

## ANALISIS PERANAN MANAJEMEN TERHADAP KEPERCAYAAN MASYARAKAT SUKOHARJO KEPADA BMT TUMANG MELALUI ANALISIS SWOT

Adi Tri Budianto<sup>1\*</sup>, Wulan Widia Astutik<sup>2</sup>, Iin Emy Prastiwi<sup>3</sup>, Indra Lila Kusuma<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia, Sukoharjo Surakarta Jawa Tengah

Email korespondensi: budiadi080702@gmail.com

### ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui peran pengembangan manajemen terhadap kepercayaan yang telah diberikan oleh masyarakat Sukoharjo. Jaminan keamanan uang yang telah dititipkan oleh masyarakat kepada Lembaga keuangan syariah merupakan suatu Amanah yang bisa dimanfaatkan untuk memperoleh kepercayaan dari masyarakat. Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) adalah salah satu lembaga yang menjamin atas keamanan dari asset dan yang yang nasabah yang dititipkan kepada lembaga keuangan syariah. Sedangkan pada BMT tidak memiliki Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan baru bisa mendapatkan penjamin LPS setelah melalui program penjamin terhadap dana koperasi (LPS-KJK). Untuk menjaga usahanya, BMT harus meningkat faktor kejujuran, pelayanan, dan Sumber Daya Manusia (SDM). Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang memberikan uraian atau gambaran secara mendalam tentang fakta-fakta dilapangan dan juga ditambah dengan dokumentasi temuan-temuan selama melakukan penelitian. Serta juga melakukan pendekatan secara berkomunikasi langsung dengan pelaksana kegiatan di BMT Tumang KCS Sukoharjo. Kemudian data disesuaikan dengan menggunakan metode studi pustaka dengan mengamati dan menganalisis semua informasi. Kemudian menggunakan metode kepustakaan adalah mencari informasi dari penelitian, buku, dan artikel yang digunakan untuk referensi untuk penyusunan artikel.. Hasil analisis menunjukkan bahwa BMT tumang KCS Sukoharjo menggunakan dua manajemen yaitu manajemen anggaran dan manajemen operasional. Pengembangan dua manajemen sangat berpengaruh kepada kepercayaan masyarakat kepada BMT Tumang.

**Kata Kunci:** Manajemen, Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), BMT TUMANG KCS Sukoharjo

### ABSTRACT

*This research was conducted with the aim of knowing the role of management development on the trust that has been given by the people of Sukoharjo. Guaranteed security of money that has been entrusted by the public to Islamic financial institutions is a mandate that can be used to gain the trust of the public. The Deposit Insurance Agency (LPS) is an institution that guarantees the safety of assets and those that customers entrust to Islamic financial institutions. Meanwhile, BMTs do not have a Deposit Insurance Agency (LPS) and can only get an LPS guarantor after going through the guarantee program for cooperative funds (LPS-KJK). To maintain its business, BMT must increase the factors of honesty, service, and Human Resources (HR). The research method uses a descriptive qualitative approach, namely research that provides an in-depth description or description of the facts in the field and is also supplemented by documentation of the findings during the research. As well as taking an approach by communicating directly with the executors of activities at BMT Tumang KCS Sukoharjo. Then the data is adjusted using the literature study method by observing and analyzing all the information. Then using the library method is to find information from research, books, and articles that are used as references for compiling articles. The results of the analysis show that BMT Tumang KCS Sukoharjo uses two management, namely budget management and operational management. The development of two managements greatly influences the public's trust in BMT Tumang.*

**Keywords:** Management, Deposit Insurance Corporation (LPS), BMT Tumang KCS Sukoharjo

## PENDAHULUAN

Secara umum, manajemen adalah suatu proses di mana seseorang dapat mengatur segala sesuatu yang dikerjakan oleh individu atau kelompok. Manajemen perlu dilakukan guna mencapai tujuan atau target dari individu ataupun kelompok tersebut secara kooperatif menggunakan sumber daya yang tersedia. Dari pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa cara untuk mengatur berbagai unsur agar tujuan yang telah direncanakan dapat dicapai. Hal tersebut sebenarnya sudah sering kita lakukan dalam kehidupan sehari-hari baik secara langsung maupun tidak langsung. Dengan adanya ilmu manajemen ini diharapkan agar berbagai komponen dan unsur yang digunakan agar lebih efisien dan tercapai tujuannya tepat waktu.

Dalam lembaga keuangan manajemen merupakan hal yang penting untuk dilakukan agar anggaran serta SDM mampu menghasilkan hasil yang maksimal. Efisiensi ini dilakukan agar hasil yang diperoleh dari segi pelayanan kepada masyarakat maupun laporan kepada atasan lebih tertata dan tidak ada keganjilan. Hal tersebut dapat mempengaruhi kepercayaan masyarakat kepada lembaga keuangan.

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) adalah lembaga perekonomian mikro syariah yang kegiatan menghimpun kemudian menyalurkannya ke masyarakat yang membutuhkan, dalam bentuk kegiatan sosial (nirlaba) seperti zakat, sedekah, dan Infak. Masyarakat kalangan mikro lebih tertarik kepada Lembaga Keuangan Mikro Syariah, karena tentunya dengan prinsip syariah uang/asset dan pembiayaan yang mereka lakukan jauh dari riba' atau dengan kata lain tidak ada bunga, tidak seperti kebanyakan lembaga keuangan bank konvensional yang bunganya tinggi bahkan bisa dibilang dapat memberatkan nasabah. Namun dalam perkembangannya LKMS masih rentan terhadap penyimpangan. Terjadinya penyimpangan ini disebabkan oleh ada keterbatasan yakni belum adanya LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) sebagaimana perbankan, yang menyebabkan resiko gagal bayar atas dana nasabah yang telah dibayarkan sangat besar, dan juga disebabkan pihak LKMS tidak melakukan standarisasi kompetensi pelaku. Hal itulah yang menyebabkan LKMS memiliki resiko yang sangat tinggi.

LKMS dalam perkembangannya belum bisa secara profesional dan sistematis dikarenakan masih rendahnya tingkat akademik. Tentunya hal tersebut sangat berpengaruh kepada tingkat kepercayaan masyarakat kepada LKMS. Ditambah lagi dengan kebijakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang kurang berdampak baik bagi LKMS yang tidak memberikan LPS secara langsung kepada LKMS, lain halnya dengan Bank. Pada LKMS Penjamin Simpanannya disandarkan kepada pengelola atau pengurus LKMS.

Salah bentuk LKMS adalah Koperasi Syariah dan BMT (Baitul Mal wa Tamwil) adalah sebuah bisnis yang sama dari segi fungsi seperti bank pada umumnya yakni menghimpun dana dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dengan berlandaskan syariah. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT TUMANG telah berdiri sejak tahun 1998 di desa Tuamang. BMT tumang telah memiliki badan hukum nasional dan memiliki 24 cabang yang tersebar di Jawa Tengah, Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dan Jawa Timur.

Cabangnya yang berada di Sukoharjo sangat bermanfaat bagi para pelaku ekonomi yang khususnya pada kalangan masyarakat mikro hingga kelas menengah kebawah karena dapat mengajukan pembiayaan atau pun menyimpan dananya sesuai dengan yang mereka harapkan. Adanya BMT Tumang di Kabupaten Sukoharjo sangatlah membantu bagi para pelaku ekonomi karena dapat mengajukan pembiayaan ataupun

simpanan yang mereka inginkan tanpa memberatkan, terutama bagi masyarakat kalangan mikro. Wilayah Sukoharjo merupakan yang strategis untuk Lembaga keuangan, karena masyarakatnya yang cenderung konsumtif baik untuk kebutuhan usaha, kelompok, maupun untuk keperluan pribadi. Sehingga kepuasan konsumen merupakan tujuan utama yang perlu ditunjang dengan manajemen yang sistematis dan professional untuk menciptakan pelayanan yang terbaik untuk kenyamanan nasabah, karena kebutuhan masyarakat yang tinggi terhadap jasa keuangan perlu ditunjang dengan pemberian layanan yang terbaik dan kepuasan kepada anggota serta masyarakat untuk mempertahankan eksistensi dan tingkat kepercayaan pada KJKS BMT Tumang. Pemberian pelayanan pada KJKS BMT Tumang dalam hal ini diaplikasikan dalam segi manajemen. Terkadang manajemen yang kurang terorganisir dengan baik akan menimbulkan penurunan pelayanan kepada masyarakat. Sehingga pengembangan manajemen agar pelayanan ke masyarakat tidak mengalami penurunan.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang memberikan uraian atau gambaran secara mendalam tentang fakta-fakta dilapangan dan juga ditambah dengan dokumentasi temuan-temuan selama melakukan penelitian. Serta juga melakukan pendekatan secara berkomunikasi langsung dengan pelaksana kegiatan di BMT Tumang KCS Sukoharjo. Kemudian data disesuaikan dengan menggunakan pendekatan studi pustaka mengamati dan menganalisis semua informasi. Penelitian kepustakaan adalah jenis penelitian yang digunakan untuk menggali informasi dan data secara mendalam hasil penelitian sebelumnya yang relevan, untuk mendapatkan jawaban dan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti. dipelajari.

Selain itu juga menggunakan beberapa metode diantaranya :

1. Metode wawancara yaitu cara untuk memperoleh data dengan cara melakukan komunikasi dengan yang bersangkutan dalam hal ini adalah manager serta staff divisi di BMT Tumang KCS Sukoharjo.
2. Metode Observasi diartikan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Dalam hal ini penulis melakukan pengamatan serta mencatat kegiatan yang ada di BMT Tumang KCS Sukoharjo baik yang ada dikantor maupun dilapangan.
3. Metode Dokumentasi Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang diambil dari dokumen atau catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi disini dilakukan dengan mendokumentasikan kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh BMT Tumang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Manajemen BMT Tumang KCS Sukoharjo**

KSPPSBMT TUMANG merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank yang tergolong dalam lembaga keuangan nob bank yang berbasis syariah islam. Di dalam pelaksanaan magang, manajemen yang terdapat di KSPPS BMT TUMANG cabang Sukoharjo terdapat Manajemen Anggaran dan Manajemen Operasional

1. Manajemen Anggaran Manajemen Anggaran adalah rencana kegiatan keuangan yang berisi perkiraan belanja yang diusulkan dalam satu periode dan sumber

pendapatan yang diusulkan untuk membiayai belanja tersebut. Manajer BMT TUMANG cabang Sukoharjo mengatakan yang menetapkan anggaran adalah pengurus lewat Rapat Kerja Tahunan. Menetapkan anggaran penghimpun dan penyalur harus sesuai dengan keuangan yang ada dan kondisi sebelumnya. Tujuan penyusunan anggaran Untuk digunakan sebagai landasan yuridis formal dalam memilih sumber dan pengguna data, Untuk mengadakan pembatasan jumlah dana yang dicari dan digunakan, Untuk mencari jenis sumber dana yang dicari maupun jenis penggunaan dana, sehingga dapat mempermudah pengawasan, Untuk merasionalkan sumber dan penggunaan dana agar dapat mencapai hasil yang maksimal, Untuk menyempurnakan rencana yang telah disusun, karena dengan anggaran akan lebih jelas dan nyata terlihat, Untuk menampung dan menganalisis serta memutuskan setiap usulan yang berkaitan dengan keuangan.

2. Manajemen operasional Manajemen operasional adalah mengendalikan kegiatan operasional dan memperbaikinya. Bisa dikatakan bahwa manajemen operasional adalah 18 sistem yang digunakan. BMT TUMANG mempunyai dua sistem yang pertama secara manual dan secara elektronik (computer) sehingga dapat memudahkan dalam urusan penghimpun dan penyalur dana BMT TUMANG, sehingga adanya sistem tersebut dapat meningkatkan simpan dan pinjam. Pengelolaan sistem yang ada di BMT TUMANG harus melalui alur yang telah ditentukan dalam proses pembiayaan seperti, masyarakat harus membawa KTP, foto kopi kartu keluarga, foto kopy surat nikah, dan jaminan dan sebagainya. Serta dengan melakukan sistem syariah. Kelebihan sistem yang ada di BMT TUMANG adalah dengan melakukan sistem syaria'ah yang hakiki dan sesuai dengan fikih muamalah, serta dalam proses penghimpun dan penyalur dana tidak berbelit-belit sehingga memudahkan masyarakat dalam meminjam.

### **Analisis Pengaruh Pengembangan Manajemen Terhadap Kepercayaan Masyarakat**

Dalam melakukan analisis ini penulis menggunakan analisis SWOT berguna untuk menganalisis manajemen yang telah digunakan dan pengembangan yang akan dilakukan untuk menjaga kualitas layanan. Tujuannya adalah agar kepercayaan masyarakat sukoharjo kepada BMT tumang KCS Sukoharjo tetap terjaga.

Analisis SWOT adalah sebuah analisa yang dicetuskan oleh Albert Humphrey, pada dasawarsa 1960-1970an. SWOT merupakan akronim untuk kata strengths (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *treatment* (anacaman) Analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang timbul. hasil analisis SWOT BMT Tumang yaitu:

<b>Internal</b>	<b>S (Strengths)</b>	<b>W (Weakness)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manajemen yang dilakukan oleh Manajer cabang sangat rapid an terarah.</li> <li>2. Pelayanan yang ramah.</li> <li>3. Memiliki produk layanan yang lengkap dan sesuai kebutuhan masyarakat.</li> <li>4. Letak kantor yang strategis dan mudah diakses</li> <li>5. Memiliki kepercayaan lebih dari masyarakat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Belum dapat memastikan nasabah membayar angsuran dengan tepat waktu.</li> <li>2. Terjadinya keterlambatan jadwal survei membuat banyak nasabah kecewa.</li> <li>3. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang BMT TUMANG</li> </ol>
<b>Eksternal</b>	<b>O (Opportunities)</b>	<b>Strategi SO</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masyarakat di wilayah cabang Sukoharjo yang tergolong masyarakat konsumtif</li> <li>2. Kerjasama dengan instansi lain</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan sosialisasi ke masyarakat baik program maupun produk BMT TUMANG</li> <li>2. Menambah jumlah karyawan guna efektifitas waktu saat melakukan pelayanan</li> </ol>
	<b>T (Threat)</b>	<b>Strategi ST</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perbelakuan rotasi pegawai yang dilakukan oleh BMT TUMANG pusat.</li> <li>2. Pasar persaingan yang kompetitif</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memotivasi para pegawai untuk selalu disiplin dan bertanggungjawab saat bekerja.</li> <li>2. Melakukan inovasi terhadap produk dan mempertahankan kepercayaan dari nasabah terhadap BMT TUMANG</li> </ol>
		<b>Strategi WO</b>
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga stabilitas kinerja untuk mempertahankan pelayanan.</li> <li>2. Menetapkan strategi yang efektif dan efisien</li> </ol>

Tabel 1. Hasil Analisis SWOT

Bisa dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang dimiliki oleh BMT TUMANG KCS Sukoharjo dan faktor peluang juga lebih besar bila dibandingkan dengan faktor ancaman. Oleh sebab itu, dengan kondisi seperti itu BMT TUMANG KCS Sukoharjo seharusnya sudah cukup mampu untuk bersaing dengan lembaga-lembaga keuangan lain yang ada di Sukoharjo. Berikut ini merupakan strategi pengembangan dari hasil interpretasi analisis SWOT BMT Tumang yaitu:

1. Strategi SO (*Strengths Opportunities*)

Strategi yang berdasarkan pada kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh BMT yaitu sebagai berikut:

- a. Memperluas pangsa pasar BMT TUMANG KCS Sukoharjo bisa memperluas pangsa pasar yang telah ada. Tentunya langkah ini juga harus melalui proses perencanaan yang matang. Agar pasar yang dimasuki tidak terjadi salah sasaran. Selain itu perluasan pangsa pasar ini juga harus melihat kemampuan yang dimiliki.
- b. Membangun hubungan dengan instansi pemerintahan dan tokoh masyarakat. Kedua komponen ini sangat berpengaruh terhadap kemajuan BMT Tumang. Perlu ada peningkatan kualitas pemasaran produk yang dilakukan oleh BMT TUMANG, dengan adanya hubungan dengan pemerintah dan tokoh masyarakat tentu akan mempermudah penyampaian informasi ke masyarakat.

2. Strategi WO (*Weakness Opportunities*)

Strategi WO ditetapkan pada faktor kelemahan dan peluang. Strategi WO yang bisa dilakukan yaitu:

- a. Meningkatkan sosialisasi ke masyarakat baik program maupun produk BMT TUMANG Wilayah cakupan yang luas dan ditambah dengan BMT TUMANG yang masih belum dikenal oleh mayoritas masyarakat. Maka sosialisasi tentang berbagai produk BMT TUMANG perlu ditingkatkan apalagi di wilayah cabang baru dengan cara promosi atau lain sebagainya.
  - b. Menambah jumlah pegawai guna efektifitas waktu saat melakukan pelayanan Wilayah cakupan luas membuat paragawai dituntut untuk bisa bermobiltas tepat waktu. Hal tersebut tentu sangat sulit karena para pegawai marketing funding dan finance mereka harus mendatangi satu tempat ke tempat lain dan tidak jarang perjalanannya membutuhkan waktu yang lama. Maka untuk menjaga efisien waktu, menambah jumlah pegawai adalah salah satu solusinya.
3. Strategi ST (*Strenghts Treat*)

Strategi ST merupakan strategi yang berdasar pada faktor kekuatan dan ancaman. Strategi ini yaitu:

- a. Memotivasi para pegawai untuk selalu disiplin dan bertanggungjawab saat bekerja. Manajer sebagai pimpinan harus mampu menjaga kualitas pelayanan yang diberikan oleh pegawai-pegawainya. Pegawai harus selalu dimotivasi agar kinerjanya terjaga dan untuk memperlamban sistem rotasi pegawai yang dilakukan BMT TUMANG.
  - b. Melakukan inovasi terhadap produk dan mempertahankan kepercayaan dari nasabah terhadap BMT TUMANG Lembaga keuangan yang menjadi pesaing berat BMT Tumang adalah bank konvensional. Oleh sebab itu BMT Tumang harus bisa menginovasi produknya tanpa merubah sistemnya. Sistem keuangan yang berlandasnya pada syariah islam merupakan hal yang menjadi kepercayaan masyarakat.
4. Strategi WT (*Weakness threat*) Strategi yang bersifat defensif untuk meminimalisasi kelemahan dan ancaman. Strategi ini terdiri dari:
- a. Menjaga stabilitas kinerja untuk mempertahankan pelayanan. Manajer serta para pegawai harus tetap memberikan pelayanan yang terbaik dan tidak membedakan anggota/ nasabah. Agar nasabah tetap merasa aman dan nyaman saat menggunakan jasa BMT TUMANG.
  - b. Menetapkan strategi yang efektif dan efisien Banyaknya persaingan yang terjadi baik antara lembaga non bank atau lembaga bank, BMT TUMANG hendaknya menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dalam rangka menghindari ancaman dan memperkecil kelemahan. Maksudnya adalah dalam menetapkan strategi pemasaran disesuaikan dengan kekuatan dan peluang yang ada. Jangan sampai kekuatan dan peluang yang sudah dimiliki berubah menjadi ancaman bagi BMT itu sendiri.

Dari hasil analisis diatas dapat diketahui bahwa wilayah Sukoharjo sendiri merupakan wilayah yang masyarakatnya dapat dikategorikan sebagai masyarakat konsumtif. Masyarakat konsumtif merupakan perilaku masyarakat yang senang membelanjakan uang tanpa pertimbangan. Namun perilaku konsumtif yang dimaksud disini adalah konsumtif membelanjakan dana atau menggunakan dana untuk

keberlangsungan usahanya. Karena kebanyakan dari para nasabah BMT Tumang KCS Sukoharjo adalah mereka yang memiliki usaha baik skala kecil hingga ke skala CV/semi PT. Hal tersebut menjadi peluang sekaligus menjadi tantangan bagi BMT Tumang KCS Sukoharjo untuk menjaga kepercayaan masyarakat sukoharjo.

Peran manajemen dalam hal ini sangat diperlukan agar operasional dan anggaran yang sesuai arahan dari kantor pusat. Ketersediaan SDM yang jumlah sedikit ini bukan menjadi hambatan namun sebaliknya yaitu memudahkan dalam manajemennya sehingga arahan dapat dilaksanakan dengan baik dan tujuan mampu tercapai. Selain itu output yang dirasakan nasabah pun akan lebih baik dan hasilnya dapat dipercaya oleh masyarakat Sukoharjo. dan disesuaikan dengan SDM yang ada menghasilkan output yang sudah dipercaya oleh masyarakat. Manajemen yang sudah ada juga perlu dikembangkan dengan seiring berjalannya waktu agar tetap bisa bersaing dengan Lembaga keuangan baik konvensional maupun syariah. Manajemen memang bukan faktor dalam menjaga kepercayaan masyarakat namun menjadi hal yang sangat berpengaruh untuk menjaga kepercayaan masyarakat Sukoharjo.

## **KESIMPULAN**

Kepercayaan dalam usaha jasa merupakan hal yang penting, terutama pada jasa yang memiliki interaksi yang tinggi dengan konsumen. Tanpa rasa percaya konsumen akan kinerja jasa perusahaan maka sulit bagi perusahaan untuk memiliki konsumen yang memiliki komitmen mendalam dengan perusahaan. Untuk menjaga kepercayaan tersebut diperlukan manajemen yang tepat agar semua komponen bisa berjalan dengan baik dan sesuai tujuan yang diinginkan.

Manajemen BMT Tumang lebih memprioritaskan pada manajemen anggaran dan manajemen anggaran, karena kegiatannya sebagai penyedia jasa keuangan. BMT Tumang KCS Sukoharjo dalam menjalankan manajemennya sudah mampu memunculkan kepercayaan masyarakat Sukoharjo kepada BMT Tumang KCS Sukoharjo. Hal ini ditunjukkan dengan besaran pembiayaan yang diminta oleh nasabah dan juga besarnya uang yang ingin ditabung di BMT Tumang KCS Sukoharjo.

Dapat disimpulkan bahwa pengembangan manajemen itu perlu dilakukan guna untuk mengikuti persaingan, karena melihat pertumbuhan Lembaga keuangan non-bank yang semakin ketat persaingannya dengan adanya KSP maupun KSPPS baru. Hal tersebut membuktikan bahwa pengembangan manajemen sangat berpengaruh kepada kepercayaan masyarakat Sukoharjo kepada BMT Tumang KCS Sukoharjo.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Hamidi. (2004). *Metode penelitian kualitatif*. Malang: UMM Pers.
- Hasibuan, M. (2006). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara
- Prastiwi, Iin Emy., Anik. 2020. The Impact of Credit Diversification on Credit Risk and Performance of Indonesian Banks. *Jurnal GRIEB: Global Review of Islamic Economics and Business*. Vol 8, No. 1, hlm 13-21
- Prastuti, T. (2014). *Analisis Manajemen dalam Optimalisasi Pendapatan Asli Daerah di Kabupaten Luwu Timur*. 2014: Universitas Hasanudin.
- Santoso, H. & Suprihati (November 2015). Analisis Kepuasan Anggota KJKS BMT TUMANG. *JURNAL ILMIAH ISLAM*.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Suwandi & Basrowi (2008). *Memahami penelitian kualitatif*. Rineka Cipta.
- Syafie, I. K. (2011). *Etika Pemerintahan*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- ZED. (2003). *Metode Penelitian Kepustakaan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.