

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP IMPLEMENTASI AKAD
WAKALAH BIL UJRAH PADA SISTEM PENJUALAN KONSINYASI (TITIP
JUAL) UMKM AKSESORIS DI KECAMATAN MAKALE TANA TORAJA**

Winny Citra¹, Syarifa Raehana², Abdul Qahar Zainal³, Hasanna Lawang⁴, Martini⁵
^{1,2,3,4,5}Fakultas Agama Islam, Universitas Muslim Indonesia
¹05220220004@student.umi.ac.id, ²syarifa.raehana@umi.ac.id,
³abdulqahar.zainal@umi.ac.id, ⁴hasanna.lawang@umi.ac.id,
⁵martini.martini@umi.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the practice of the consignment sales system in Toraja accessories MSMEs in Makale District, Tana Toraja Regency and analyze the review of Sharia Economic Law on the implementation of the wakalah bil ujah contract in this practice. This study uses a qualitative research type with a normative sociological approach. The research location is in Makale District, Tana Toraja Regency. The data sources used consist of primary data obtained through observation and interviews with MSMEs and shop owners, and secondary data obtained from books, journals, documents, and relevant literature. Data collection techniques were carried out through observation, interviews, and documentation, while data analysis used qualitative descriptive methods. The results of the study indicate that the practice of the consignment sales system in Toraja accessories MSMEs in Makale District is carried out through a mechanism of consignment of goods by MSMEs to shop owners to be marketed to consumers. This system provides benefits for both parties because MSMEs can expand their marketing reach without bearing shop operational costs, while shop owners receive commissions from product sales. Risk management is carried out based on mutual agreement, where damage that occurs within the limits of operational reasonableness is borne by the owner of the goods, while losses due to negligence of the store are the responsibility of the store. Based on the review of Sharia Economic Law, the practice of consignment sales is in accordance with the principles of the wakalah bil ujah contract because there is an element of granting power of attorney from the MSME actor (muwakkil) to the store owner (wakil) to sell goods in return for a commission or commission that has been agreed upon.

Keywords: *Consignment Sales, Wakalah bil Ujah, Sharia Economic Law*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik sistem penjualan konsinyasi pada UMKM aksesoris Toraja di Kecamatan Makale, Kabupaten Tana Toraja serta menganalisis tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap implementasi akad wakalah bil ujah dalam praktik tersebut. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan normatif sosiologis. Lokasi penelitian berada di Kecamatan Makale, Kabupaten Tana Toraja. Sumber data yang digunakan terdiri atas data primer yang diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan pelaku UMKM serta pemilik toko, dan data sekunder yang diperoleh dari buku, jurnal, dokumen, dan literatur yang relevan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui

observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik sistem penjualan konsinyasi pada UMKM aksesoris Toraja di Kecamatan Makale dilakukan melalui mekanisme penitipan barang oleh pelaku UMKM kepada pemilik toko untuk dipasarkan kepada konsumen. Sistem ini memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak karena pelaku UMKM dapat memperluas jangkauan pemasaran tanpa menanggung biaya operasional toko, sementara pemilik toko memperoleh komisi dari hasil penjualan produk. Pengelolaan risiko dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama, di mana kerusakan yang terjadi dalam batas kewajaran operasional ditanggung oleh pemilik barang, sedangkan kehilangan akibat kelalaian pihak toko menjadi tanggung jawab pihak toko. Berdasarkan tinjauan Hukum Ekonomi Syariah, praktik penjualan konsinyasi tersebut telah sesuai dengan prinsip akad wakalah bil ujah karena terdapat unsur pemberian kuasa dari pelaku UMKM (muwakkil) kepada pemilik toko (wakil) untuk menjualkan barang dengan imbalan berupa ujah atau komisi yang telah disepakati.

Kata Kunci: Penjualan Konsinyasi, Wakalah bil Ujah, Hukum Ekonomi Syariah

A. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki posisi dan peran yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian nasional. Selain mampu menciptakan lapangan kerja dan mengurangi tingkat pengangguran, UMKM juga berperan dalam pemerataan hasil pembangunan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat yang pada akhirnya berdampak pada pertumbuhan ekonomi negara (Hasyim., Tufriida, Murniati., & Hasibuan, 2022). Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perseorangan dan/atau badan usaha perseorangan yang

memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. Sementara itu, usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian dari usaha menengah maupun usaha besar (Sigalingging et al., 2024).

UMKM telah terbukti mampu bertahan di tengah krisis ekonomi yang melanda Indonesia sejak tahun 1997. Bahkan, sektor ini menjadi salah satu pilar penting dalam pemulihan ekonomi nasional karena kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja (Mustari,

2024). Namun demikian, sebagian besar UMKM masih menghadapi berbagai keterbatasan, seperti keterbatasan modal, kemampuan manajerial, teknologi yang masih sederhana, serta belum adanya pemisahan yang jelas antara modal usaha dan kebutuhan pribadi. Kondisi tersebut menyebabkan daya saing UMKM masih relatif rendah dibandingkan dengan usaha berskala besar.

Pemberdayaan UMKM telah menjadi agenda penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia, termasuk di Kabupaten Tana Toraja. Penguatan UMKM diyakini mampu memberikan dampak positif yang luas, seperti mempercepat pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, salah satu tantangan terbesar yang dihadapi UMKM adalah keterbatasan akses pemasaran dan pendanaan untuk mengembangkan usaha mereka. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang efektif agar UMKM dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan.

Kabupaten Tana Toraja, yang terletak di Provinsi Sulawesi Selatan,

dikenal memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, khususnya pada sektor UMKM. Karakteristik budaya dan geografis yang unik menjadikan daerah ini memiliki berbagai produk khas yang bernilai ekonomi tinggi. Akan tetapi, perkembangan globalisasi, persaingan pasar yang semakin ketat, serta perubahan perilaku konsumen menuntut pelaku UMKM untuk terus berinovasi. Mereka dituntut untuk meningkatkan kualitas produk, mengembangkan sumber daya manusia, memperluas jaringan pemasaran, serta memanfaatkan teknologi secara optimal agar mampu bersaing dengan produk-produk dari luar daerah maupun luar negeri.

Dalam dinamika ekonomi modern, salah satu kendala utama yang dihadapi pelaku UMKM adalah keterbatasan dalam memasarkan produk secara mandiri. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, banyak pelaku usaha menerapkan berbagai strategi pemasaran, seperti penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan berdasarkan pesanan, penjualan ekspor, hingga penjualan konsinyasi. Di antara berbagai strategi tersebut, sistem penjualan konsinyasi atau titip jual menjadi salah satu metode yang cukup diminati karena

dapat membantu pelaku UMKM memasarkan produknya tanpa harus memiliki toko atau gerai sendiri.

Di Kecamatan Makale, Kabupaten Tana Toraja, sistem konsinyasi menjadi salah satu sarana penting dalam pemasaran produk UMKM, khususnya produk aksesoris khas Toraja seperti kalung, gelang, gantungan kunci, dan berbagai cinderamata lainnya. Para pelaku UMKM menitipkan produknya kepada toko-toko cinderamata yang banyak dikunjungi wisatawan maupun masyarakat lokal. Melalui sistem ini, pelaku usaha memperoleh kesempatan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan tanpa harus menanggung biaya operasional toko secara langsung.

Dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah, praktik konsinyasi dapat dikategorikan sebagai implementasi akad wakalah bil ujah. Wakalah merupakan akad pelimpahan kuasa atau mandat dari satu pihak (muwakkil) kepada pihak lain (wakil) untuk melakukan suatu tindakan tertentu yang diperbolehkan syariat. Adapun wakalah bil ujah adalah akad wakalah yang disertai pemberian imbalan atau upah (ujrah)

kepada pihak yang menerima kuasa (Hanum et al., 2025). Dalam konteks konsinyasi, pelaku UMKM bertindak sebagai muwakkil yang memberikan kuasa kepada pemilik toko sebagai wakil untuk menjualkan produk mereka dengan memperoleh komisi atau imbalan yang telah disepakati.

Meskipun demikian, praktik konsinyasi yang berlangsung di Kecamatan Makale masih menunjukkan adanya beberapa permasalahan yang berpotensi bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Pertama, perjanjian kerja sama umumnya dilakukan secara lisan tanpa adanya kontrak tertulis yang memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak secara jelas. Kedua, terdapat unsur ketidakpastian (gharar) terkait status barang yang rusak atau hilang selama masa penitipan. Dalam beberapa kasus, pihak toko tidak bersedia bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang meskipun hal tersebut terjadi akibat kelalaian mereka. Kondisi ini berpotensi menimbulkan perselisihan dan ketidakadilan bagi salah satu pihak.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara mendalam implementasi

sistem penjualan konsinyasi pada UMKM aksesoris di Kecamatan Makale, Kabupaten Tana Toraja, serta menganalisis kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip akad wakalah bil ujah dalam Hukum Ekonomi Syariah. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis bagi pengembangan kajian Hukum Ekonomi Syariah, sekaligus memberikan manfaat praktis berupa pedoman bagi pelaku UMKM dan pihak terkait dalam menerapkan sistem konsinyasi yang lebih adil, transparan, dan sesuai dengan ketentuan syariat Islam.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan normatif sosiologis untuk mengkaji implementasi akad wakalah bil ujah pada sistem penjualan konsinyasi (titip jual) UMKM aksesoris di Kecamatan Makale, Tana Toraja. Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Makale dalam jangka waktu kurang lebih dua bulan dengan memanfaatkan data primer yang diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha aksesoris sebagai subjek penelitian, serta data sekunder yang

bersumber dari buku, jurnal, dokumen, dan literatur lain yang relevan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi guna memperoleh informasi yang mendalam mengenai praktik konsinyasi yang diterapkan. Selanjutnya, data dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif melalui proses pengorganisasian, pengelompokan, dan interpretasi data secara sistematis untuk menggambarkan serta menganalisis kesesuaian implementasi akad wakalah bil ujah pada sistem penjualan konsinyasi dengan prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Praktik Sistem Penjualan Konsinyasi pada UMKM Aksesoris Toraja di Kecamatan Makale

Berdasarkan hasil penelitian, praktik sistem penjualan konsinyasi pada UMKM aksesoris Toraja di Kecamatan Makale dilakukan melalui kerja sama antara pelaku UMKM sebagai pemilik barang dengan pemilik toko sebagai pihak yang menjualkan produk kepada

konsumen. Dalam mekanisme ini, pelaku UMKM menitipkan produk berupa kalung, gelang, anting, gantungan kunci, dan berbagai aksesoris khas Toraja lainnya kepada toko cinderamata yang berada di lokasi strategis. Kepemilikan barang tetap berada pada pelaku UMKM sampai barang tersebut berhasil terjual kepada konsumen. Sistem seperti ini sejalan dengan konsep konsinyasi yang dijelaskan oleh (Rosyida, 2024), bahwa dalam penjualan konsinyasi hak milik atas barang tidak berpindah kepada pihak penerima titipan sampai barang tersebut benar-benar terjual.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa alasan utama pelaku UMKM memilih sistem konsinyasi adalah untuk memperluas jangkauan pemasaran tanpa harus menanggung biaya operasional toko secara mandiri. Melalui sistem ini, pelaku UMKM dapat lebih fokus pada proses produksi dan pengembangan produk, sedangkan kegiatan pemasaran dilakukan oleh pihak toko. Temuan ini sejalan dengan pendapat Kotler dan Keller dalam (Maria et al., 2024) yang menyatakan bahwa kerja sama pemasaran merupakan strategi yang efektif untuk meningkatkan akses

pasar serta efisiensi distribusi produk, khususnya bagi usaha kecil yang memiliki keterbatasan modal dan sumber daya.

Proses kerja sama konsinyasi diawali dengan penyerahan sampel produk oleh pelaku UMKM kepada pihak toko. Selanjutnya dilakukan proses seleksi atau kurasi produk berdasarkan kualitas bahan, keunikan desain, dan kesesuaian dengan kebutuhan pasar. Setelah produk dinyatakan layak, kedua belah pihak melakukan kesepakatan mengenai jumlah barang, harga jual, serta besaran komisi yang diterima pihak toko. Meskipun sebagian besar kesepakatan dilakukan secara lisan, namun transaksi tetap dicatat dalam buku konsinyasi dan nota penitipan barang. Praktik ini menunjukkan adanya upaya administrasi sederhana yang berfungsi sebagai alat kontrol dan bukti transaksi antara kedua pihak.

Penelitian ini juga menemukan bahwa sistem pembagian keuntungan dilakukan melalui penetapan margin tetap. Pelaku UMKM menentukan harga dasar produk, sedangkan selisih antara harga dasar dan harga jual menjadi komisi bagi pihak toko. Sistem tersebut memberikan

kepastian mengenai besaran keuntungan yang diperoleh masing-masing pihak serta menghindari terjadinya persaingan harga yang tidak sehat antar toko. Menurut Soemarso dalam (Nugraha & Sari, 2025), sistem komisi tetap dalam penjualan konsinyasi mampu menciptakan transparansi dan akuntabilitas dalam hubungan kerja sama bisnis karena hak dan kewajiban masing-masing pihak telah diketahui sejak awal.

Dalam aspek pengelolaan risiko, hasil penelitian menunjukkan bahwa kerusakan ringan yang terjadi selama proses pemajangan dianggap sebagai risiko dagang yang ditanggung oleh pemilik barang. Namun apabila terjadi kehilangan atau kerusakan akibat kelalaian pihak toko, maka pihak toko berkewajiban memberikan ganti rugi sesuai dengan kesepakatan. Mekanisme tersebut mencerminkan adanya pembagian risiko yang proporsional antara kedua belah pihak. Selain itu, kendala yang muncul selama pelaksanaan konsinyasi umumnya bersifat teknis, seperti kerusakan barang akibat terlalu lama dipajang atau ketidaksesuaian data stok. Kendala tersebut dapat diselesaikan melalui

komunikasi yang intensif dan pengecekan barang secara berkala.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa praktik konsinyasi pada UMKM aksesoris Toraja di Kecamatan Makale telah memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi pelaku usaha. Sistem ini tidak hanya memperluas akses pasar, tetapi juga membantu meningkatkan pendapatan pelaku UMKM tanpa harus mengeluarkan biaya besar untuk membuka toko sendiri. Oleh karena itu, sistem konsinyasi dapat dipandang sebagai bentuk kemitraan ekonomi yang efektif dalam mendukung pengembangan UMKM di daerah wisata seperti Tana Toraja.

2. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Implementasi Akad Wakalah Bil Ujah dalam Praktik Penjualan Konsinyasi

Berdasarkan hasil penelitian, praktik penjualan konsinyasi yang diterapkan oleh UMKM aksesoris Toraja di Kecamatan Makale memiliki kesesuaian dengan konsep akad wakalah bil ujah dalam Hukum Ekonomi Syariah. Akad wakalah merupakan pelimpahan kuasa dari seseorang kepada pihak lain untuk

melakukan suatu pekerjaan yang dapat diwakilkan, sedangkan wakalah bil ujah adalah akad wakalah yang disertai pemberian imbalan atau upah kepada pihak penerima kuasa. Dalam praktik yang ditemukan di lapangan, pelaku UMKM bertindak sebagai muwakkil (pemberi kuasa), sedangkan pemilik toko berperan sebagai wakil yang diberi mandat untuk menjualkan produk dengan memperoleh komisi tertentu sebagai ujah.

Implementasi akad wakalah bil ujah tersebut dapat dilihat dari adanya unsur pemberian kuasa yang jelas, objek yang diperjualbelikan dapat diketahui secara pasti, serta adanya imbalan yang disepakati bersama. Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah bi al-Ujah, akad ini diperbolehkan selama memenuhi rukun dan syarat wakalah, yaitu adanya pihak yang berakad, objek yang diwakilkan, serta kesepakatan yang dilakukan secara sukarela tanpa unsur paksaan (Harahap et al., 2024).

Dari aspek penentuan upah atau komisi, praktik yang dilakukan oleh pelaku UMKM dan pemilik toko

juga sesuai dengan prinsip syariah. Besaran komisi telah diketahui dan disepakati sejak awal sehingga tidak mengandung unsur gharar (ketidakjelasan). Praktik ini sejalan dengan riwayat yang dikemukakan oleh Ibnu Abbas r.a. yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari mengenai kebolehan memberikan kelebihan harga jual sebagai imbalan bagi pihak yang menjualkan barang (Istiqomah, 2021). Dengan demikian, komisi yang diterima pihak toko dapat dikategorikan sebagai ujah yang sah menurut hukum Islam karena didasarkan pada kerelaan kedua belah pihak.

Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan antara pelaku UMKM dan pemilik toko dibangun atas dasar kepercayaan (amanah). Kepercayaan tersebut tercermin dari pelaporan hasil penjualan, pengelolaan stok barang, hingga penyelesaian masalah yang terjadi selama kerja sama berlangsung. Prinsip amanah merupakan salah satu nilai fundamental dalam muamalah Islam. Hal ini sejalan dengan hadis Rasulullah SAW yang menyatakan bahwa Allah akan bersama dua orang yang berserikat selama keduanya

tidak saling berkhianat. Oleh karena itu, kejujuran dan keterbukaan menjadi faktor utama yang menentukan keberhasilan akad wakalah bil ujah dalam praktik konsinyasi.

Meskipun demikian, penelitian ini menemukan bahwa sebagian besar kerja sama masih dilakukan secara lisan tanpa adanya kontrak tertulis yang rinci. Dari perspektif Hukum Ekonomi Syariah, akad lisan tetap sah selama memenuhi rukun dan syarat akad. Namun, pencatatan akad secara tertulis lebih dianjurkan untuk menghindari perselisihan di kemudian hari. Anjuran tersebut sejalan dengan QS. Al-Baqarah ayat 282 yang memerintahkan pencatatan transaksi utang-piutang sebagai bentuk perlindungan terhadap hak dan kewajiban para pihak. Oleh karena itu, penyusunan perjanjian tertulis yang memuat ketentuan mengenai pembagian keuntungan, tanggung jawab atas kerusakan barang, dan mekanisme penyelesaian sengketa perlu dilakukan sebagai bentuk penguatan kepastian hukum dalam praktik konsinyasi.

Secara keseluruhan, implementasi akad wakalah bil ujah dalam sistem penjualan konsinyasi

UMKM aksesoris Toraja di Kecamatan Makale telah sesuai dengan prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah karena mengandung unsur kerelaan (antaradhin), kejelasan objek akad, kejelasan ujah, amanah, serta keadilan dalam pembagian manfaat dan risiko. Meskipun masih terdapat kelemahan pada aspek dokumentasi akad, praktik yang berlangsung telah mencerminkan nilai-nilai muamalah Islam yang mengedepankan kemaslahatan, kejujuran, dan kerja sama yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, praktik sistem penjualan konsinyasi pada UMKM aksesoris Toraja di Kecamatan Makale dilaksanakan melalui kerja sama antara pelaku UMKM sebagai pemilik barang dengan pemilik toko sebagai pihak yang menjualkan produk kepada konsumen. Sistem ini memberikan manfaat bagi kedua belah pihak, di mana pelaku UMKM memperoleh akses pemasaran yang lebih luas tanpa harus menyediakan tempat usaha sendiri, sedangkan pihak toko memperoleh keuntungan berupa komisi dari setiap produk yang terjual.

Mekanisme kerja sama dilakukan melalui penitipan barang, penetapan harga dan komisi yang disepakati bersama, pencatatan transaksi dalam buku konsinyasi, serta pengelolaan risiko melalui pembagian tanggung jawab berdasarkan penyebab kerusakan atau kehilangan barang. Meskipun sebagian besar perjanjian masih dilakukan secara lisan, hubungan kerja sama tetap berjalan dengan baik karena didasarkan pada prinsip kepercayaan, keterbukaan, dan komunikasi yang intensif antara kedua belah pihak.

Ditinjau dari perspektif Hukum Ekonomi Syariah, implementasi sistem penjualan konsinyasi pada UMKM aksesoris Toraja di Kecamatan Makale telah sesuai dengan prinsip akad wakalah bil ujah. Hal ini ditunjukkan oleh adanya pemberian kuasa dari pelaku UMKM (muwakkil) kepada pemilik toko (wakil) untuk menjualkan barang dengan imbalan berupa komisi (ujrah) yang telah diketahui dan disepakati sejak awal. Praktik tersebut juga telah memenuhi prinsip keadilan, amanah, kerelaan, dan transparansi, serta tidak mengandung unsur gharar yang dapat merugikan salah satu pihak. Namun demikian, untuk meningkatkan

kepastian hukum dan meminimalkan potensi sengketa di masa mendatang, diperlukan penguatan administrasi melalui pembuatan perjanjian tertulis yang memuat hak, kewajiban, pembagian keuntungan, serta tanggung jawab atas risiko kerusakan atau kehilangan barang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Hanum, A., Hajijah, D. S. N., Nina, S. D. Q. R., Sari, P. N., Defina, B. R., Salsabilla, N. P., & Kurniawan, T. (2025). Akad Wakalah (Perwakilan) Dan Kafalah (Penjamin Personal) Beserta Relevansinya Dalam Layanan Jasa Dan Bisnis. *Jurnal Ekonomi Islam*, 3(2), 152–165. <https://doi.org/https://doi.org/10.56184/jeijournal.v3i2.541>
- Harahap, T., Harahap, H. J., & Uruk, A. M. H. (2024). Analisis Penerapan Akad Wakalah Bil Ujah Pada Layanan Transfer Di Brilink Anugrah Desa Parannapa Jae Kecamatan Barumun Barat Kabupaten Padang Lawas. *Nahdatul Iqtishadiyah: Jurnal Perbankan Syariah*, 3(2), 44–56.
- Hasyim., Tufrida, Murniati., & Hasibuan, D. R. (2022). Analisis

- Peranan Fintech Dan E-Commerce Terhadap Perkembangan UMKM. *Keunis*, 10(2), 19–28.
<https://doi.org/https://dx.doi.org/10.32497/keunis.v10i2.3490>
- Istiqomah, M. L. (2021). Penerapan Fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Murabahah Dilingkungan Perbankan Syariah Perspektif Maqasyid Syariah Jaseer Auda. *Adzkiya: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 9(2), 199–216.
<https://doi.org/https://doi.org/10.32332/adzkiya.v9i02.4558>
- Maria, V., Situmeang, T., & Ardana, R. F. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Serang, Kabupaten Serang. *Sammajiva: Jurnal Penelitian Bisnis Dan Manajemen*, 2(2), 12–36.
<https://doi.org/https://doi.org/10.47861/sammajiva.v2i2.980>
- Mustari, N. H. (2024). UMKM Sebagai Pilar Dalam Membangun Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(3), 198–211.
- Nugraha, L., & Sari, M. (2025). Pendekatan Etika Bisnis Islam terhadap Sistem Konsinyasi dalam Strategi Reseller. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen*, 2(1), 203–212.
- Rosyida, S. A. (2024). Praktik Perjanjian Konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Jombang Perspektif Hukum Bisnis Syariah. *Jurnal Ilmiah Penelitian Mahasiswa*, 2(4), 469–482.
<https://doi.org/https://doi.org/10.61722/jipm.v2i4.316>
- Sigalingging, C., Sigalingging, R., & Khairani, S. (2024). Penerapan Teknologi Pengemasan Menggunakan Mesin Vacuum Sealer Dan Continuous Band Sealer Pada Produk UMKM Ladang Bambu. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 4(5), 1071–1076.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jh.v4i5.1674>