

Inisiatif Bestee untuk Usaha Ultra Mikro: Meningkatkan Kapasitas dan Kesuksesan Usaha melalui Program Bank BTPN Syariah

Muharoman Hijriadi¹, Halimatus Sakdiyah², Keisya Ardizatul Nasri³, Taufiq Chaidir⁴

^{1,2,3,4} Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia.

¹muharoman0903@gmail.com

²hsakdiyah@gmail.com

³n1484743@gmail.com

⁴taufiqch@unram.ac.id

Article Info

Received: 14 Juli 2025

Revised: 28 November 2025

Accepted: 28 November 2025

Abstrak: Artikel ini menguraikan hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha ultra mikro (UMi), khususnya perempuan prasejahtera, dalam mengelola usaha secara mandiri dan berkelanjutan. Latar belakang kegiatan ini adalah rendahnya literasi keuangan syariah dan terbatasnya kemampuan promosi digital yang menjadi hambatan utama bagi perkembangan usaha ultra mikro di tingkat komunitas. Kegiatan ini dilaksanakan di tiga wilayah kerja Mobile Marketing Sharia (MMS) Bank BTPN Syariah Kabupaten Lombok Barat, yakni Kecamatan Narmada, Lembar, dan Gunungsari, oleh mahasiswa Universitas Mataram. Metode yang digunakan adalah pendekatan edukatif-partisipatif berbasis komunitas, yang terdiri dari tahap pembekalan, asesmen menggunakan platform *KitaBestee*, penyampaian materi secara visual dan digital, praktik lapangan, serta evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kemampuan peserta dalam membangun identitas usaha, menggunakan media digital untuk promosi, serta meningkatnya kepercayaan terhadap lembaga keuangan syariah. Kesimpulannya, kegiatan ini berhasil mencapai tujuannya dengan mendorong kemandirian usaha mikro dan memperkuat inklusi keuangan syariah secara kontekstual dan aplikatif di tingkat komunitas.

Kata Kunci: Usaha Ultra Mikro, Btpn Syariah, Fasilitator Pendamping, Pemberdayaan Perempuan, Literasi Keuangan.

***Corresponding Author:**

Muharoman Hijriadi

Ilmu Ekonomi Studi
Pembangunan, Fakultas
Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mataram,
Mataram, Indonesia;
Email:

muharoman0903@gmail.com

Abstract: This article describes the results of community service activities aimed at improving the capacity of ultra-micro entrepreneurs (UMi), particularly underprivileged women, to manage their businesses independently and sustainably. The background to this activity is the low level of Islamic financial literacy and limited digital promotion capabilities, which are the main obstacles to the development of ultra-micro businesses at the community level. The activity was conducted in three operational areas of Mobile Marketing Sharia (MMS) Bank BTPN Syariah in West Lombok Regency, namely Narmada, Lembar, and Gunungsari sub-districts, by students from Mataram University. The method used was a community-based educational-participatory approach, consisting of a training phase, assessment using the *KitaBestee* platform, visual and digital presentation of materials, field practice, and evaluation. The results of the activity showed an improvement in participants' ability to build business identity, use digital media for promotion, and increased trust in sharia financial institutions. In conclusion, the activity successfully achieved its objectives by promoting the independence of micro businesses and strengthening sharia financial inclusion in a contextual and practical manner at the community level.

Keywords: Ultra Micro Business, BTPN Syariah, Facilitator, Women's Empowerment, Financial Literacy.

PENDAHULUAN

Usaha ultra mikro (UMi) merupakan sektor ekonomi yang terdiri dari unit usaha berskala sangat kecil, umumnya berbasis rumah tangga, dan belum terhubung secara optimal dengan layanan keuangan formal (Judijanto et al., 2024). Pelaku UMi seringkali menghadapi berbagai kendala struktural, seperti keterbatasan permodalan, rendahnya literasi keuangan, serta minimnya akses terhadap teknologi dan jaringan pasar. Kondisi ini menjadikan mereka kelompok yang sangat rentan terhadap tekanan ekonomi, baik dari sisi makro maupun mikro. (Uzliawati, 2024) menegaskan bahwa perempuan pelaku usaha ultra mikro adalah kelompok yang paling terdampak, karena selain menghadapi tantangan ekonomi, mereka juga terbebani oleh peran ganda dalam keluarga dan masyarakat. Dalam konteks ini, dukungan yang berkelanjutan berupa akses keuangan yang mudah, pembinaan usaha, serta pendampingan sosial sangat penting untuk mendorong transformasi mereka dari pelaku usaha subsisten menjadi pelaku ekonomi produktif.

Bank BTPN Syariah merespons tantangan tersebut dengan meluncurkan program *Bestee* (Bersama Berdaya Memberi Makna), sebuah inisiatif yang menggabungkan pendekatan keuangan inklusif dan pemberdayaan sosial berbasis prinsip syariah. Program ini tidak sekadar menyediakan akses pembiayaan tanpa agunan, tetapi juga memberikan pelatihan, pendampingan usaha, dan penguatan kapasitas kewirausahaan. Salah satu kekuatan utama *Bestee* adalah model pemberdayaan berkelanjutan yang tidak hanya berfokus pada aspek keuangan, tetapi juga pada pembentukan karakter kewirausahaan dan peningkatan literasi syariah. Hal ini sejalan dengan prinsip keuangan syariah yang menitikberatkan pada keadilan, transparansi, pelarangan riba, serta kebermanfaatan sosial secara kolektif. (Hamzah & Anwar, 2020) menunjukkan bahwa perbankan syariah memiliki potensi besar sebagai instrumen pembangunan ekonomi berbasis etika, selama dibarengi dengan upaya edukasi dan dukungan institusional yang kuat.

Namun demikian, realitas di lapangan menunjukkan bahwa banyak pelaku usaha mikro, khususnya perempuan di pedesaan atau wilayah marginal, masih mengalami kesulitan dalam memahami mekanisme pembiayaan syariah serta manfaat program pemberdayaan yang tersedia (Jamaludin et al., 2023). Minimnya sosialisasi dan rendahnya tingkat literasi keuangan menjadi hambatan utama dalam mendorong partisipasi aktif mereka. Dalam studi pengabdian masyarakat (Presilawati & Ala, 2024), pendekatan edukatif yang interaktif dan partisipatif terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap prinsip-prinsip dasar manajemen usaha dan akses keuangan. Selain itu, (Ristiyana & Faried, 2023) menegaskan pentingnya kolaborasi lintas sektor antara lembaga keuangan, pemerintah daerah, dan institusi pendidikan untuk membentuk ekosistem pendampingan yang berkelanjutan bagi usaha ultra mikro.

Melihat tantangan dan potensi yang ada, kegiatan sosialisasi yang dirancang dalam program ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan syariah dan memperkenalkan program *Bestee* secara menyeluruh kepada pelaku usaha ultra mikro, terutama perempuan prasejahtera (Ahyar et al., 2024). Melalui pendekatan berbasis komunitas, kegiatan ini akan memperkuat pemahaman peserta terhadap pengelolaan keuangan, strategi pengembangan usaha, serta manfaat partisipasi dalam ekosistem keuangan syariah.

Tujuan utama dari pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk memperkuat kapasitas pelaku usaha ultra mikro agar mampu mengakses, memanfaatkan, dan mempertahankan keberlanjutan usaha mereka secara mandiri. Dengan memanfaatkan dukungan dari program *Bestee*, diharapkan tercipta dampak jangka panjang dalam bentuk peningkatan pendapatan rumah tangga, penguatan ketahanan ekonomi keluarga, dan pengurangan kesenjangan sosial secara lebih inklusif dan berkeadilan.

METODE KEGIATAN

Pengabdian masyarakat ini menggunakan pendekatan edukatif-partisipatif berbasis komunitas, yang melibatkan pelaku usaha ultra mikro sebagai subjek utama kegiatan. Kegiatan ini dilaksanakan di 3

wilayah kerja Mobile Marketing Sharia (MMS) Kabupaten Lombok Barat yaitu Kecamatan Narmada, Kecamatan Lembar, dan Kecamatan Gunungsari. Bank BTPN Syariah Lombok Barat, dengan sasaran nasabah perempuan prasejahtera produktif yang menjalankan usaha rumahan di sektor makanan, kerajinan, dan jasa lokal. Kegiatan dilaksanakan oleh tiga orang mahasiswa dari Program Studi Ekonomi Pembangunan Universitas Mataram selama periode Februari–Juni 2025.

Perencanaan aksi dilakukan secara kolaboratif antara fasilitator, Mentor, dan MMS melalui pertemuan awal sebelum dimulainya sesi pendampingan (Abdillah Nurul Bahri et al., 2025). Dalam pertemuan ini, fasilitator menggali kebutuhan peserta, jenis usaha yang dijalankan, serta kendala umum yang mereka hadapi. Hasil dari asesmen awal tersebut menjadi dasar dalam menentukan materi sosialisasi dan strategi pelaksanaan kegiatan.

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah metode edukatif-partisipatif, dengan menggabungkan pendekatan sosialisasi, demonstrasi, praktik langsung, dan refleksi kelompok. Seluruh tahapan kegiatan dirancang untuk memungkinkan nasabah belajar secara aktif, mengemukakan pengalaman pribadi, dan menerapkan langsung materi yang diberikan dalam bentuk kerja praktik. Pendekatan ini mengacu pada model pengorganisasian komunitas berbasis kebutuhan (needs-based community organizing), di mana kegiatan dirancang sesuai kondisi nyata dan aspirasi subyek dampingan.

Rangkaian kegiatan pengabdian dilakukan secara bertahap. Kegiatan diawali dengan pembekalan fasilitator dan koordinasi awal bersama MMS. Setelah itu, dilakukan proses mentoring dan pengorganisasian komunitas untuk memetakan kelompok sasaran dan menyusun jadwal kegiatan. Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan asesmen usaha untuk mengidentifikasi kebutuhan spesifik masing-masing kelompok. Berdasarkan hasil asesmen tersebut, fasilitator menyampaikan materi sosialisasi yang difokuskan pada penguatan identitas usaha dan promosi digital sederhana. Setelah pemberian materi, peserta diajak untuk melakukan praktik langsung dengan pendampingan penuh dari fasilitator. Kegiatan kemudian ditutup dengan sesi evaluasi dan dokumentasi hasil, baik dari segi produk usaha yang dihasilkan maupun refleksi dari proses yang telah dilalui.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang secara bertahap untuk membangun kapasitas dan kemandirian pelaku usaha ultra mikro (UMi) melalui pendekatan partisipatif dan berbasis komunitas. Dengan mengacu pada model pemberdayaan yang sistematis, kegiatan ini terbagi ke dalam tiga tahapan utama, yaitu: pembekalan dan pengorganisasian komunitas, asesmen dan sosialisasi, serta praktik lapangan dan evaluasi. Setiap tahap saling terhubung secara sinergis untuk menghasilkan dampak yang berkelanjutan.

Pembekalan Fasilitator dan Pengorganisasian Komunitas

Kegiatan dimulai dengan pembekalan internal secara daring kepada para fasilitator yang berasal dari tim pengabdian dan perwakilan Bank BTPN Syariah. Pembekalan ini tidak hanya membahas teknis program *Bestee*, tetapi juga menekankan pentingnya pendekatan budaya lokal, komunikasi empatik, serta pemahaman prinsip-prinsip keuangan syariah yang tidak berorientasi pada bunga (riba), tetapi pada keadilan dan keberkahan transaksi (Hamzah & Anwar, 2020)

Selanjutnya, dilakukan koordinasi awal dengan Mentor dan Mobile Marketing Sharia (MMS), yaitu pendamping komunitas dari BTPN Syariah yang sehari-hari berinteraksi langsung dengan calon peserta program (Ahmad Harun Arrasyid Nst & Muhammad Syahbudi, 2024). Kolaborasi ini krusial karena MMS memiliki pemahaman mendalam mengenai karakter dan kondisi sosial ekonomi masyarakat setempat.

Tahap pengorganisasian dalam kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan edukatif-partisipatif berbasis komunitas, yang secara aktif melibatkan pelaku usaha ultra mikro sebagai subjek utama kegiatan (Lubis, 2023). Pelaksanaan kegiatan dilakukan di tiga wilayah kerja MMS Bank BTPN Syariah Kabupaten Lombok Barat, yaitu Kecamatan Narmada, Kecamatan Lembar, dan Kecamatan

Gunungsari. Sasaran utama kegiatan ini adalah para nasabah perempuan prasejahtera produktif yang menjalankan usaha rumahan di sektor makanan, kerajinan tangan, dan jasa lokal. Kegiatan ini dilaksanakan oleh tiga orang mahasiswa dari Program Studi Ekonomi Pembangunan Universitas Mataram selama periode Februari hingga Juni 2025. Pendekatan yang digunakan menekankan dialog dan keterlibatan aktif masyarakat dalam setiap tahapan, sehingga tercipta rasa kepemilikan dan keterlibatan yang tinggi. Hasil dari tahap pengorganisasian menunjukkan bahwa para peserta menyambut kegiatan ini dengan antusias, karena mereka mendapat ruang untuk mengembangkan usaha yang selama ini dijalankan secara informal dan terbatas dalam lingkup domestik.



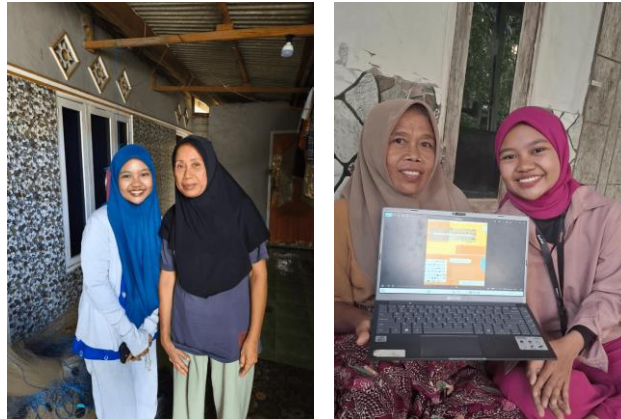
Gambar 1: (Kiri) Sesi Pembekalan secara Daring, (Kanan) Kunjungan ke MMS

Asesmen Usaha dan Sosialisasi Materi

Asesmen dilakukan secara kualitatif dengan menggunakan pendekatan observasi langsung di tempat usaha peserta dan wawancara semi-struktural, yang didukung oleh penggunaan platform *KitaBestee* milik Bank BTPN Syariah (Chikmiyah, 2021). Platform ini memfasilitasi proses identifikasi kondisi usaha nasabah secara sistematis, mulai dari aspek pencatatan transaksi harian, manajemen stok, hingga pemanfaatan media digital untuk promosi. Hasil asesmen menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha mengalami kesulitan dalam melakukan pencatatan keuangan sederhana dan belum memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi usaha mereka (Isfianadewi, 2024). Selain itu, temuan penting lainnya adalah bahwa mayoritas peserta belum memahami konsep keuangan syariah, serta masih menyimpan keraguan untuk berinteraksi dengan lembaga keuangan formal karena pengalaman negatif di masa lalu, seperti terjebak pinjaman rentenir atau sistem ijon yang merugikan.

Berdasarkan hasil asesmen tersebut, materi sosialisasi kemudian dirancang untuk menjawab kebutuhan aktual yang dihadapi oleh komunitas sasaran. Setelah asesmen selesai dilakukan melalui platform *KitaBestee*, peserta langsung mendapatkan akses ke modul materi yang telah disiapkan secara digital, baik dalam bentuk presentasi slide maupun video pembelajaran yang tersedia di dalam platform (Ikhsan Dwi Cahyono & Darmawan, 2024). Dua tema utama yang dikembangkan dalam modul tersebut adalah penguatan identitas usaha dan promosi digital sederhana. Penguatan identitas usaha difokuskan pada aspek penamaan produk yang khas dan mudah diingat, serta desain kemasan yang menarik namun tetap ekonomis dan dapat diaplikasikan secara mandiri oleh pelaku usaha dengan sumber daya yang terbatas.

Sementara itu, materi promosi digital sederhana mencakup pengenalan dan pelatihan penggunaan fitur dasar WhatsApp Business, teknik pengambilan foto produk menggunakan kamera ponsel yang baik, serta penyusunan katalog digital mini yang dapat dibagikan langsung kepada calon pembeli melalui platform pesan instan tersebut. Pendekatan penyampaian materi bersifat demonstratif dan visual, dengan menyertakan studi kasus nyata dari pelaku usaha lain yang telah berhasil meningkatkan omzet mereka setelah mengikuti program Bestee (Uzliawati, 2024). Hal ini mendorong peserta untuk lebih percaya diri, karena mereka dapat melihat bahwa kesuksesan usaha dapat dicapai oleh orang-orang dengan latar belakang ekonomi serupa.



Gambar 2: (Kiri) Dokumentasi saat Assesmen, (Kanan) Dokumentasi saat Menyampaikan Materi

Praktik Lapangan dan Evaluasi.

Setelah sesi penyampaian materi, peserta didorong untuk langsung mempraktikkan ilmu yang telah diperoleh melalui kegiatan praktik yang aplikatif dan kontekstual. Kegiatan ini mencakup proses mendesain identitas usaha baik berupa Logo maupun banner. Selanjutnya, peserta diarahkan untuk mengambil foto produk menggunakan kamera pada smartphone mereka dengan mempertimbangkan pencahayaan dan sudut pengambilan gambar yang menarik. Setelah itu, hasil foto produk digunakan untuk menyusun katalog digital sederhana di platform WhatsApp Business, dilengkapi dengan narasi promosi yang menarik serta penulisan harga yang jelas dan informatif. Pendampingan dilakukan secara personal oleh fasilitator untuk memastikan bahwa setiap peserta dapat menguasai keterampilan tersebut dan menerapkannya secara mandiri pada usahanya.

Kegiatan ini ditutup dengan refleksi dan evaluasi melalui kuisisioner dan diskusi terbuka. Hasil evaluasi peserta menyatakan kegiatan ini sangat bermanfaat karena langsung menyentuh kebutuhan mereka, serta menggunakan pendekatan belajar praktik. Banyak peserta juga menyampaikan keinginan untuk mengikuti pendampingan lanjutan secara periodik.



Gambar 3: (Kiri) Dokumentasi saat Praktik, (Kanan) Dokumentasi saat Evaluasi

Kendala dan Tanggapan Stakeholder

Pelaksanaan kegiatan tidak terlepas dari berbagai tantangan di lapangan. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan literasi digital, terutama di kalangan peserta yang berusia lanjut dan tidak memiliki akses terhadap smartphone atau belum memahami cara penggunaannya. Untuk mengatasi hal ini, solusi yang dilakukan adalah melibatkan anggota keluarga yang lebih muda dalam praktik digital, sehingga terjadi transfer pengetahuan di dalam keluarga (Harnita Rumasukun et al., 2025). Selain itu, kesibukan domestik menjadi tantangan tersendiri, karena mayoritas peserta merupakan ibu rumah

tangga yang harus membagi waktu antara menjalankan usaha dan mengurus keluarga. Oleh karena itu, waktu pelaksanaan kegiatan disesuaikan secara fleksibel agar tidak mengganggu aktivitas harian mereka. Kendala lainnya adalah kecemasan awal terhadap program keuangan, di mana sebagian peserta merasa ragu mengikuti kegiatan karena khawatir kegiatan ini merupakan bentuk promosi pinjaman. Namun, hambatan tersebut berhasil diatasi berkat keterlibatan aktif MMS, dukungan dari Mentor, dan pendekatan fasilitator yang berbasis kepercayaan serta empati (Lisawati & Nasruddin, 2025). Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil membangun fondasi inklusi keuangan syariah yang lebih membumi dan relevan dengan kondisi lokal, sekaligus mengangkat potensi usaha ultra mikro yang selama ini tersembunyi. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa pendekatan pemberdayaan berbasis komunitas yang humanis dan kontekstual dapat menjadi kunci dalam penguatan ekonomi masyarakat kecil secara berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di tiga wilayah kerja Mobile Marketing Sharia (MMS) Kabupaten Lombok Barat berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan kapasitas pelaku usaha ultra mikro, khususnya perempuan prasejahtera, dalam mengelola dan mempromosikan usaha mereka secara mandiri. Melalui pendekatan edukatif-partisipatif berbasis komunitas dan penggunaan platform *KitaBestee* sebagai alat asesmen serta media penyampaian materi, peserta mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai penguatan identitas usaha, dasar-dasar promosi digital, serta prinsip-prinsip keuangan syariah. Kegiatan ini tidak hanya membekali peserta dengan keterampilan praktis, tetapi juga berhasil membangun kepercayaan terhadap lembaga keuangan syariah melalui pendekatan yang kontekstual, dialogis, dan aplikatif.

Saran

Untuk pelaksanaan kegiatan serupa di masa mendatang, disarankan agar modul digital yang tersedia di platform *KitaBestee* dapat dilengkapi dengan fitur evaluasi mandiri atau kuis interaktif untuk memperkuat pemahaman peserta. Selain itu, perlu dilakukan pendampingan lanjutan pasca-kegiatan dalam bentuk klinik usaha bulanan atau monitoring melalui grup WhatsApp yang difasilitasi oleh MMS. Kegiatan pengabdian juga dapat diperluas jangkauannya dengan melibatkan alumni peserta sebagai mentor komunitas, sehingga semangat pemberdayaan dapat tumbuh dari dalam masyarakat sendiri. Terakhir, sinergi dengan program-program CSR atau inkubasi usaha dari lembaga keuangan syariah lainnya sangat dianjurkan agar keberlanjutan dan skalabilitas program semakin terjamin.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bank BTPN Syariah telah memberikan kesempatan dan dukungan penuh dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, serta kepada seluruh nasabah komunitas dampingan yang telah berpartisipasi aktif dan terbuka selama proses sosialisasi dan pendampingan berlangsung.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Universitas Mataram, khususnya Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, yang telah memfasilitasi program magang mandiri sebagai bagian dari implementasi Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM).

Tak lupa, penulis menghaturkan terima kasih kepada dosen pembimbing sekaligus mentor kami dan rekan satu tim yang telah bekerja sama, memberikan masukan, serta mendukung penyusunan artikel ini hingga dapat dipublikasikan. Seluruh pihak yang telah berkontribusi, baik secara langsung maupun tidak langsung, menjadi bagian penting dari keberhasilan kegiatan ini.

Ucapan terima kasih disampaikan kepada penyandang dana kegiatan yang telah dikerjakan, pihak yang membantu pelaksanaan kegiatan dan pihak yang memberikan fasilitas, sehingga kegiatan dapat dikerjakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah Nurul Bahri, Muhammad Ridha Irsyadillah, & Khoirul Anwar. (2025). Islamic Bank Financing Access and Financial Literacy on Msme Growth: Digital Literacy As Moderator. *Journal of Management and Islamic Finance*, 5(1), 16–31. <https://doi.org/10.22515/jmif.v5i1.12230>
- Ahmad Harun Arrasyid Nst, & Muhammad Syahbudi. (2024). Empowerment of Ultra Micro MSME's Through Financing of Sharia Non-Bank Financial Institutions. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 11(2), 1196–1204. <https://doi.org/10.33096/jmb.v11i2.874>
- Ahyar, M. K., Kurniawan, C., & Dimas Rizki Efendi. (2024). Journal of Finance and Islamic Banking Vol. 7 No. 2 Desember 2024. *Journaal of Finance and Islamic Banking*, 7(1), 102–123. <https://doi.org/10.22515/jfib.v7i2.10017>
- Chikmiyah, R. J. (2021). Implementation of Inclusive Finance in Empowering Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) at Micro Waqf Banks. *EKONOMIKA SYARIAH : Journal of Economic Studies*, 5(1), 82. <https://doi.org/10.30983/es.v5i1.4294>
- Hamzah, M. M., & Anwar, E. T. (2020). Bank Infaq: Tinjauan Kritis Perspektif Fiqh Muamalah. *Al-Urban*.
- Harnita Rumasukun, S., Hanifah, N., & Merah Putih Buper Waena Kota Jayapura, J. (2025). Dampak Pembiayaan Mikro Syariah terhadap Kesejahteraan Pelaku UMKM. *Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah Dan Akuntansi*, 2(3), 61–72. <https://ejournal.areai.or.id/index.php/JIESA/article/view/961>
- Ikhcan Dwi Cahyono, & Darmawan. (2024). Peranan Keuangan Mikro Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Gunung Kidul, Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen*, 2(3), 101–107. <https://doi.org/10.59024/jise.v2i3.779>
- Isfianadewi, D. (2024). The role of sharia microfinance institutions in developing MSMEs. *International Journal of Research in Business and Social Science* (2147- 4478), 13(1), 252–266. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v13i1.3188>
- Jamaludin, N., Miftahurrahmah, M., & Muizzudin, M. (2023). Islamic Micro Finance Institutions' Existence, Role, and Challenges in Developing the Indonesian Micro Business Sector Post Covid 19 Pandemic. *EKONOMIKA SYARIAH : Journal of Economic Studies*, 7(2), 155. <https://doi.org/10.30983/es.v7i2.7254>
- Judijanto, L., Novitasari, S. A., & Sudarmanto, E. (2024). Finansial Inklusi dan Akses Kredit untuk UMKM: Sebuah Analisis Bibliometrik. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen West Science*, 3(02), 212–222. <https://doi.org/10.58812/jbmws.v3i02.1158>
- Lisawati, L., & Nasruddin, N. (2025). Sharia Microfinance and SME Growth: Evidence from PNM Mekaar Syariah Clients in Palopo City, Indonesia. *Dinamis : Journal of Islamic Management and Bussiness*, 8(1), 33–40. <https://doi.org/10.24256/dinamis.v8i1.6462>
- Lubis, R. H. (2023). Islamic Microfinance: Empowerment of Small Micro Enterprises during The Covid-19. *Al-Musyarakah: Jurnal Ekonomi Islam*, 3(1), 21–29.
- Presilawati, F., & Ala, H. M. (2024). *Pemberdayaan Ekonomi Ibu Rumah Tangga Kelurahan Liliba dalam Pembuatan Keripik Tempe Tapioka*.
- Ristiyana, R., & Faried, A. (2023). *Perkembangan UMKM BT - Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*.
- Uzliawati, L. (2024). *Jembatan Financial: Menyokong Bisnis UMKM Perempuan*.