

Motivasi Menabung Masyarakat Kecamatan Pragaan di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Prenduan

M. Azizi Wahyudi ^{a,1*}, Supriyadi ^{a,2}

^a Institut Dirosat Islamiah Al-Amien (IDIA) Prenduan

¹ m.aziziwahyudi@gmail.com

*korespondensi penulis

Informasi artikel

Received: 2 Juli 2021;

Revised: 24 Juli 2021;

Accepted: 28 Juli 2021.

Kata-kata kunci:

Motivasi Menabung;

Masyarakat;

Sistem BMT-UGT Sidogiri.

: ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem yang digunakan untuk memotivasi masyarakat menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan dan alasan masyarakat kecamatan Pragaan menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. Metode penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif yang berupaya memahami dan mengeksplorasi fenomena pada obyek yang diteliti. Hasil dari penelitian mengenai motivasi masyarakat Kecamatan Pragaan menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan yaitu (1) kemudahan mendaftar; (2) kemudahan dalam menabung; (3) kemudahan pengambilan dan penarikan; (4) memberikan bagi hasil; (5) pelayanan yang baik dan ramah; (6) tempat yang strategis; (7) motivasi intrinsik; (8) motivasi ekstrinsik; dan (9) latar belakang BMT-UGT Sidogiri. Sistem yang digunakan untuk memotivasi masyarakat untuk menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan adalah (1) sistem *service* jemput bola. Masyarakat dimanjakan dengan pelayanan tersebut; (2) pengembangan produk yang direalisasikan dengan memunculkan produk bernama Tabungan Masa Depan (TAMPAN); (3) penetrasi pasar, yaitu mendatangi langsung masyarakat dan mempromosikan produk BMT.

Keywords:

Motivation to Save;

Public;

BMT-UGT Sidogiri System.

ABSTRACT

Motivation to Save Pragaan Subdistrict Community in BMT-UGT Sidogiri Prenduan Sub-Branch. This study aims to find out the system used to motivate people to save in BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan and the reason for the people of pragaan subdistrict saving in BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. This research method uses Qualitative research which is a research process that aims to understand and explore phenomena or on objects studied to gain a deep understanding and find something unique. The result of the research: The motivation of the people of Pragaan Subdistrict to save in BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan are (1) young people sign up; (2) ease of saving; (3) ease of pick-up/withdrawal; (4) delivers revenue sharing; (5) good and friendly service; (6) strategic place; (7) intrinsic motivation; (8) extrinsic motivation; (9) background of BMT-UGT Sidogiri. The system used to motivate people to save in BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan are (1) ball pick up service system. The community is spoiled by the service; (2) product development is realized by bringing up a product called Tabungan Future (TAMPAN); (3) market penetration, namely to go directly to the community and promote BMT products.

Copyright © 2021 (M. Azizi Wahyudi & Supriyadi). All Right Reserved

How to Cite : Wahyudi, M. A., & Supriyadi. (2021). Motivasi Menabung Masyarakat Kecamatan Pragaan di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Prenduan. *Equilibrium : Jurnal Ilmu Manajemen*, 1(2), 60–65. Retrieved from <https://journal.actual-insight.com/index.php/equilibrium/article/view/185>



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Allows readers to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of its articles and allow readers to use them for any other lawful purpose. The journal hold the copyright.

Pendahuluan

UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah membawa dampak positif dunia perbankan, terutama bagi dunia perbankan syariah di Indonesia. Kehadiran bank-bank baru yang menggunakan prinsip syariah akan menambah semarak lembaga keuangan syariah yang telah ada sebelumnya, seperti: Bank Umum Syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan Baitul Maal wa Tamwil (BMT). BMT menjadi lembaga keuangan mikro syariah, berperan penting di tengah-tengah masyarakat khususnya bagi masyarakat yang mempunyai pendapatan rendah. Pendirian BMT juga berdampak positif bagi ekonomi kerakyatan.

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah suatu kelompok swadaya masyarakat yang berperan sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produksi maupun investasi dengan layanan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi masyarakat pengusaha kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan. BMT juga merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah yang dapat dijadikan sebagai sarana untuk saling bekerjasama dengan adanya produk BMT. Adapun peran BMT dalam perekonomian masyarakat antara lain, pertama, menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi yang tidak syariah. Kedua, melepas ketergantungan terhadap rentenir. Masyarakat masih tergantung pada rentenir disebabkan oleh kemampuan rentenir memenuhi kebutuhan masyarakat dalam memenuhi dana yang sifatnya urgen.

Kecamatan Pragaan merupakan kecamatan yang ada di kabupaten Sumenep yang mencakup 14 desa, dan merupakan kecamatan terluas di Kabupaten Sumenep yakni 57,87 km². Jumlah penduduk di Kecamatan Pragaan sebesar 65.031 jiwa yang mayoritas masyarakatnya beragama Islam. Lembaga-lembaga keuangan berupaya mengambil hati masyarakat untuk mempercayakan uangnya pada lembaga keuangan tersebut. Ada yang memulai dengan memberikan promosi hadiah atau dengan cara langsung mendatangi masyarakat untuk menawarkan produk mereka. Selain itu, ada yang berinisiatif memulai dengan melakukan penghimpunan dana dan penyaluran dana.

Penghimpunan dana di lembaga keuangan syariah agak berbeda dengan yang terdapat di lembaga keuangan konvensional. Jika di lembaga keuangan konvensional dikenal dengan tiga jenis yaitu giro, tabungan, dan deposito, maka di lembaga keuangan syariah produk pendanaan, terbagi menjadi produk dana simpanan dan produk dana investasi. Perbedaan keduanya terletak pada motif dasar nasabah untuk menabung. Maka dari itu, BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan harus dapat memahami perilaku masyarakat, memberikan wawasan dan pengetahuan tentang apa yang menjadi kebutuhan dasar masyarakat, mengapa mereka menabung, dan faktor apa saja yang mempengaruhi masyarakat untuk menabung. Perilaku seseorang memiliki kepentingan khusus karena berbagai alasan, berhasrat mempengaruhi atau mengubah perilaku itu.

Pada dasarnya perilaku seseorang dipengaruhi oleh dua faktor yakni faktor internal dan faktor eksternal. Dengan pengertian bahwa faktor internal merupakan segala sesuatu yang berhubungan dengan keadaan pribadi masyarakat seperti motivasi, persepsi, pengetahuan, kepercayaan dan sikap, usia dan tingkat kehidupan, keadaan ekonomi, gaya hidup, dan lain sebagainya. Faktor eksternal merupakan sesuatu yang berhubungan dengan keadaan di luar tersebut seperti kelas sosial, keluarga, budaya, sub budaya, kelompok acuan, agama dan lain-lain. Situasi tersebut sangat penting bagi suatu lembaga keuangan untuk membuat strategi-strategi khusus untuk mengambil hati masyarakat agar mereka tertarik menggunakan jasa lembaga keuangan tersebut.

Untuk membatasi masalah yang ada agar tidak terlalu luas, maka penulis memberikan batasan masalah dengan berupaya mengetahui motif dari masyarakat kecamatan Pragaan untuk menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan dan mengetahui sistem yang digunakan untuk memotivasi masyarakat untuk menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan.

Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu metode penelitian yang didasarkan pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti sebagai *human instrument*. Maksudnya, penelitian ini berfungsi untuk menentukan fokus penelitian, memilih penyedia informasi sebagai sumber data, mengumpulkan data, mengevaluasi kualitas data, menganalisis data, dan menafsirkan data sampai pada kesimpulan. Teknik pengumpulan data dengan observasi (pengamatan) *interview* (wawancara) dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan model Miles and Huberman, dimana analisis dalam penelitian ini dilakukan pada saat pengumpulan data yaitu mulai dari pengumpulan data, setelah data dikumpulkan, selanjutnya adalah reduksi data. Setelah data direduksi, adalah penyajian data, dan verifikasi data yaitu proses penarikan kesimpulan dari keseluruhan penelitian yang telah berlangsung. Lokus penelitian ini dilakukan di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan yang beralamat di Jalan Raya Preduan, Dusun Preduan, Desa Preduan, Kecamatan Pragaan, Kabupaten Sumenep. 69465.

Hasil dan Pembahasan

Kata motivasi (*motivation*) berasal dari bahasa latin *movere* yang artinya bergerak. Dalam bahasa, motivasi berarti alasan dan dorongan. Motivasi adalah dorongan bertindak untuk mencapai suatu tujuan. Sementara itu, bagi banyak ahli yang mengartikan pengertian motivasi, diantaranya: Menurut Sartain, motivasi merupakan masalah yang kompleks dalam suatu organisme yang mengarahkan tingkah laku pada tujuan atau rangsangan. Oleh karena itu, motivasi pada hakikatnya adalah dorongan, yaitu dorongan yang dihasilkan oleh seseorang secara sadar atau tidak sadar melakukan suatu dorongan dengan tujuan dan tindakan tertentu. Dorongan tersebut dapat membuat seseorang atau sekelompok orang melakukan sesuatu karena mereka ingin mencapai apa yang mereka inginkan.

Adapun motivasi masyarakat kecamatan pragaan menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan yaitu, pertama: kemudahan mendaftar. Kemudahan mendaftar menjadi salah satu alasan masyarakat menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan karena masyarakat tidak harus datang ke lokasi/kantor dan tidak harus repot-repot menunggu antrian berjam-jam, hanya berpesan kepada tetangga yang sudah menjadi anggota untuk memberikan informasi bahwa ada calon anggota yang akan mendaftar, atau menghubungi nomor telepon petugas dari kantor BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan.

Hasil wawancara dengan Ibu Nur Azizah, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan, demikian, “kemudahan dalam bertransaksi dan juga tidak menguras waktu dan tenaga.” Begitu pula alasan ibu Muslihah, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan. Ia mengatakan untuk tidak harus ke bank langsung.

Motivasi kedua adalah kemudahan menabung. Kemudahan dalam menabung juga merupakan alasan masyarakat dalam menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan. Masyarakat yang sudah menjadi anggota tidak harus mendatangi kantor atau lokasi, dengan hanya menabung dengan nominal yang sedikit yaitu minimal Rp 5,000,00 petugas dari BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan datang ke rumah-rumah yang sudah menjadi anggota sehingga menghemat uang transportasi. Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan ibu Vivin Irawati, mengatakan ada kemudahan dalam menabung dengan tidak harus ke kantor BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan.

Hasil wawancara dengan bapak Syam P. As’ad, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan. “Menabung,” demikian ujar bapak Syam P. As’ad, “jadi lebih gampang, langsung dijemput ke rumah.” Begitupula hasil wawancara dengan bapak Bukhori, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan. Ia mengatakan, “kemudahan, tidak harus datang ke kantor dan bisa menabung setiap hari walaupun uang yang ditabung nominalnya sedikit.”

Motivasi menabung yang ketiga adalah kemudahan pengambilan/penarikan. Dalam pengambilan/penarikan juga merupakan alasan masyarakat menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem

Prenduan. Masyarakat khususnya anggota hanya memberi tahu petugas dari BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan yang keliling setiap hari atau menghubungi telepon petugas pada saat jam kerja, maka petugas akan mengantar sesuai dengan jumlah yang akan ditarik. Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan bapak Khoiri, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. “jika butuh uang,” demikian ucap bapak Khoiri, “tinggal menelepon petugas gak harus repot-repot ke ATM seperti bank pada umumnya sehingga menghemat waktu dan tenaga.”

Hasil wawancara dengan bapak Darmansyah, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. Ia mengatakan, “kapan saja bisa diambil tinggal menelfon petugas langsung dibawakan ke rumah.”

Motivasi keempat yaitu memberikan bagi hasil. Bagi masyarakat yang menabung di BMT-UGT Sidogiri, ini menggunakan *akad mudharobah musytarah* yang bagi masyarakat memperoleh keuntungan pembagian *nisbah* tergantung tabungan apa yang mereka gunakan. Hal diperkuat ini dari hasil wawancara dengan bapak Syarif Ali, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. Ia menyatakan, “setiap bulan tidak mengurangi saldo malah kadang bertambah karena akad yang digunakan adalah mudharobah, sedangkan kalau bank lain malah berkurang.”

Motivasi kelima yaitu pelayanan yang baik dan ramah. Pelayanan yang baik dan ramah dari petugas juga memberikan kontribusi terhadap motivasi masyarakat dalam menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. Hal ini diperkuat dari hasil wawancara dengan ibu Rizkiyah yang mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan, “pelayanannya yang sangat baik dan ramah, setiap masuk ke kantor diucapkan salam dengan tutur bahasa yang santun, sehingga saya tidak canggung untuk menabung di sana.”

Motivasi keenam adalah tempat yang strategis. Tempat dari BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan yang berlokasi di Desa Prenduan ini merupakan tempat yang strategis dikarenakan berdekatan dengan pasar yang merupakan tempat penggerak perekonomian masyarakat, sehingga mudah dijangkau. Dari hasil wawancara dengan bapak Muhammad Hasan, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan, “lokasinya dekat dengan rumah saya jadi mudah dijangkau.”

Motivasi ketujuh yaitu motivasi intrinsik. Motivasi intrinsik merupakan motivasi yang timbul dari diri sendiri. Seperti karena pernah mondok di Pondok Pesantren Sidogiri sehingga menimbulkan kecintaan terhadap BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. Motivasi ini diperkuat dari hasil wawancara dengan bapak Hamdi, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan, “saya pernah mondok di Pondok Pesantren Sidogiri dan juga stafnya banyak yang kenal karena ada yang seangkatan, Mangkanya saya menabung di sana.”

Motivasi kedelapan yaitu motivasi ekstrinsik. Motivasi ekstrinsik merupakan motivasi yang muncul karena adanya dorongan dari luar seperti teman atau kerabat yang sudah lebih dulu menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. Hasil wawancara dengan ibu Uswatun Hasanah, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan, demikian, “karena tetangga banyak yang menabung di sana, maka saya juga ikut-ikutan menabung di sana.”

Motivasi kesembilan yaitu latar belakang BMT-UGT Sidogiri. Motivasi menabung masyarakat di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan juga di pengaruhi oleh latar belakang BMT-UGT Sidogiri itu sendiri. Koperasi yang didirikan oleh pondok pesantren Sidogiri ini semua stafnya pasti berlatar belakang pondok pesantren dan yang pasti yang sudah pernah mondok di pondok pesantren sidogiri. Artinya tidak sembarang orang bisa menjadi staf di BMT-UGT Sidogiri kecuali orang-orang yang sudah menjadi alumni pondok pesantren Sidogiri. Oleh karena itu, masyarakat merasa lebih aman menyimpan uangnya di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan. Hal ini diperkuat dari hasil wawancara dengan bapak Moh Bayan, mengatakan alasannya menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Prenduan, “lebih percaya

menyimpan di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan karena petugasnya pasti orang yang pernah mondok jadi menyimpan uang merasa lebih aman”.

Hasil penelitian yang kedua membahas tentang sistem yang digunakan yang digunakan untuk memotivasi masyarakat untuk menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan. Sistem yang dimaksud lebih pada suatu kesatuan yang terdiri dari komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi. Sistem dengan demikian mencakup seperangkat komponen yang berada dalam suatu organisasi yang saling berhubungan dalam menunjang aktivitas kinerja dalam hal ini lembaga keuangan. Lembaga keuangan baik bank maupun non bank sudah pasti mempunyai beberapa sistem atau strategi khusus untuk menarik pelanggannya. BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan sebagai lembaga keuangan menggunakan sistem atau untuk memotivasi masyarakat menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan yaitu, pertama sistem jemput bola.

Sistem jemput bola artinya petugas marketing yang mendatangi calon nasabah baik pada saat pertama kali mempresentasikan produk-produk perbankan maupun setelah menjadi nasabah untuk melayani pengambilan dana yang didepositokan dan angsuran kredit. Sistem pelayanan yang dilakukan pihak BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan dengan cara mendatangi langsung ke lapangan agar lebih memudahkan anggota dalam melakukan transaksi. Hal ini dilakukan oleh petugas account officer BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan. Anggota cukup menunggu *account officer* datang melayani sehingga anggota akan lebih menghemat waktu, tenaga, dan biaya karena tidak perlu repot-repot ke kantor untuk melakukan transaksi keuangan.

Akad yang digunakan dalam sistem *service* jemput bola ini menggunakan *akad mudharabah musytarakah*. *Akad mudharabah musytarakah* adalah gabungan dua kata yaitu *mudharabah* dan *musytarakah*. *Mudharabah musytarakah* hakikatnya adalah *mudharabah* biasa yang dimodifikasi untuk dijadikan produk perbankan syariah. Untuk besar kecilnya nisbah bagi hasil yang akan didapatkan, yaitu 30% untuk anggota dan 70% untuk pihak BMT-UGT Sidogiri.

Sistem kedua yaitu pengembangan produk. Pengembangan produk lembaga keuangan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau mengenalkan produk-produk baru lembaga keuangan. Usaha yang dilakukan BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan untuk memotivasi masyarakat untuk menabung melalui strategi pengembangan produk adalah dengan memunculkan produk baru seperti tabungan masa depan (TAMPAN). Tabungan masa depan adalah tabungan umum berjangka untuk membantu merencanakan keuangan masa depan dengan fasilitas gratis perlindungan asuransi. Tabungan *diakad* berdasarkan prinsip syariah ini menggunakan akad yang sama seperti akad sistem *service* jemput bola dimana akad yang digunakan yaitu *akad mudharabah musytarakah* dengan nisbah 35%, anggota : 65% BMT.

Ada beberapa ketentuan yang harus diikuti oleh anggota jika ingin menabung dengan sistem tabungan masa depan (TAMPAN) yaitu: pertama, periode tabungan adalah 5 (lima) tahun sampai dengan 20 (dua puluh) tahun. Kedua, usia anggota penabung minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun serta maksimal umur 60 tahun saat jatuh tempo. Ketiga, setoran sesuai paket yang dipilih. Keempat, memiliki tabungan umum syariah sebagai rekening asal (*source account*) bila setoran bulanan tidak masuk selama tiga bulan berturut-turut, maka *cover* asuransi dihentikan, dan dana tabungan masa depan akan dipindah-bukukan ke tabungan umum syariah secara otomatis.

Kelima, bila anggota meninggal dunia saldo tabungan masa depan bisa dicairkan 100% dan santunan akan diserahkan kepada ahli waris (wakil), 3 tahun setelah anggota meninggal dunia (diberikan dalam bentuk MDA Berjangka selama 36 bulan). Ketentuan keenam, bila anggota cacat tetap total saldo tabungan masa depan bisa dicairkan 100% dan anggota/ahli waris anggota berhak mendapatkan santunan asuransi, setelah 1 (satu) tahun dari pendaftaran tabungan masa depan.

Ketentuan berikutnya, anggota yang berhenti sebelum masa 2 (dua) tahun dikenakan biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp. 500.000,-

Sistem ketiga yaitu penetrasi pasar. Penetrasi pasar merupakan upaya meningkatkan penjualan produk lama di pasar yang lama dengan menguatkan aspek promosi, dengan iklan yang makin efektif dan variatif sesuai target pasar atau mungkin dengan cara pendekatan yang berbeda namun lebih membumi. Strategi penetrasi pasar dilakukan BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan untuk memotivasi masyarakat untuk menabung adalah dengan melakukan promosi, memberikan arahan dan solusi bagi anggota yang sekiranya butuh produk tabungan itu namun enggan mendaftar di produk tersebut. Dengan begini, BMT UGT tidak akan kehilangan anggotanya meskipun anggota tersebut tidak mengambil produk tabungan yang disarankan pengelola BMT.

Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan motivasi masyarakat kecamatan Pragaan menabung di BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan, yaitu: kemudahan mendaftar, kemudahan dalam menabung, kemudahan pengambilan/penarikan, memberikan bagi hasil, pelayanan yang baik dan ramah, tempat yang strategis, motivasi intrinsik yaitu motivasi yang muncul karena keinginan dirinya sendiri, motivasi ekstrinsik yaitu motivasi yang muncul karena dorongan dari luar, dan latar belakang BMT-UGT Sidogiri. Adapun strategi-strategi yang digunakan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Preduan dalam memotivasi masyarakat Pragaan menabung adalah pertama, memberikan pelayanan tabungan dengan sistem *service* jemput bola. Masyarakat dimanjakan dengan pelayanan tersebut. Kedua, pengembangan produk. Hal ini di realisasikan dengan memunculkan produk bernama Tabungan Masa Depan (TAMPAN). Ketiga, penetrasi pasar, dengan mendatangi langsung masyarakat dan mempromosikan produk BMT.

Referensi

- Azra Azyumardi. (2003). *Berderma Untuk Semua Wacana Dan Praktik Filantropi Islam*. Yogyakarta: Teraju.
- Burhanuddin, (2009). *Hukum Kontrak Syariah*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Erisa Ardika. (2020). *Figur Hukum Baitul Maal Wat Tanwil*, Banyumas: CV. Pena Persada
- Fahmi Irham, (2015). *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Fuad Anis. (2014). Kandung Sapto Nugroho. *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif* Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Himpunan dewan syariah nasional MUI edisi revisi tahun 2006. (Jakarta. Gaung Persada Press,2006)
<http://bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami.html>. Diakses pada 4 oktober 2020, pukul 06.28
http://apkpm.data.kemdikbud.go.id/index.php.cberanda/penduduk?kode_wilayah=052800&tahun=2016&tabs=bps. Diakses pada 9 maret, 16:30 WIB
[http://bmtugtsidogiri.co.id/list-produk-0000000015-tabungan-masa-depan--\(tampan\) html](http://bmtugtsidogiri.co.id/list-produk-0000000015-tabungan-masa-depan--(tampan) html). Diakses pada selasa,09 maret 2021. Jam 11.10
- Humris Razmy. (2014). *Memahami Motif dan Mengantisipasi Penyalahgunaan Wewenang dalam Bisnis Perbankan*, Jakarta. Gramedia Pustaka Utama.
- Imaniyati Neni Sri. (2010) *Aspek-Aspek Hukum BMT*. Bandung. PT Citra Aditya Bakti.
- Purba Radiks, (1995). *Akutansi Untuk Manajer*, Jakarta: Rineka Cipta
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.
- Sulistiyowati. (2013) *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Jakarta: CV Buana Raya.
- Sumarwan Ujang, (2013). *Pemasaran Strtegik Perpektif Valur-Based Marketing*. Bogor: IPB Press,
- Untara Wahyu. (2013). *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Indonesia Tera.
- Winardi J. (2007). *Motivasi & Pemasaran dalam Manajemen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.