

# **KEPUTUSAN PEDAGANG MENABUNG DI KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH (KSPS) BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) SIDOGIRI CABANG SILO ( Studi Kasus Pasar Sempolan Kecamatan Silo Kabupaten Jember)**

**Mohammad Egar Aria Bagaskara\***

*Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember, Indonesia*

**Purnamie Titisari**

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember, Indonesia*

**Akhmad Munir**

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember, Indonesia*

*\*Corresponding author, email: [egararia123@gmail.com](mailto:egararia123@gmail.com)*

## **ABSTRACT**

*The aim of this research is to explore the decisions of traders to save at the Sharia Savings and Loans Cooperative (KSPS) Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Sidogiri Silo Branch (Case Study of Sempolan Market, Silo District, Jember Regency). This research is a type of descriptive qualitative research. Using participant observation methods, interview methods and documentation. The research results show that decision making at BMT Sidogiri is influenced by Islamic principles such as the absence of ribawi elements which are considered as the basis for saving decisions. For affordable locations along highways or cities, it will be easy for customers to find them to save. Speed and accuracy of service carried out in a friendly, fair, fast, precise and ethical manner so as to meet customer needs and satisfaction. For traders, the pick-up system is very important because it allows consumers to pay quickly and easily, making this system more valuable and different from other systems.*

**Keywords:** *Decision Making, Saving, Sharia savings and loan cooperatives.*

## **ABSTRAK**

*Tujuan penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi keputusan pedagang menabung di Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Sidogiri Cabang Silo (Studi Kasus Pasar Sempolan Kecamatan Silo Kabupaten Jember). Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Menggunakan metode observasi partisipan, metode wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan pengambilan keputusan di BMT Sidogiri dipengaruhi oleh prinsip-prinsip Islam seperti tidak adanya unsur ribawi yang dianggap sebagai dasar dalam keputusan menabung. Untuk lokasi yang terjangkau sepanjang jalan raya atau poros kota-kota akan mudah ditemui oleh para nasabah untuk menabung. Kecepatan dan ketepatan pelayanan yang dilakukan secara ramah, adil, cepat, tepat dan dengan etika sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi nasabah. Bagi pedagang sistem jemput bola sangatlah penting karena memungkinkan nasabah membayar dengan cepat dan mudah, sehingga menjadikan sistem ini lebih bernilai dan berbeda dari sistem lainnya.*

**Kata kunci :** *Pengambilan Keputusan, Menabung, Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS).*

## **PENDAHULUAN**

Perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia merupakan salah satu dampak dari perkembangan ekonomi islam, yang mana ekonomi islam menjadi perhatian di berbagai negara. Persaingan antar lembaga keuangan saat ini semakin ketat, seperti yang ditunjukkan oleh banyak lembaga keuangan di sektor lain. Indonesia memiliki banyak lembaga keuangan baik di perkotaan maupun di pelosok desa. Tidak dapat dipungkiri bahwa perkembangan ini merupakan akibat dari kebutuhan masyarakat untuk mengedarkan dana dalam bentuk transaksi simpan pinjam.

Perkembangan ini juga telah meningkatkan kesadaran umat Islam akan riba yang secara eksplisit dilarang dalam Al-Qur'an, dan perkembangan perbankan syariah semakin mendorong

keputusan menabung masyarakat. Sekelompok orang yang banyak mengambil keputusan di lembaga keuangan syariah yang menabung adalah para pedagang Pasar Sempolan. Pengambilan keputusan merupakan suatu pendekatan yang sistematis terhadap permasalahan yang dihadapi (Hamali, 2017: 119).

Berdasarkan observasi awal jumlah pedagang Pasar Sempolan yaitu sebanyak 204 pedagang, ternyata pedagang Pasar Sempolan mayoritas menabung di BMT Sidogiri Cabang Silo dengan jumlah 130 nasabah yang menabung. Hal ini sesuai situasi dan kondisi BMT Sidogiri Cabang Silo merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli seperti pasar dan toko-toko berdiri di sepanjang jalan, yang cukup ramai dalam kegiatan jual beli barang dan jasa sehingga para pengusaha ekonomi mikro pastinya membutuhkan tempat untuk menyimpan dananya untuk keperluan di masa mendatang ataupun perkembangan usahanya (Iit Hoiriyatul Hasanah, M. Saleh, & Ahmad Roziq, 2023).

BMT Sidogiri Cabang Silo merupakan salah satu lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip syariah Islam. Hal ini dapat dilihat dari produk-produk dan juga akad yang digunakan dalam kegiatan transaksi. Produk tabungan yang ditawarkan ini menggunakan sistem bagi hasil yang memberikan dan menawarkan keuntungan, keadilan, manfaat sesuai syariat Islam dan menghindari riba, gharar, dan maysir (Wafa, Lilis Yuliati, & Agung Budi Sulistiyo, 2023).

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pedagang

Menurut Noor (2016: 431) menyebutkan bahwa pekerjaan menjadi pedagang artinya pekerjaan yang sebagai ciri khas secara turun-temurun. Pedagang merupakan orang yang berusaha dibidang produksi serta berjualan barang-barang untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu di dalam masyarakat pada suasana lingkungan informal (Nuraedah, 2017: 112). Pedagang merupakan bagian terpenting dalam proses memasarkan dagangan, tanpa adanya pedagang proses tawar menawar tidak akan pernah terjadi, dalam upaya mencari keuntungan setiap orang berbeda-beda, hendaknya para pedagang memperhatikan kepentingan konsumen dengan begitu pedagang tidak hanya mementingkan kepentingan ya sendiri tetapi juga kepentingan orang banyak (Widiasari, 2020).

### Menabung

Menabung merupakan cara untuk meningkatkan standar hidup keluarga di masa depan. Selain untuk menyiapkan kehidupan yang lebih baik, menabung merupakan cara untuk menghadapi terjadinya risiko akibat terjadinya musibah-musibah yang memerlukan dana besar (Yasid, 2014 ). Menabung ialah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seseorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang, sekaligus buat menghadapi hal-hal yang tak diinginkan. Al-qur'an telah memberikan panduan secara tidak langsung yang memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok agar lebih baik (Antonio, 2001: 205-206).

#### a. Al-Qur'an

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

*"Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar. (An-nisa':9).*

#### b. Hadist

*"Tingkah laku yang baik, pelan-pelan dalam mengerjakan sesuatu, dan sederhana adalah sebagian dari dua puluh empat bagian kenabian." (H.R Tirmidzi:2010).*

### **Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS)**

Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) BMT UGT Sidogiri merupakan suatu lembaga keuangan yang bergerak dalam simpanan dan pembiayaan dengan sistem syariah dalam hal ini disebut koperasi. Menurut Peraturan Deputi Bidang Pengawasan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 7/Per/Dep.6/IV/2016, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah selanjutnya dalam peraturan ini disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan 22 pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/ sedekah, dan wakaf. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah yang selanjutnya KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya hanya simpan pinjam dan pembiayaan syariah (Perdep Bidang Pengawasan Nomor : 07/Per/Dep.6/IV/2016).

### **Pengambilan Keputusan**

Pengambilan keputusan merupakan suatu pendekatan yang sistematis terhadap permasalahan yang dihadapi (Hamali, 2017: 119). Pendekatan tersebut menyangkut pengetahuan mengenai esensi atas permasalahan yang dihadapi, pengumpulan fakta dan data yang relevan dengan permasalahan yang dihadapi, analisis permasalahan dengan menggunakan fakta dan data, mencari alternatif pemecahan, menganalisis setiap alternatif sehingga ditemukan alternatif yang paling rasional dan penilaian atas keluaran yang dicapai. Pengambilan keputusan adalah proses pemilihan alternatif solusi untuk masalah. Secara umum pengambilan keputusan adalah upaya untuk menyelesaikan masalah dengan memilih alternatif solusi yang ada (Sudjiman, 2018).

### **Lokasi**

Lokasi adalah letak atau toko pengecer di daerah yang strategis sehingga dapat memaksimalkan laba (Fure, 2013). Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu keputusan bisnis yang harus dibuat secara hati-hati. Penelitian-penelitian terdahulu menemukan bahwa lokasi usaha berpengaruh terhadap kesuksesan atau keberhasilan usaha (Wahyudi & Heriyanto, 2014). Lokasi usaha adalah pemicu biaya yang begitu signifikan, lokasi usaha memiliki kekuatan untuk membuat atau menghancurkan strategi bisnis sebuah usaha (Fitriyani, dkk 2018).

### **Pelayanan**

Menurut Kotler (2018: 83), pelayanan adalah setiap tindakan atau aktivitas yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak terwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Perilaku produsen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan tujuan untuk membuat konsumen puas adalah yang dikenal sebagai pelayanan. Pemasaran jasa berfokus pada kepuasan pelanggan (Lupiyoadi, 2013: 99). Pelayanan tersebut meliputi kecepatan melayani, kenyamanan yang diberikan, kemudahan lokasi, harga wajar dan bersaing. Dalam layanan istilah *service* menyiratkan segala sesuatu yang dilakukan pihak tertentu (individu maupun kelompok) kepada pihak lain (individu maupun kelompok), salah satu contohnya adalah layanan pelanggan (*customer service*).

### **Bagi Hasil**

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu antara nasabah dengan bank syariah. Perihal terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah yaitu persentase yang disetujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan (Ismail, 2017).

### **Sistem Jemput Bola**

Jemput Bola adalah mendatangi atau mencari pelanggan (dengan cara apapun dan efektif tanpa harus mengeluarkan banyak tenaga). Jadi, tabungan jemput bola adalah sesuatu yang disimpan atau dititipkan berupa uang di dalam lembaga keuangan yang dilakukan dengan mendatangi atau mencari nasabah melalui cara *door to door* atau dengan karyawan menjemput langsung dana atau uang yang akan disimpan oleh nasabah (Huda, dkk 2017: 167). Dari perspektif syariah, jemput bola dapat pula

dipahami sebagai upaya BMT mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rasulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Sistem jemput bola bukan hanya mengenai silaturahmi akan tetapi juga tolong menolong.

### **Mudharabah Musytarakah Gabungan (jama') dua akad**

*Mudharabah musytarakah* adalah akad mudharabah, di mana pemilik dana menyerahkan dananya kepada pihak kedua yakni pengelola sebagai modal untuk dikelola dan dikembangkan yang dapat menghasilkan laba (Indriani, dkk, 2021). Didalam penyelenggaraan kedua akad tersebut sama-sama memiliki sumber hukum yaitu Al-Qur'an, sunah serta hukum positif di Negara yang di hasilkan melalui Ijma, Qiyas dan Ijtihad ulama indonesia dan juga pemerintah. Sebagai mana dasar hukum akad *Mudharabah* sebagai berikut:

﴿...وَأَخْرُوجُونَ يَصْنَعُونَ فِي الْأَرْضِ يُبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾

Artinya: "...Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah;... (Q.S Al- Muzammil, [73]: 20).

## **METODE**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Pendekatan kualitatif adalah sebagai proses penelitian masalah sosial atau masalah manusia yang dibentuk dengan kata-kata, melaporkan pandangan informan secara terperinci dan disusun dalam sebuah latar ilmiah (Ulfah, 2022).

### **Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian yang ditunjuk oleh peneliti adalah Pasar Sempolan Kecamatan Silo Kabupaten Jember.

### **Metode Penentuan Informan Penelitian**

Pengertian informan adalah subyek penelitian yang dapat memberikan informasi mengenai fenomena atau permasalahan yang diangkat dalam penelitian (Ade 2018). Metode penentuan informan menggunakan metode kuota. Dalam metode kuota, metode memilih sampel yang mempunyai ciri-ciri tertentu dalam jumlah atau kuota yang diinginkan (Muhamad, 2018: 173-174). Indikator dalam penentuan informan yaitu pedagang yang aktif setiap harinya menabung. Informan utama yaitu 7 informan utama dari 130 pedagang yang aktif menabung.

### **Sumber Data Penelitian**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Data primer penelitian ini adalah keputusan pedagang menabung di BMT Sidogiri Cabang Silo yaitu untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan menghemat modal usaha dari pendapatannya yang informasinya diperoleh langsung dari wawancara informasi. Data sekunder diperoleh dari dokumen atau informasi tertulis yang diperoleh dari cabang Mantri Pasar Sempolan dan BMT Sidogiri Silo yang mendukung keputusan pedagang untuk menabung di BMT Sidogiri Cabang Silo, seperti informasi tentang jumlah pedagang, pekerjaan lapak atau warung, rencana pemasaran dan profil Pasar Sempolan.

### **Metode Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan baku untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, partisipan, wawancara dan dokumentasi.

### **Analisis Data**

Analisis data adalah jenis analisis yang dilakukan dengan mengumpulkan data dalam berbagai kategori untuk mengidentifikasi tema, pola hubungan, menafsirkan maknanya, dan menyampaikan atau menyampaikan informasi tersebut kepada pihak yang berminat (Usman dan Akbar, 2019:84). Berikut model analisis data dalam teknik kualitatif, yaitu pengumpulan data untuk mengumpulkan dan mengukur informasi dari berbagai sumber untuk mendapatkan gambaran yang lengkap dan akurat.

Reduksi data, informasi yang diterima dari lapangan tentang keputusan pedagang menabung dicatat secara rinci. *Display* data, deskripsi sekumpulan informasi yang terstruktur yang memberikan kesempatan untuk menarik kesimpulan dan penarikan kesimpulan.

### Uji Keabsahan Data

Triangulasi bisa dikategorikan bagaikan metode pengecekan keabsahan informasi yang menggunakan suatu yang lain. Diluar informasi itu buat keperluan pengecekan ataupun bagaikan pembandingan terhadap informasi itu (Moleong, 2016).

Penelitian ini akan menggunakan teknik triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah menganalisis dan mengecek ulang tingkat kepercayaan data yang diperoleh dari beberapa sumber.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Sidogiri Cabang Silo

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. BMT UGT Nusantara membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/ kota yang dinilai potensial. Pada saat ini BMT UGT Nusantara sudah memiliki 298 kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas yang tersebar di 10 Provinsi se Indonesia, salah satunya di Kecamatan Silo. KSPS BMT Sidogiri Cabang Silo mulai berdiri 14 April 2011 sudah 12 tahun BMT ini berdiri di Kecamatan Silo. Jumlah nasabah di Kecamatan Silo berjumlah 978 nasabah, untuk nasabah pedagang pasar Sempolan yang aktif berjumlah 130 nasabah.

### Profil Pasar Sempolan

Penelitian ini terletak di Pasar Sempolan, Desa Sempolan, Kecamatan Silo, Kabupaten Jember. Awal Pasar Sempolan bernama Pasar Desa Sempolan yang bertempat di terminal Sempolan. Pada tahun 1991 menjadi pasar daerah dan pindah ke lokasi baru yang sampai saat ini ditempati. Luas tanah secara keseluruhan, yaitu 4.279 m<sup>2</sup>.

Tabel 4.1 Profil Barang Dagang Pasar Sempolan

No.	Jenis Barang	Jumlah
1.	Konveksi (baju)	25
2.	Sandal dan Sepatu	11
3.	Pecah Belah	9
4.	Plastik	10
5.	Prancangan (Bumbu dapur, perlengkapan mandi dan snack dll)	17
6.	Sayur dll	132
<b>Jumlah</b>		<b>204</b>

Sumber: Data primer diolah oleh peneliti 10 September 2023

### Tidak Adanya Unsur Ribawi

Pengambilan keputusan pedagang terkait dengan memilih untuk menabung di BMT Sidogiri sebagai lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah. Prinsip-prinsip syariah yang diterapkan oleh BMT Sidogiri menjadi faktor penting dalam pengambilan keputusan pedagang. Pedagang yang memiliki keyakinan agama kuat cenderung memilih menabung di BMT Sidogiri karena lembaga ini mengikuti prinsip-prinsip syariah, termasuk larangan riba. Riba merupakan praktik penambahan atau pertambahan pada transaksi keuangan atau hutang-piutang tanpa adanya laba yang sesuai dari syariah. Bunga dan riba dianggap menjadi hal yang haram atau tidak diperbolehkan pada transaksi usaha kini, riba merupakan identik dengan bunga.

### **Lokasi yang Terjangkau**

Lokasi merupakan suatu kegiatan atau aktivitas usaha yang dilakukan. Lokasi dimulai dari memilih komunitas. Lokasi lembaga keuangan yang terletak di tengah-tengah tempat pelayanan umum, misalnya pasar, pertokan dan dekat dengan permukiman warga yang mana sangat berpengaruh bagi masyarakat yang akan menabung. Lokasi yang tepat adalah sepanjang jalan raya atau poros kota-kota yang terletak disepanjang jalan-jalan itu dengan sendirinya akan dilalui masyarakat, sehingga memenuhi persyaratan aksesibilitas yaitu mudah ditemukan dan mudah ditemui.

### **Kecepatan dan Ketepatan Pelayanan**

Pelayanan berfokus pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan nasabah serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi harapan nasabah. Pelanggan yang puas akan menunjukkan kemungkinan untuk kembali membeli produk yang sama. Pelanggan yang puas cenderung akan memberikan persepsi terhadap produk tersebut. Jika jasa pelayanan yang diterima melampaui harapan nasabah, maka kualitas pelayanan dipersepsikan sebagai kualitas yang ideal. Apabila jasa pelayanan yang diterima sesuai dengan harapan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan. Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah, adil, cepat, tepat dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi nasabah.

### **Sistem Jemput Bola**

Pelayanan sistem jemput bola dalam meningkatkan pelayanan pada BMT Sidogiri yaitu keaktifan pihak Pemasaran BMT dalam melayani nasabah dengan cara aktif menjemput tabungan (jemput bola). Untuk nasabah tidak perlu datang ke kantor tidak masalah dan tidak ada syarat apapun dalam menggunakan sistem ini, namun bisa dilayani pihak BMT dengan cara langsung mendatangi ke tempat nasabah tersebut. Manfaat pelaksanaan pelayanan sistem jemput bola adalah menjadi lebih banyak yang tertarik. Jadi berdasarkan data di lapangan memang banyak orang-orang atau calon nasabah yang siap berkemauan tinggi untuk menabung tapi terkadang terkendala jarak dan waktu maka sistem jemput bola ini menjadi daya tarik tersendiri dan berbeda dari yang lain.

## **KESIMPULAN**

Strategi yang dilakukan oleh BMT Sidogiri dalam menarik nasabah untuk menabung yaitu dengan adanya jemput bola. Dimana BMT terjun ke pasar sempolan untuk mencari nasabah, saat pihak BMT ini menjelaskan produk yang BMT miliki pedagang ini mulai tertarik untuk menabung di BMT Sidogiri. Pengambilan keputusan di BMT Sidogiri dipengaruhi oleh prinsip-prinsip Islam seperti tidak adanya unsur ribawi yang dianggap sebagai dasar dalam keputusan menabung. Adanya sistem jemput bola ini pedagang yang menabung tidak perlu datang ke kantor untuk menabung, tidak tenatag menabung juga pedagang yang menabung di BMT Sidogiri untuk penarikan bias menggunakan sistem jemput bola.

Kecepatan dan ketepatan pelayanan yang diterima sesuai dengan harapan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan. Pelayanan yang dilakukan secara ramah, adil, cepat, tepat dan dengan etika sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi nasabah.

## **REFERENSI**

- Ade, H. 2018. *Informan dan Pemilihan Informan Pada Penelitian Kualitatif*. Jurnal Ilmiah.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, Gema Insani: Jakarta
- Fure, H. 2013. *Lokasi, keberagaman produk, harga, dan kualitas pelayanan pengaruhnya terhadap minat beli pada pasar tradisional Bersehati Calaca*. Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 1(3). <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2023>
- Fitriyani, dkk, (2018), *Menggerakkan Ekonomi Desa Melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)*, Jurnal Mediteg olume 3, Nomor 1, Desember 2018. Politeknik Negeri Tanah Laut.
- Hamali, Yusuf, A & Budihastuti, Sari, Eka. (2017). *Pemahaman Kewirausahaan*. Depok: Kencana.

- Huda, N., Hudori, K., Fahlevi, R., Mazaya, D., & Sugiarti, D. (2017). *Pemasaran Syariah: Terori & Aplikasi*. Depok: Kencana.
- Iit Hoiriyatul Hasanah, M. Saleh, & Ahmad Roziq. (2023). Peran BMT Nuansa Umat Dalam Memberdayakan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Grugugan Kabupaten Bondowoso. *IJABAH*, 1(1), 1–14. <https://doi.org/10.19184/ijabah.v1i1.247>
- Indriani, I., Qotimah, I. K., & Mustofa, I. (2021). *Implementasi Produk Tabungan Berjangka dengan Akad Mudharabah di BMT Sidogiri Waru Sidoarjo*. Ma'mal: Jurnal Laboratorium Syariah dan Hukum, 2(03), 229-246. <https://jurnalfsh.uinsby.ac.id/mhs/index.php/mal/article/view/92>
- Ismail, M. B. A. 2017. *Perbankan Syariah*. Depok: Kencana.
- Kotler, Philip. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Lupiyoadi, R., dan Hamdani A. 2013. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Moleong, L. J. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosda.
- Muhamad. 2018. *Metodologi Penelitian Islam*. Jakarta: Pt RajaGrafindo Perseda.
- Nuraedah. 2017. *Sosial Budaya*, Bandung: Deepublis
- Noor, Yusliani, 2016. *Islamisasi Banjarmasin (Abad ke-15 sampai ke-19)*. Ombak: Yogyakarta.
- Peraturan Deputi Bidang Pengawasan Kementerian Koperasi dan UKM No.07/Per/Dep.6/IV/2016. [https://www.sumbarprov.go.id/images/1482118947Perdep07\\_2016\\_Penilaian\\_Kesehatan\\_KSP\\_Syariah.pdf](https://www.sumbarprov.go.id/images/1482118947Perdep07_2016_Penilaian_Kesehatan_KSP_Syariah.pdf), diakses 10 Januari 2024 pukul 17:27
- Sudjiman, P. E., & Sudjiman, L. S. 2018. Analisis sistem informasi manajemen berbasis komputer dalam proses pengambilan keputusan. *TeIKa*, 8(2), 55-66. [Jurnal. https://jurnal.unai.edu/index.php/teika/article/view/2327](https://jurnal.unai.edu/index.php/teika/article/view/2327)
- Ulfah, Y. F., Rahmat, A., Hasyim, S. H., Silalahi, D. E., Mattunruang, A. A., Ratnaningsih, P. W., & Hasan, M. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Tahta Media Group.
- Usman, Husaini dan Akbar, Purnomo Setiady . 2019. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wafa, M. A., Lilis Yuliati, & Agung Budi Sulistiyo. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Keragaman Produk Tabungan terhadap Minat Menabung Masyarakat Bondowoso pada Bank Muamalat. *IJABAH*, 1(2), 111–116. <https://doi.org/10.19184/ijabah.v1i2.392>
- Wahyudi, N. dan Heriyanto, A.E, 2014. *Analisis Faktor-Faktor Pemilihan Lokasi Usaha Terhadap Kesuksesan Usaha Jasa Mikro Di Kecamatan Sungai Kunjang*. Jurnal Ekonomi Universitas Samarinda. <http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=274715&val=6384&title>
- Widiasari, Dian 2020. *Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Rumah Lidi Desa Karang Tengah Cilogok Banyumas*. Skripsi 20.
- Yasid, M. 2014. Perilaku menabung ibu rumah tangga Keluarga Miskin peserta program ikhtiar Lembaga Keuangan Mikro Syariah berbasis kelompok di Bogor, Jawa Barat. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 4(1). [Jurnal. https://tifbr-tazkia.org/index.php/TIFBR/article/view/32](https://tifbr-tazkia.org/index.php/TIFBR/article/view/32)