dan ingin untuk membeli produk yang kita tawarkan. Kemudian berdasarkan hasil observasi dan penelitian penulis menyimpulkan bahwa pelaksanaan strategi pemasaran sudah berasaskan prinsip ekonomi syariat yaitu tidak ada praktek penipuan dan tidak ada praktek jual beli barang yang tidak sesuai dengan kelayakan sesuai dengan ketentuan syariat.

Pelaksanaan pemasaran yang dilaksanakan oleh usaha pembuatan tikar purun secara umum sudah sesuai dengan ajaran Ekonomi Islam yaitu dengan diberlakukan program promosi tatap muka melalui karyawan yang bertugas sebagai sales yang menawarkan produk unggulan dari Pengerajin Tikar Purun dengan menyediakan brosur kemudian memberikan harga khusus bagi mobil yang secara rombongan. Selain itu, di Pengerajin Tikar Purun diterapkan sistem sedekah yakni para pengunjung diberikan minuman kopi dan teh hangat secara gratis serta disediakan beberapa fasilitas penunjang seperti mushalla, kamar mandi, loker istirahat dan pendopo tempat pertemuan pengajian.

Bahwa implementasi strategi pemasaran berdasarkan prinsip syariah yang diterapkan oleh Pengerajin Tikar Purun dapat meningkatkan profit keuntungan bersih oleh pemilik usaha Pengerajin Tikar Purun yaitu adanya peningkatan pendapatan dalam rentang waktu 1 (satu) bulan sejumlah Rp. 15.000.000 (lima belas juta rupiah) dari sebelum diterapkannya sistem pemasaran pendapatan Tikar Purun Tanjung Pura hanya berkisar pada 5.000.000 (lima juta rupiah) hingga 7.000.000 (tujuh juta rupiah).

#### DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. *Manajemen Pemasaran*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007).
- Ali, M. Daud. *Sistem Ekonomi Islam: Zakat dan Wakaf*, (Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press). 2008).
- A. Karim, Adiwarmarman, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).
- Al-Assal, A. Muhammad, *Sistem, Prinsip, dan Tujuan Ekonomi Islam*, (Jakarta: Pustaka Setia, 2000).
- A. M. Saefuddin, *Ekonomi dan Masyarakat Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2000).

- Chapra, M. Umer, *The Future of Economic: An Islamic Perspective, "Landscape Baru Perekonomian Masa Depan"* (Jakarta: Sebi Press, 2001).
- David, F.R, 2006. *Manajemen Strategis* (Terjemahan). (PT. Indeks. Jakarta).
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Pustaka Nuun, 2000).
- Giddens. A. *Kapitalisme dan Teori Sosial Modern*, (Jakarta: UI Press, 2000).
- Kasali, R. *Membidik Pasar Indonesia : Segmentasi Targeting Positioning*. (PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta, 2007).
- Kara. Muslimin H. *Bank Syariah Di Indonesia analisis Kebijakan Pemerintah Indonesia Tentang Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005).
- Laonso. H. *Hukum Islam Alternatif*. (Jakarta: Restu Illahi, 2005).
- Muhammad. *Lemabaga Keuangan Mikro Syari'ah Pergulatan Melawan Kemiskinan dan Penetrasi Ekonomi Global*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).
- Mubyarto, *Ekonomi Rakyat, Program Demokrasi Ekonomi Indonesia*. (Yogyakarta: Adtya Media, 2007).
- Qardhawi, Y. *Norma dan Etika Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).
- Rahardjo. D. *Islam dan Transformasi Sosial-Ekonomi*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2002).
- Rianto. Adi. *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*, (Jakarta: Granit, 2004).
- Saladin, D. *Intisari Pemasaran dan Unsur-Unsur Pemasaran*. (Jakarta: CV. Linda Pustaka, 2003).
- Sabahuddin.A. *Menimbang Ekonomi Islam: Keuangan Publik, Konsep Perpajakan dan Peran Baitul al-mal*. (Bandung: Nuansa, 2005).
- Simatupang, Y. *Perancangan Strategi Pemasaran Dengan Metode Proses Hirarki Analitik pada RS BMC*. Skripsi pada Departemen Manajemen. Fakultas Ekonomi dan manajemen. (Bogor : Institut Pertanian Bogor, 2007).
- Suharto, E. *Membangun Masyarakat Membedayakan Rakyat*, (Jakarta: Gp. Press, 2000).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2001).
- Soejono Soekanto, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004).
- S. Nasution, *Metodologi Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: Tarsito Pers, 2001).
- Tjiptono, F. *Strategi Pemasaran*. (PT Andi: Yogyakarta, 2007).
- M. Thoyib. I. dan Sugiyanto. *Islam dan Pranata Sosial Kemasyarakatan*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002).