

## ANALISIS EFEKTIVITAS MODEL PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM: STUDI PADA FINTECH ALAMI SHARIA

Sabrina Azzahra

Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan  
Nasional Veteran Jakarta, Indonesia  
Email: [sabrinaa@upnvj.ac.id](mailto:sabrinaa@upnvj.ac.id)

### Abstrak

*Perkembangan jumlah UMKM di Indonesia yang terus mengalami peningkatan, dibarengi dengan perkembangan fintech di Indonesia terus meningkat, dipicu oleh kemajuan teknologi informasi dan komunikasi yang cepat, adanya permintaan pasar yang besar akan kemudahan akses ke layanan keuangan. Tapi ada beberapa masalah yang dihadapi yaitu masalah pembiayaan. Munculnya fintech di Indonesia memudahkan masyarakat untuk mendapatkan modal usaha, pembiayaan modal usaha melalui aplikasi fintech, yang alur pengajuan pembiayaannya lebih mudah dibandingkan pembiayaan ke bank. Metode riset ini memakai metode kualitatif deskriptif melalui jenis studi kasus, pada penelitian ini penulis bertujuan menganalisis efektivitas model pembiayaan syariah yang digunakan pada fintech syariah, dan dampaknya terhadap perkembangan UMKM. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan syariah yang ada pada ALAMI SHARIAH yang mudah dan bisa dilakukan secara online sehingga sangat memudahkan para pelaku UMKM untuk mendapatkan modal usaha, sehingga dengan memiliki modal usaha tentunya para pelaku UMKM bisa menjalankan bisnisnya dengan lancar karena arus kas yang stabil. Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan syariah pada fintech ALAMI SHARIA efektif dalam pengembangan UMKM.*

**Kata Kunci :** Efektivitas, Pembiayaan Syariah, UMKM, Fintech

*Analysis of the Effectiveness of the Islamic Financing Model in the Development of MSMEs : Studies on Fintech ALAMI SHARIA*

*By Sabrina Azzahra*

**Abstract**

*The development of the number of MSMEs in Indonesia which continues to increase, is accompanied by the development of fintech in Indonesia which continues to increase, triggered by the rapid advances in information and communication technology, there is a large market demand for easy access to financial services. But there are some problems faced, namely the problem of financing. The emergence of fintech in Indonesia makes it easier for people to obtain venture capital, financing business capital through fintech applications, where the flow of applying for financing is easier than financing to banks. This research method uses descriptive qualitative methods through case studies. In this study, the authors aimed to analyze the effectiveness of the Islamic financing model used in Islamic fintech, and its impact on the development of MSMEs. The results of this study indicate that the sharia financing mechanism in ALAMI SHARIAH is easy and can be done online, making it very easy for MSME actors to obtain business capital. By having business capital, MSME actors can run their business smoothly due to stable cash flow. It can be concluded that Islamic financing in the ALAMI SHARIA fintech is effective in developing MSMEs.*

**Keywords:** *Effectiveness, Sharia Financing, MSMEs, Fintech*

**1. PENDAHULUAN**

Pada awalnya, fintech di Indonesia lebih fokus pada penyediaan *payment gateway* yaitu *platform* pembayaran *online* untuk transaksi *e-commerce*. Namun seiring waktu berbagai jenis layanan fintech lainnya juga mulai berkembang seperti *peer-to-peer lending*, asuransi digital, investasi *online*, dan masih banyak lagi. Beberapa faktor yang mendukung perkembangan fintech di Indonesia antara lain penetrasi internet yang semakin luas di seluruh Indonesia, adanya dukungan regulasi pemerintah yang memperbolehkan operasional fintech yang jelas untuk beroperasi, peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya layanan keuangan melalui perbankan ataupun fintech, dan adanya investor-investor asing yang tertarik pada potensi pasar fintech Indonesia yang besar.

Alasan penulis memilih PT. ALAMI SHARIA sendiri karena merupakan salah satu fintech syariah yang terdaftar dan berizin dari OJK, ALAMI SHARIAH sudah melakukan pendanaan kepada 1504 UKM dan individu dengan total pendanaan sebesar Rp 4,4 Triliun. Dan juga ALAMI SHARIA juga memiliki berbagai penghargaan, salah satunya adalah pemenang dalam ajang *Word Islamic Fintech Award 2020* sebagai *Best Islamic P2P Finance Platform*. Maka pada penelitian ini penulis bertujuan untuk menganalisis efektivitas model pembiayaan syariah pada PT. ALAMI SHARIA dalam pengembangan UMKM.

## 2. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang dilakukan pada penelitian ini dengan metode kualitatif dan studi kasus. Lalu lokasi penelitian PT. ALAMI SHARIA yang berlokasi di Plaza 89 Lantai 12 Kav.X7, Jl. H. R. Rasuna Said No.6, RT.2/RW.5, Karet Kuningan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Objek dari penelitian ini adalah pembiayaan pada PT. ALAMI SHARIA. Sedangkan subjek pihak internal Pimpinan Alami Sharia, sedangkan pihak eksternalnya pengguna atau pelaku UMKM yang menggunakan aplikasi Alami Sharia. Sumber datanya yaitu data primer yang didapatkan dengan metode wawancara dan observasi, lalu data sekunder yang didapatkan dari *website* ALAMI SHARIA. Teknik validitas dan analisis triangulasi sumber data serta triangulasi teori, dan reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Kegiatan Observasi

#### 3.1.1 Observasi Berdasarkan Marketing

##### 1. Observasi Produk

Pembiayaan pada ALAMI SHARIA dibagi menjadi tiga jenis produk yaitu *Invoice Financing* yang merupakan model pembiayaan berdasarkan *invoice* yang sudah ditagihkan, dimana peminjam dana memiliki tanggung jawab untuk melunasi *invoice* dan tidak berkesanggupan untuk melunasinya, sehingga ALAMI SHARIA hadir untuk menalangi dana *invoice* tersebut. Produk selanjutnya yaitu *Purchase Order Financing* merupakan pembiayaan untuk membiayai pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga. Selanjutnya ada *Community Based Financing* yang Pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas (ekosistem) dengan skema pembayaran dikoordinasikan melalui pengurus komunitas.

##### 2. Observasi Dana

Jumlah dana yang dapat diajukan pembiayaan kepada ALAMI SHARIA bernilai dari Rp 500.000.000 sampai Rp 2.000.000.000 dengan tenor waktu pengembalian hingga 6 bulan. Besaran jumlah yang dapat diterima oleh penerima pembiayaan itu tergantung dari hasil *assesment* yang telah dilakukan oleh tim *Risk*. Dan jumlah dana yang pada umumnya dapat dibiayai sebesar 80% dari HPP, dengan ujarah yang diterima oleh pendana sekitar 14 – 18% per tahun, serta biaya untuk *market place fee* ALAMI SHARIA sekitar 2 – 4 % per pencairan.

##### 3. Observasi Tempat

Kantor dari ALAMI SHARIA ini memiliki dua lokasi yang berbeda yaitu di Plaza 89 Karet Kuningan Jakarta Selatan dan Kantor Hijra Group di Ruko Pondok Indah Plaza Kebayoran Lama Jakarta selatan. Observasi ini dilakukan pada tanggal 7 – 8 Juni 2023.

4. Observasi Orang (*People*)

ALAMI SHARIA memiliki tim yang bernama *People Culture*, dimana pada ALAMI SHARIA memiliki beberapa ciri yang unik berbeda dengan perusahaan lain yaitu budaya atau kebiasaan dimana setiap pagi hari sebelum memulai pekerjaan wajib melakukan tadarus bersama begitu pula saat sore hari sebelum pulang, lalu ada program khatam Al-Quran setiap sebulan sekali, dan mereka juga menetapkan 4 (empat) hari kerja dari senin – kamis saja. Penulis juga melakukan observasi terhadap beberapa orang yang sudah diwawancarai.

5. Observasi Proses

Proses yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan yaitu pertama dengan mendaftar melalui website ALAMI SHARIA, dan melengkapi semua dokumen persyaratan yang ada yaitu antara lain e-KTP dan NPWP pendiri perusahaan, dokumen tagihan (*invoice*) kepada pemberi kerja/*payor*, Berita Acara Serah Terima (BAST) Pekerjaan, Faktur Pajak atas *invoice* yang diajukan, *Invoice historis* dan faktur pajak yang sudah pernah terbayar, Berita Acara Uji teknis (jika dipersyaratkan dalam kontrak), Dokumen lainnya (jika dipersyaratkan dalam kontrak), Akta pendirian s.d. perubahan terakhir (berikut SK Kemenuhman), Nomor Induk Berusaha, Laporan Keuangan 3 tahun terakhir, Mutasi rekening koran 6 bulan terakhir. Selanjutnya akan dilakukan *asessment* oleh tim *Risk* dan menghasilkan *scoring* untuk mengetahui tingkat resiko dan menentukan besaran jumlah pembiayaan yang dapat diterima. Setelah itu dilakukan *campaign* untuk mencari pendana, dan sampai diakhir yaitu pencairan dana.

### 3.1.2 Observasi Berdasarkan Segmentasi, Target, dan Posisi Pasar

1. Segmentasi Pasar

Segmentasi di ALAMI SHARIA yaitu perusahaan yang sudah berbentuk PT/CV maupun UMKM yang membutuhkan modal untuk menjalankan usaha mereka, dan pastinya usaha yang dijalankan tidak bertentangan syariah.

2. *Targetting* atau Sasaran

Target yang ingin dicapai oleh ALAMI SHARIA yaitu memperluas literasi fintech berbasis syariah dan diharapkan dapat memiliki kebermanfaatan menuju *Hijra Financial*. Dan membentuk sebuah ekosistem yang saling berkesinambungan.

3. *Positioning* atau Posisi Pasar

Posisi pasar di ALAMI SHARIA merupakan perusahaan P2P yang berbasis syariah, yang memiliki berbagai macam jenis produk pembiayaan. ALAMI SHARIA perusahaan yang memfasilitasi pembiayaan UMKM yang kurang terlayani melalui layanan keuangan inovatif untuk membantumereka tumbuh, akses pembiayaan yang memadai mendorong pertumbuhan ekonomi.

### 3.2 Model Pembiayaan di ALAMI SHARIA

Pembiayaan pada ALAMI SHARIA dibagi menjadi tiga jenis produk yaitu:

1. *Invoice Financing*

*Invoice Financing* yang merupakan model pembiayaan berdasarkan *invoice* yang sudah ditagihkan, dimana peminjam dana memiliki tanggungan untuk melunasi *invoice* dan tidak berkesanggupan untuk melunasinya, sehingga ALAMI SHARIA hadir untuk menalangi dana *invoice* tersebut. Akad yang digunakan pada *invoice financing* adalah Wakalah bil Ujrah dan Qard, lalu besaran Ujrah yang dapat diterima oleh pendana berkisar 14 – 18% per tahun, serta biaya untuk *market place fee* ALAMI SHARIA sekitar 2 – 4 % per pencairan. Berikut ini adalah skema alur pembiayaan *Invoice Financing*

2. *Purchase Order Financing*

Produk selanjutnya yaitu *Purchase Order Financing* merupakan pembiayaan untuk membiayai pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga. Akad yang digunakan yaitu Musyarakah dan Murabahah, lalu besaran margin yang dapat diterima oleh pendana berkisar 14 – 18% per tahun, serta biaya untuk *market place fee* ALAMI SHARIA sekitar 2 – 4 % per pencairan, mengenai skema pembiayaan alurnya masih sama seperti dengan *invoice financing*, yang menjadi pembeda yaitu pembiayaan yang dilakukan dari awal proyek kerja dilakukan.

3. *Community Based Financing*

Selanjutnya ada *Community Based Financing* merupakan pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas dengan skema pembayaran dikoordinasikan melalui pengurus komunitas. Yang dimaksudkan oleh ALAMI SHARIA mengenai pembiayaan ini merupakan sebuah ekosistem untuk pembiayaan, terkait dengan model pembiayaan yang dipakai dalam *Community Based Financing* ini tentunya dua produk pembiayaan yang tadi sudah dijelaskan yaitu *Invoice Financing* dan *Purchase Order Financing*.

### 3.3 Mekanisme Penyaluran Pembiayaan Di ALAMI SHARIA

#### 3.3.1 Startegi Pemasaran

1. Segmentasi Pasar

Pada penelitian yang telah dilakukan segmentasi pasar di ALAMI SHARIA yaitu perusahaan yang sudah berbentuk PT/CV maupun UMKM yang membutuhkan modal untuk menjalankan usaha mereka, dan pastinya usaha yang dijalankan tidak bertentangan syariah.

2. *Targetting* atau Sasaran

Langkah berikutnya setelah adanya segmentasi pasar yaitu menentukan target. Target yang ingin dicapai oleh ALAMI SHARIA yaitu memperluas literasi fintech berbasis syariah dan diharapkan dapat memiliki kebermanfaatn menuju *Hijra Financial*, dan membentuk sebuah ekosistem yang saling berkesinambungan.

### 3. *Positioning* atau Posisi Pasar

ALAMI SHARIA merupakan perusahaan P2P yang berbasis syariah, yang memiliki berbagai macam jenis produk pembiayaan. ALAMI SHARIA sendiri dibentuk untuk memberikan pembiayaan dan memfasilitasi para pelaku UMKM yang ingin mengembangkan bisnis mereka, tidak hanya itu ALAMI SHARIA juga bertekad untuk membangun literasi keuangan syariah kepada masyarakat.

#### 3.3.2 Alur Pembiayaan

Pada ALAMI SHARIA memiliki 4 (empat) langkah/alur pembiayaan, yaitu:

1. Pendaftaran Akun ALAMI SHARIA
2. Validasi
3. Penawaran
4. Pencairan Dana

#### 3.4 Mekanisme Monitoring Pasca Pembiayaan

Penjelasannya apabila terjadi telat pembayaran DPD > 1 hari maka akan diberikan Surat Peringatan 1 oleh tim *Risk Management*, apabila terjadi DPD > 30 hari maka akan diberikan Surat Peringatan 2, dan apabila lebih dari itu maka akan masuk *Collection (Debt Collector)* dan akan diberikan Surat Peringatan 3 dan eksekusi PDC (*Post Dated Check*) atau giro mundur. Dan apabila DPD > 90 hari akan masuk ke NPF (*Non Performing Financing*) dan akan dilakukan pendekatan melalui Litigasi (Jalur Hukum) ada yang masuk ke Perdata atau Pidana.

#### 3.5 Efektivitas Penyaluran Dana

##### 3.5.1 Ketepatan Waktu

Pengaturan waktu dapat menentukan keberhasilan kegiatan yang dilakukan dalam suatu organisasi. Menggunakan waktu yang tepat akan meningkatkan efektivitas pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dari penjelasan tersebut, dapat dilihat langsung dari ketepatan waktu yang dijalankan oleh ALAMI SHARIA maupun UMKM yang menerima pembiayaan dalam proses penyaluran dan pengembalian dana. Pada penjelasan dari Bapak Mukti selaku *Head of Risk Management*, beliau menjelaskan prosedur pengawasan terhadap borrower (penerima pembiayaan) dalam pengembalian dana. Penjelasan apabila terjadi telat pembayaran DPD > 1 hari maka akan diberikan Surat Peringatan 1 oleh tim *Risk Management*, apabila terjadi DPD > 30 hari maka akan diberikan Surat Peringatan 2, dan apabila lebih dari itu maka akan masuk *Collection (Debt Collector)* dan akan diberikan Surat Peringatan 3 dan eksekusi PDC (*Post Dated Check*) atau giro mundur. Dan apabila DPD > 90 hari akan masuk ke NPF (*Non Performing Financing*) dan akan dilakukan pendekatan melalui Litigasi (Jalur Hukum) ada yang masuk ke Perdata atau Pidana.

### 3.5.2 Ketentuan Biaya

Ketentuan biaya berarti bahwa tidak akan ada kekurangan atau kelebihan dana sampai suatu kegiatan dapat dilakukan dan diselesaikan dengan baik. Penentuan parameter satuan biaya merupakan bagian dari efisiensi. Penjelasan yang didapat dari pihak ALAMI SHARIA mengenai ketentuan biaya yang diberikan oleh ALAMI SHARIA terhadap *borrower* yang disampaikan langsung oleh bapak Rona selaku *Head of Commercial Financing & Watchlist* beliau menyampaikan:

### 3.5.3 Penentuan dalam pengukuran

Dengan menentukan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya menyatakan keefektifan kegiatan yang akan bertanggung jawab atas kinerja organisasi. Penjelasan yang penulis dapat dari ALAMI SHARIA dijelaskan oleh beberapa tim, salah satunya yang disampaikan langsung oleh Pak Rona selaku *Head of Commercial Financing & Watchlist* dimana pada ALAMI SHARIA itu sendiri tidak dapat menerima ajuan pembiayaan yang bertentangan dengan syariah seperti alkohol, rokok dan lain-lain.

### 3.5.4 Penentuan pikiran

Penentuan pikiran akan membawa efisiensi dan memaksimalkan efek kesuksesan yang telah lama ditunggu-tunggu. Penjelasan mengenai pemikiran dari ALAMI SHARIA yang ingin menciptakan sebuah Ekosistem dijelaskan oleh bapak Beva selaku *Talent Management and People Development Manager*

### 3.5.5 Tekad untuk menyelesaikan tugas

Keberhasilan kegiatan organisasi sangat dipengaruhi oleh kemampuan pemimpin, salah satunya adalah kemampuan memberikan instruksi yang jelas dan mudah dipahami kepada karyawan, agar tidak merugikan organisasi. Untuk penjelasan mengenai tekad menyelesaikan tugas, penulis beruntung dapat mewawancarai dua *head* Tim yaitu bapak Rona selaku *Head of Commercial Financing & Watchlist* dan juga bapak Mukti selaku *Head of Risk Management* dari kedua sosok pemimpin dari masing-masing tim, penulis melakukan analisis dari latar belakang mereka yang sangat luar biasa.

### 3.5.6 Tujuan

Dalam tujuan yaitu kegiatan yang dilakukan oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Sasaran yang ditetapkan dengan jelas akan sangat mendukung efektivitas pelaksanaan kampanye, terutama yang berfokus pada jangka panjang. Dari seluruh narasumber ALAMI SHARIA yang diwawancarai oleh penulis, keseluruhan menjawab pertanyaan mengenai tujuan dari ALAMI SHARIA yaitu untuk membuat produk yang berskala, bermanfaat, dan digemari pengguna, lalu sudah pasti ingin *support* UMKM untuk mendapatkan modal dan mampu membuat *scale up* UMKM di Indonesia, dan juga ingin menciptakan ekosistem Hijra atau juga menambahkan literasi keuangan syariah kepada masyarakat Indonesia.

### 3.5.7 Penetapan Tujuan

Penetapan tujuan dapat ditentukan oleh individu atau organisasi dan akan menentukan berhasil tidaknya kegiatan organisasi tersebut. Demikian pula, jika tujuan tidak ditetapkan secara tepat, juga akan menghambat perkembangan berbagai aktivitas dalam organisasi. Penjelasan dari pihak *borrower* yaitu PT. Mahaka Gemilang Indonesia mengenai alasan memilih ALAMI SHARIA itu karena sebelum menggunakan ALAMI SHARIA bapak Geo Fikri selaku bagian *Finance* pada PT. Mahaka Gemilang Indonesia sudah mengetahui mengenai pembiayaan syariah karena beliau sebelumnya pernah bekerja di Bank Syariah. Alasan utama PT. Mahaka Gemilang Indonesia mengajukan pembiayaan yaitu membutuhkan support dana, alasan lainnya karena perusahaan ini belum berusia 2 tahun sehingga tidak dapat mengajukan pembiayaan pada bank, lalu memilih pembiayaan pada ALAMI SHARIA karena tidak menggunakan jaminan *fix* aset.

## 4. KESIMPULAN

Hasil dari penelitian ini menunjukkan mengenai alur atau mekanisme pembiayaan syariah yang ada pada ALAMI SHARIA dan menjelaskan mengenai produk pembiayaan yang ada pada ALAMI SHARIA yakni *Invoice Financing*, *Purchase Order Financing*, *Community Based Financing*. Tujuan utama dari ALAMI SHARIA tentu saja ingin membantu UMKM untuk mendapatkan modal sehingga terciptanya pertumbuhan ekonomi nasional. Selain itu ALAMI SHARIA juga bertujuan untuk menciptakan Ekosistem Hijra yang saling berkesinambungan, mulai dari ALAMI P2P, Bank Hijra, Arqam *Accelerator*, dan ALAMI *Institute*.

Dari berbagai macam produk pembiayaan yang dimiliki oleh ALAMI SHARIA tentu saja sangat membantu pengembangan UMKM di Indonesia, dikarenakan mekanisme pembiayaan yang mudah dan bisa dilakukan secara online sehingga sangat memudahkan para pelaku UMKM untuk mendapatkan modal usaha. Dengan memiliki modal usaha tentunya para pelaku UMKM bisa menjalankan bisnisnya dengan lancar karena *cash flow* yang stabil. Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan syariah pada fintech ALAMI SHARIA efektif dalam pengembangan UMKM di Indonesia.

Pada penelitian ini penulis menemukan keterbatasan dan hambatan dalam proses pengumpulan data dan proses penyusunan penelitian. Keterbatasan yang didapatkan oleh penulis yaitu kesulitan dalam mencari pengguna ALAMI SHARIA atau pelaku UMKM yang mendapatkan pembiayaan dari ALAMI SHARIA, hal ini terjadi karena kerahasiaan data pengguna yang sangat dijaga oleh ALAMI SHARIA.



## 5. REFERENSI

Ardiansyah, T. (2019). Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*, 16(2), 158–166. <https://doi.org/10.31334/bijak.v16i2.518>

Campbell John P et al. *Managerial Behavior Performance and Effectiveness*. McGraw-Hill Book Company 1970.

K. Boratyńska, “Impact of Digital Transformation on Value Creation in Fintech Services: An Innovative Approach,” *J. Promot. Manag.*, vol. 25, no. 5, pp. 631–639, 2019, doi: 10.1080/10496491.2019.1585543.

P. Gomber, J. A. Koch, and M. Siering, “Digital Finance and FinTech: current research and future research directions,” *J. Bus. Econ.*, vol. 87, no. 5, pp. 537–580, 2017, doi: 10.1007/s11573-017-0852-x

Imaniyati, N. S. (2008). Perkembangan Regulasi Perbankan Syariah Di Indonesia : Peluang Dan Tantangan. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 1(1), 20–39.

INDRIANA, I., Satila, H. T., Alwi, B. D., & Fikri, M. (2022). Fintech Equity Crowdfunding Syariah Sebagai Solusi Akses Permodalan UMKM. *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 10(1), 1. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v10i1.13142>

Marginingsih, R. (2019). Analisis SWOT Technology Financial (FinTech) Terhadap Industri Perbankan. *Cakrawala-Jurnal Humaniora*, 19(1), 55–60.

Maulida, S., Hasan, A., & Umar, M. (2020). Implementasi Akad Pembiayaan Qard dan Wakalah bil Ujrah pada Platform Fintech Lending Syariah ditinjau Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan ( OJK ) dan Fatwa DSN-MUI. *Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(2), 175–189.

Mukhtazar. (2020). *Prosedur Penelitian Pendidikan (1st ed.)*. Absolute Media.

Purba, N. A., & Sardiana, A. (2021). Pengaruh Pembiayaan Fintech Syariah Terhadap Modal Kerja, Omzet Penjualan, Dan Laba Bersih Ukm (Studi Pada Alami Sharia). *Paradigma*, 18(2), 1–9. <https://doi.org/10.33558/paradigma.v18i2.2924>

Rahmawati, L., Rahayu, D. D., Nivanty, H., & Lutfiah, W. (2020). Fintech syariah: manfaat dan problematika penerapan pada UMKM. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 5(1), 75–90.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.