

Artikel Hasil Penelitian**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA PENINGKATAN JUMLAH ANGGOTA DI KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO****Fitri Nur Alfiana^{1,2}, Sri Retnaning Rahayu¹**¹Universitas Muhammadiyah Metro, Jl. Ki Hajar Dewantara, 34111, Lampung, Indonesia²E-mail: fitrianuralfiana310@gmail.com**Abstrak**

Di tengah persaingan Baitul Maal watamli (BMT) yang makin tinggi dan krisis kepercayaan masyarakat terhadap BMT yang semakin meningkat, membuat banyak BMT gulung tikar. Namun keberadaan KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO masih tetap dipercaya oleh masyarakat bahkan menjadi semakin berkembang. Hal ini menjadikan sesuatu yang menarik untuk dapat diteliti. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi pemasaran dalam upaya peningkatan jumlah anggota pada KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO. Jenis penelitian ini adalah dengan menggunakan metode kualitatif. Penelitian ini menggunakan metode observasi, metode wawancara dan metode dokumentasi. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil penelitian ini mengungkapkan strategi pemasaran KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO cukup baik. terlihat dari kemampuan perusahaan mengendalikan strategi, meluasnya jaringan kerjasama dengan lembaga lain, memiliki cabang yang berkembang, variasi produk yang beragam dan dikenal masyarakat. KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO masih memiliki kelemahan dalam hal jaringan internet, kurangnya ruang tunggu anggota, lahan parkir, serta kurangnya promosi karena selama ini hanya mengandalkan informasi dari brosur dan informasi mulut ke mulut. KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO memiliki lokasi strategis dan beberapa produk yang ditawarkan memiliki perbedaan dengan BMT lain. Proses pencairan pembiayaan di KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO relatif mudah dan cepat. Hal ini membuat KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO masih berpeluang untuk terus meningkatkan jumlah anggota.

Keyword: BMT, Strategi Pemasaran, SWOT, Peningkatan Anggota**PENDAHULUAN**

Dewasa ini dunia perbankan berkembang dengan pesat seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin melesat, banyak permunculan lembaga-lembaga keuangan yang berprinsip syariah baik itu dari bank atau sektor non bank, munculnya lembaga keuangan berprinsip syariah dilatar belakangi oleh kemauan umat Islam untuk menghindari riba dalam kegiatan dunia perbankan. Dengan adanya lembaga keuangan syariah umat Islam lebih merasa aman jauh dari kata riba ketika melakukan transaksi dalam dunia perbankan.

Indonesia yang notabene berpenduduk beragama Islam terbesar di dunia merasa sangat membutuhkan lembaga keuangan yang berprinsip

syariah oleh karena itu di Indonesia banyak bermunculan lembaga keuangan syariah yang dapat mempermudah dan memberikan jasa-jasa perbankan tanpa adanya riba. Lembaga keuangan syariah adalah wadah bagi para pemilik kelebihan dana dengan yang kekurangan dana untuk dijadikan modal usaha dan kegiatan lainnya yang tetap dalam prinsip dan hukum Islam. Dengan adanya lembaga keuangan yang berprinsip syariah sangat menguntungkan masyarakat yang kekurangan dana untuk memajukan usaha dengan pinjaman modal tanpa harus khawatir dengan adanya riba, begitu pula sebaliknya bagi masyarakat yang kelebihan dana tak perlu merasa khawatir karena dana yang mereka simpan digunakan untuk modal usaha bagi mereka yang tak

memiliki modal.

Dilembaga keuangan syariah memiliki dua prinsip yaitu penghimpun dana dan penyalur dana, penghimpun dana dilembaga keuangan syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito dengan menggunakan prinsip syariah.

BMT atau *baitul maal watamli* mempunyai dua fungsi yaitu, fungsi sosial dan fungsi komersial. Diantaranya adalah seperti (yaya, 2009) BMT atau *baitul maal watamli* yang memiliki fungsi untuk menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada anggotanya yang biasanya hanya dalam lingkup kecil, BMT bisa disebut sebagai organisasi yang menyalurkan dana dan menghimpun dana non profit seperti zakat, infak dan sedekah.

Dari pengertian diatas dapat diambil pengertian bahwa kemunculan BMT atau yang disebut *Baitul Maal Watamli* yang dapat diartikan sebagai sebuah lembaga keuangan syariah non bank yang sangat sederhana banyak bermunculan di Indonesia yang mempunyai legalitas dan badan hukum dan yang terbentuk dari beberapa kelompok pendiri yang memiliki visi misi untuk mempermudah urusan penyaluran dana maupun penghimpun dana bagi masyarakat menengah yang belum begitu mengerti tentang dunia perbankan, dengan adanya *Baitul Maal Watamli* sangat berpengaruh besar pada pertumbuhan ekonomi masyarakat menengah. Mereka jadi mudah untuk mendapatkan modal usaha yang dijalankan tanpa harus takut dengan bunga yang begitu besar dan persyaratan yang menyulitkan.

Ketika lembaga keuangan syariah di Indonesia sedang naik daun, termasuk KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO yang merambah luas seperti anggota-anggota yang ikut dalam KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO yang memiliki prinsip-prinsip syariat Islam untuk menghindari riba dalam kegiatan perbankan. KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO memiliki visi dan misi, dalam visi tersebut KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO sebagai lembaga keuangan syariah yang berkualitas, yang maksudnya memiliki ciri khas tersendiri dibandingkan dengan BMT-BMT lain. Misi yaitu mensejahterakan anggota, berdakwah, untuk membantu kaum mustahik, serta membantu usaha-usaha kecil menengah. Sehingga KSPPS BMT SURYA ABADI lebih bisa dekat dengan anggota-anggotanya.

KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto adalah salah satu bmt yang dapat dijadikan sarana

untuk penghimpun dana dan penyalur dana di daerah Sepuluh Banyak yang notabene kehidupan masyarakatnya masih banyak berada pada ekonomi rendah. Dengan hadirnya BMT ini sangat membantu masyarakat sekitar untuk memajukan usahanya dalam upaya untuk menarik nasabah atau anggota BMT memiliki strategi pemasaran produk-produknya sendiri yang berbeda dari BMT lain nya sehingga banyak nasabah yang mempercayai kinerja dari KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO.

Strategi pemasaran produk tidak hanya semata mata untuk menarik minat nasabah namun juga untuk keberhasilan kelangsungan kinerja BMT. Strategi pemasaran dengan penerapan prinsip yang bebas riba dapat menciptakan keadilan dan ketenangan bagi umat yang tidak mau bergelut dengan riba. Strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif tentu akan sangat menarik nasabah. Persaingan antar lembaga keuangan lainnya sangat memaksa BMT memiliki strategi yang berbeda dengan yang lain sehingga tercapai semua tujuan dan target yang diharapkan.

Strategi pemasaran mempunyai cakupan kegiatan yang beragam. Proses pemasaran meliputi berbagai jenis perumusan produk. Bagaimana penyaluran produk dapat sampai konsumen. Bagaimana cara mengetahui apa yang sedang dibutuhkan konsumen. Berapa harga yang semestinya ditetapkan di produk agar sesuai dengan kondisi konsumen. Bagaimana memberikan promosi yang dapat menyampaikan kelebihan produk tersebut ke konsumen. Bagaimana cara mengatasi persaingan pasar agar produk yang ditawarkan tetap menjadi produk unggulan dan tetap menjadi pilihan.

Namun pada saat ini kepercayaan masyarakat terhadap BMT sendiri mulai memudar dengan banyaknya BMT yang mengalami kegagalan. Hal ini disebabkan para pendiri BMT yang tidak amanah menjalankan kepercayaan masyarakat. Banyak faktor yang membuat banyak BMT mengalami kegagalan misalnya para karyawan atau pendiri banyak melakukan kecurangan yang mengakibatkan terhambatnya kinerja BMT, atau kurangnya strategi pemasaran produk sehingga masyarakat tidak begitu mengenal produk dari BMT. Kurangnya pemahaman tentang ilmu ekonomi syariah oleh para karyawan pun bisa menjadi faktor yang mengakibatkan kemunduran dari BMT. Lalu kurangnya penilaian

kerja terhadap karyawan yang membuat kurangnya profesional dalam bekerja.

Sehingga BMT sulit mendapatkan kepercayaan masyarakat, atau kurangnya pengabdian mereka terhadap masyarakat padahal mereka adalah salah satu lembaga yang bisa dijadikan tempat atau sarana untuk masyarakat lebih mudah mendapatkan modal atau menyimpan dana mereka. Meski saat ini kepercayaan masyarakat pada BMT sedikit berkurang dan banyak masyarakat yang enggan untuk menjadikan BMT sebagai salah satu lembaga penyalur dana namun KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO saat ini masih banyak dipercaya oleh masyarakat, mungkin karena strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO sudah mampu membuat masyarakat percaya akan kinerja dan ditambah dengan mudahnya proses pencairan modal dengan syarat yang tidak memberatkan anggota.

Produk-produk di KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO umumnya berbeda dengan produk-produk BMT lainnya yang menarik nasabah, perbedaan ini yang membuat KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO lebih bisa dipercaya oleh masyarakat. Kepercayaan masyarakat pada BMT tidak serta merta terjadi begitu saja ini karena strategi pemasaran yang baik sudah mampu diterapkan di BMT.

Berdasarkan uraian diatas saya selaku penulis sangat tertarik untuk membahas tentang strategi pemasaran, maka terpilih judul "*Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO*"

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO berdiri pada tanggal 06-07-2001 yang berada di Jl. Tanjung Harapan No.06 Kelurahan Tanjung Harapan Kecamatan Seputih Banyak Kabupaten Lampung Tengah Provinsi Lampung, Yang memiliki badan hukum Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah dengan nomor hukum 18/BH/D.15/3.1/VIII/2001 serta nomor akta pendirian 4/BMTSA/SB/2011.

Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek yang akan diteliti yang terdiri dari manusia, hewan, benda-benda, nilai tes atau peristiwa sebagai

sumber data yang memberikan informasi untuk diteliti yang memiliki karakteristik (Handani Nawawi, 1983:141). Populasi yang dijadikan penelitian disini adalah KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO,

Sampel

Sampel adalah bagian kecil atau kelompok yang diteliti yang mempunyai karakteristik, yang secara nyata diteliti dan dapat ditarik kesimpulan (Nana Syaodih Sukmadinata, 2009). Sampel yang dijadikan penelitian disini adalah anggota KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO yang diambil secara acak.

Sumber Data

Menurut (Suhasimi Arikunto, 2002: 96) data penelitian adalah segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi. Sumber data penelitian ini didapat dari dua data yaitu data primer dan data sekunder yang diperoleh langsung dari objek penelitian.

1. Data Primer, Data primer adalah data yang didapat dari objek penelitian yang bersifat asli atau relavan, data primer ini biasa berbentuk file yang secara langsung diberikan oleh objek yang kita teliti, dalam penelitian ini diperoleh data primer dari KSPPS SURYA ABADI RIYANTO.
2. Data Sekunder, Data sekunder adalah data yang bisa didapat dari mana saja misalnya dari pihak yang berhubungan langsung dan mengerti tentang objek yang kita teliti atau dari mengutip dari berbagi buku yang berhubungan dengan objek peneliti.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah kegiatan yang dilakukan untuk mencari data lapangan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang akan diteliti dengan metode sebagai berikut:

1. Metode Observasi, menurut Sugiyono (2008: 72) metode observasi adalah pengamatan yang dilakukan untuk memperdalam informasi. Penelitian ini melakukan observasi secara langsung agar dapat mengamati dan meneliti bagaimana

- strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO sehingga peneliti dapat menganalisa apa saja masalah dan kendala yang dihadapi oleh BMT ketika melakukan pemasaran produk.
2. Metode wawancara, menurut Sugiyono (2008:73) wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab. Wawancara yang dilakukan langsung dengan pihak pengelola BMT SURYA ABADI RIYANTO adalah salah satu cara peneliti untuk mendapatkan berbagai informasi secara langsung, agar informasi yang didapat relevan dan akurat.
 3. Metode Dokumentasi, menurut (Margono, 1997) dengan melakukan dokumentasi atas data-data atau file mengenai strategi pemasaran produk BMT, peneliti dapat mengetahui bagaimana BMT melakukan strategi pemasarannya dengan baik dan benar.

Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis data berdasarkan teori dari Creswell (2013:256-267) yang dipadukan dengan pendekatan agar dapat menyelaraskan dengan pengelolaan data yang bersifat spiritual.

Semua data yang diperoleh dari metode-metode di atas dilakukan analisis untuk memilih mana yang data yang akurat yang bisa dijadikan bahan penelitian. Data-data yang sudah dianalisis disusun dengan baik agar dapat dipahami baik oleh peneliti maupun oleh pihak pembaca, sehingga dari penyusunan data tersebut peneliti dapat melakukan analisa data

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang penulis temukan saat melaksanakan magang kerja di KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTI seperti berikut:

Produk Yang Ditawarkan Di KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO

Produk-produk yang ditawarkan di KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO ini memiliki ciri yang berbeda dengan bmt yang ada disekitar sehingga banyak calon anggota yang tertarik menggunakan produk yang ditawarkan

dengan persyaratan yang memudahkan untuk mendapatkan pelayanan produk tersebut sangat menarik minat banyak calon anggota, apalagi calon anggota yang saat ini sedang membutuhkan dana atau hanya sekedar untuk menabung uang mereka. Produk-Produk dari KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO adalah sebagai berikut:

1. Produk Pembiayaan, Produk pembiayaan adalah produk yang ditawarkan untuk para anggota mendapatkan tambahan modal usaha dengan syarat dan ketentuan yang tidak memberatkan bagi anggota. Adapun produk pembiayaan di KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO adalah sebagai berikut:
 - a. Surya Tani adalah produk pembiayaan yang ditujukan untuk para petani baik untuk modal usaha, pembiayaan jasa pekerja/ buruh tani ataupun untuk pembelian barang berupa bibit, pupuk, obat-obatan, dan lainnya serta untuk pembiayaan bidang perikanan dan peternakan. Pembiayaan menggunakan akad Murobahah, Mudhorobah, Ijarah, Musyarokah, dengan bagi hasil, dan Margin di bayar setiap bulan.
 - b. Surya Finance adalah Produk Pembiayaan untuk pembelian barang berupa kendaraan bermotor. Pembiayaan menggunakan akad Murobahah dan IMBT (Ijarah Muntahiyah Bittamlik).
 - c. Surya Furnika adalah Produk pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang Furniture dan Elektronik. Jenis Barang Elektronik yang bisa diajukan adalah barang furniture dan elektronik yang dijual secara legal (baru atau bekas) dan Bergaransi. Pembiayaan menggunakan akad Murobahah dan IMBT (Ijarah Muntahiyah Bittamlik).
 - d. Surya Berkarya adalah Produk pembiayaan yang ditujukan kepada anggota untuk penumbuhan usaha baru yang produktif. Pembiayaan menggunakan akad Murobahah, Musyarokah, dan Mudhorobah.
 - e. Surya Investama adalah Produk pembiayaan untuk modal usaha bagi anggota yang memiliki usaha mikro

- dan kecil. Pembiayaan menggunakan akad Musyarakah dan Mudhorobah.
- f. Surya Serbada adalah Produk Pembiayaan serba ada untuk memenuhi berbagai kebutuhan anggota. Penggunaan produk, antara lain: modal usaha, biaya sekolah/ pendidikan, pembayaran tenaga kerja, sewa lahan, sewa toko/ruko, pelunasan kredit/hutang. Produk menggunakan akad Murabahah, Ijarah Multi Jasa, Hawalah.
2. Produk Simpanan adalah produk yang ditawarkan untuk anggota agar dapat menyimpan kelebihan dana yang mereka punya dan mendapatkan keuntungan dari tabungan yang mereka simpan. Adapun produk simpanan di KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO adalah sebagai berikut:
- a. Simpanan Mudharabah merupakan simpanan yang dapat disetor dan ditarik sewaktu-waktu dan akan memperoleh bagi hasil sebesar 20% dari keuntungan KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian setiap bulan. Adapun jenis-jenis simpanan mudharabah adalah :
- 1) Simpanan Surya Smart, Jenis simpanan yang aman dan dapat dipergunakan sewaktu-waktu membutuhkan serta memperoleh pembagian keuntungan yang menarik dan kompetitif.
 - 2) Simpanan Surya Prestasi, Jenis simpanan bagi pelajar yang ingin menyisihkan sebagian uang sakunya untuk kebutuhan dimasa yang akan datang
 - 3) Simpanan Surya Senja, Jenis simpanan bagi para pegawai/karyawan yang ingin menyisihkan sebagian gaji/honornya yang dapat digunakan sebagai kebutuhan di hari tua.
- b. Simpanan Wadi'ah merupakan simpanan yang sifatnya sebagai titipan. Adapun jenis-jenis simpanan wadi'ah adalah:
- 1) Simpanan Surya Qurban merupakan jenis simpanan yang diperuntukkan bagi kaum muslimin untuk menyisihkan sebagian rizkinya untuk keperluan qurban di hari raya Idul Adha.
 - 2) Simpanan Surya Fitri merupakan jenis simpanan yang diperuntukkan bagi kaum muslimin untuk menghadapi kebutuhan hari raya /lebaran.
 - 3) Simpanan Surya Mabruroh merupakan jenis simpanan yang diperuntukkan bagi calon Haji yang akan menunaikan ibadah Haji memenuhi panggilan Allah Swt.
- c. Simpanan Berjangkau merupakan jenis simpanan yang menggunakan jangka waktu tertentu dan hanya bisa diambil pada saat jatuh tempo. Jangka waktunya terdiri dari 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan. Adapun porsi nisbah bagi hasilnya adalah sebagai berikut :
- Di Akad,

Pencairan

Pembiayaan
3. Akad Yang Digunakan Untuk Pembiayaan
- a. Murobahah (Jual Beli) adalah pembiayaan untuk pembelian barang, dimana harga serta waktu angsuran disepakati di awal transaksi. Contohnya : Pak Ahmad membutuhkan alat elektronik untuk barang dagangan, maka KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto menyediakan alat elektronik dan Pak Ahmad membeli barang tersebut dari KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto dengan cara mengangsur sesuai harga jual yang ditetapkan KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto.
- b. Ijroh adalah Pembiayaan untuk Pembelian berupa Jasa/sewa, dimana harga serta waktu angsumnya disepakati di awal transaksi. Contohnya : Bu Ani membutuhkan toko untuk usahanya, maka KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto menyediakan toko sesuai yang diinginkan Bu Ani. Kemudian Bu Ani menyewanya dari KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto, dengan cara mengangsur sesuai harga sewa yang ditetapkan KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto.
- c. Mudhorobah (Bagi Hasil) adalah bentuk kerjasama antara KSPPS BMT

Surya Abadi Riyanto dengan Mitra Usaha. Dimana KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto sebagai pemodal dan Mitra Usaha sebagai pengelola usaha. Keuntungan usaha tersebut akan dibagi sesuai kesepakatan di awal. Prosentase pembagian keuntungan disebut nisbah. Contohnya : Pak Amin membutuhkan modal Rp.1.000.000,- untuk usaha jual mie ayam. Dari modal Rp.1.000.000,- tersebut diperkirakan bisa mendapat keuntungan Rp. 100.000,- setiap bulan. Maka KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto memberikan modal usaha kepada Pak Amin untuk jualan mie ayam dengan Nisabah bagi hasil yang disepakati 70:30.70% keuntungan untuk Pak Amin dan 30% keuntungan untuk KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto. Di akhir bulan setelah dihitung ternyata keuntungan Pak Amin hanya sebesar Rp. 90.000,-. Maka bagi hasilnya adalah Rp. 27.000,- untuk KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto dan Rp. 63.000,- untuk Pak Amin

- d. Musyarokah (Joint Financing) adalah kerjasama anggota dengan KSPPS BMT Surya Abadi Riyanto dalam Suatu usaha dimana masing-masing pihak sama-sama memiliki modal dan skill dalam suatu usaha sepakat bagi keuntungan sesuai kesepakatan dan menanggung kerugian sesuai porsi modal yang ditempatkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan dapat penulis simpulkan bahwa, strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO untuk peningkatan jumlah anggota sudah cukup baik, penulis menggunakan analisis SWOT untuk dapat mengetahui keadaan atau kondisi yang sedang dialami oleh KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO saat ini. Dengan menggunakan analisis SWOT penulis dapat menyimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO sudah cukup baik, dilihat dari analisis *streght* (kekuatan) KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO memiliki banyak kemampuan untuk mengendalikan strategi, terlihat dari meluasnya jaringan kerja sama dengan lembaga-lembaga lain, memiliki banyak cabang yang berkembang, meningkatnya kepercayaan masyarakat kepada KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO meski banyak BMT lain yang

mengalami kemunduran. Namun KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO juga masih memiliki kelemahan, jika dilihat dari analisis *weaknes* (kelemahan) yang dimiliki KSPPS BMT SURYA ABADI RIYANTO adalah masih lemahnya jaringan internet yang dapat mengganggu pelayanan anggota, kurangnya ruang tunggu untuk anggota, kurangnya lahan parkir, serta kurangnya promosi yang dilakukan yang hanya mengandalkan brosur dan informasi mulut ke mulut

REFRENSI

- Andepa, Roni. (2016). *Meningkatkan Pertumbuhan Nasabah Bank Syariah: Mendukung Pembiayaan Promosi, Pendidikan dan Pelatihan*, Maqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam, 1 (2): 171-188
- Dony Irawan, Edwin Japarianto. (2013). *Manajemn Pemasaran: Analisa Pengaruh Kualitas Produk Sebagai Variabel Intervening Pada Pelanggan Restoran Pos KEE Surabaya*: Jurnal Manajemen Pemasaran, 1 (2) 1-8.
- Ahmad, Guspul. Awaludin. Ahmad. (2014). *Kualitas Pelayanan, Kepuasan dan Kepercayaan Nasabah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Di Wonosobo*: Jurnal PPKM III (2014) 156-170.
- Abu Sinn, Ahmad Ibrahim. (2006). *Manajemen Syariah: Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*. Jakarta, Pt Raja Grafindo Persada.
- Fordebi. Adesy. Akuntansi Syariah. (2016). *Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam-Ed: Jakarta, Rajawali Pers*.
- Anwar Saifuddin. (2001). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: PT. Pustaka Pelajar
- Fuad, M. (2002). *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Gitosudarno, Indriyo. (2001). *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: BPFE
- Ismail, (2011). *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong, 2004, *Dasar-Dasar Pemasaran* Edisi ke-9, Jilid 1, terj. Alexander Sindoro, Jakarta: PT Indeks