

## Strategi Penghimpunan dan Pengelolaan Dana Pihak Ketiga pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung

Riput Agustina<sup>1</sup>, Ahmad Fauzi<sup>2</sup>, Nuntufa<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Zainul Hasan Genggong

Email: [riput1008@gmail.com](mailto:riput1008@gmail.com) <sup>1</sup>[fauzi\\_nov4@yahoo.co.id](mailto:fauzi_nov4@yahoo.co.id) <sup>2</sup>[nuntufa42@gmail.com](mailto:nuntufa42@gmail.com) <sup>3</sup>

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan BMT Masalahah Cabang Besuk Agung dalam menghimpun dan mengelola dana pihak ketiga, faktor penghambat apa saja yang mempengaruhi strategi penghimpunan dan pengelolaan dana pihak ketiga di BMT Masalahah Cabang Besuk Agung. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian analisis kualitatif deskriptif yaitu dengan mengumpulkan, menyusun dan mendeskripsikan berbagai dokumen, data dan informasi yang aktual. Data-data yang diperoleh akan diinterpretasikan dalam bentuk pemaparan dan analisa sehingga penulis dapat memberikan kesimpulan pada penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan diantaranya strategi penghimpunan BMT Masalahah Cabang Besuk Agung adalah Strategi pemasaran dan promosi. Adapun strategi promosi yang dilakukan BMT Masalahah Cabang Besuk Agung dengan brosur dan website. Sedangkan strategi pemasaran/dilapangan dengan sistem jempot bola. Adapun strategi pengelolaan dana pihak ketiga menggunakan fungsi pendanaan dan fungsi investasi. Sedangkan kendala yang mempengaruhi strategi penghimpunan dan pengelolaan dana pihak ketiga adalah Kurang ketertarikannya masyarakat dalam menabung, Kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan pemasaran, Kurangnya jaringan dalam memasarkan produk.

**Kata Kunci:** *Strategi, Dana Pihak Ketiga, BMT*

### Abstract

This study aims to find out how the strategy carried out by BMT Masalahah Besuk Agung Branch in collecting and managing third party funds, what inhibiting factors affect the strategy of collecting and managing third party funds at BMT Masalahah Besuk Agung Branch. This research uses a type of descriptive qualitative analysis research, namely by collecting, compiling and describing various documents, data and actual information. The data obtained will be interpreted in the form of exposure and analysis so that the author can provide conclusions in this study. Based on the results of the research conducted, several conclusions can be drawn, including the strategy for collecting BMT Masalahah Besuk Agung Branch, which is a marketing and promotion strategy. The promotion strategy carried out by BMT Masalahah Besuk Agung Branch with brochures and websites. Meanwhile, the marketing strategy / in the field with a ball pick-up system. The third-party fund management strategy uses the funding function and the investment function.

Meanwhile, the obstacles that affect the strategy of collecting and managing third-party funds are lack of public interest in saving, lack of human resources who carry out marketing activities, lack of networks in marketing products.

**Keywords:** *Strategic, third-party funds, BMT*

## PENDAHULUAN

Akibat tekanan ekonomi global yang tidak menentu membuat keadaan perekonomian nasional juga turut melesu. Kondisi yang justru berkebalikan dengan perkembangan ekonomi syariah di Indonesia. Perkembangan ekonomi syariah baik di bidang pemikiran maupun dalam praktek bisnis dan keuangan syariah sangat menggembirakan dalam dua dekade ini. Hal itulah salah satu yang menginisiasi semakin berkembangnya lembaga-lembaga keuangan mikro syariah. Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan dapat berupa menghimpun dana dengan menawarkan berbagai skema, menyalurkan dana dengan berbagai skema atau melakukan kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana sekaligus, dimana kegiatan usaha lembaga keuangan diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa (Andri Soemitra, 2009).

Salah satu lembaga perekonomian syariah adalah Baitul Māl wat Tamwīl (BMT). Baitul Māl wat Tamwīl adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-mal wa al-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, Baitul Māl wat Tamwīl juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah, serta menyalurkan sesuai dengan peraturan dan amanatnya (A. Djazuli, Yadi Janwari, 2000).

BMT adalah sebuah lembaga keuangan syariah non bank dan merupakan institusi yang dianggap sebagai tempat dimana yang memiliki surplus dana dapat menyimpannya dengan aman dan yang memerlukan dana dapat mempergunakannya sesuai dengan persyaratan yang diberlakukan oleh BMT tersebut. Sungguhpun demikian, dewasa ini masih banyak kalangan masyarakat muslim yang belum memanfaatkan jasa-jasa lembaga keuangan mikro syariah (BMT) manakala mereka memiliki kelebihan dana. BMT (Baitul Māl wat Tamwīl) merupakan lembaga keuangan syariah yang direkayasa menjadi lembaga solidaritas sekaligus lembaga ekonomi rakyat untuk bersaing di pasar bebas yang berupaya keras mengkombinasikan unsur-unsur iman, taqwa, materi, secara optimum. Semakin besar nilai tambah baru yang diciptakan semakin besar dana yang dapat disalurkan kepada sayap solidaritas dan semakin cepat teratasi kemiskinan di sekitar BMT. Dengan lahirnya lembaga keuangan mikro syariah (BMT) yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti bunga, merupakan peluang bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa BMT seoptimal mungkin dan tanpa adanya kerugian (Warkum Sumitro, 2002).

Diantara BMT yang terdapat di Kecamatan Besuk ada BMT Capem Seninan dan salah satunya adalah BMT Capem Besuk Agung yang berkedudukan di Desa Besuk Agung, Kecamatan Besuk, Kab. Probolinggo, Penulis memilih penelitian di BMT Masalahah Cabang Besuk Agung karena beberapa alasan, yang salah satunya BMT Masalahah Cabang Besuk Agung sendiri dekat dengan lokasi penulis, dan alasan lainnya yaitu karena BMT Masalahah Cabang Besuk Agung jaringannya lebih besar dan luas, hal itu karena Cabang Besuk Agung baru di dirikan pada tahun 2014, sedangkan Cabang Seninan berdiri pada tahun 2010, dari ini bisa terlihat bahwa BMT Cabang Besuk Agung masih gencar-gencarnya mencari calon anggota agar para anggota tersebut tertarik pada produk yang ada di BMT Cabang Besuk Agung. Sedangkan wilayah Besuk Agung lebih luas dari wilayah Seninan, dan di wilayah Besuk Agung sendiri terdapat 3 lembaga keuangan yaitu BRI, MANDIRI, dan BANK ANGGGA, maka dari itu BMT Masalahah cabang Besuk Agung harus selalu melakukan strategi agar anggotanya lebih tertarik pada BMT supaya menghimpun dananya pada produk BMT Masalahah Cabang Besuk Agung daripada pada Bank-bank konvensional.

BMT Masalahah Cabang Besuk Agung sendiri merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang berada di kecamatan besuk yang notabenehnya adalah lembaga keuangan asset umat dengan prinsip operasionalnya mengacu pada prinsip-prinsip syariah. Dibentuk dalam upaya memberdayakan umat secara berjamaah melalui simpanan dan pembiayaan serta kegiatan-kegiatan lain yang berdampak pada peningkatan ekonomi anggota dan mitra binaan kearah yang lebih baik, lebih aman serta lebih adil (Mardani, 2015). Untuk memperoleh sumber dana dari masyarakat luas, bank atau koperasi dapat menggunakan strategi promosi yang bertujuan untuk menghimpun dana dari masyarakat. Dalam praktiknya, paling tidak ada tiga macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam

mempromosikan baik produk maupun jasanya. Pertama, promosi melalui Periklanan (Advertising). Kedua, melalui Promosi Penjualan (Sales Promotion), ketiga Publisitas (Publicity). (Kasmir, 2007)

Agar penghimpunan dana kepada masyarakat luas berjalan dengan baik tentu dari pihak-pihak BMT harus menerapkan prinsip *good organization governance* (tata kelola organisasi yang baik). Pengelolaan dana atau manajemen keuangan yang baik akan membuat suatu lembaga BMT dapat berkembang dan mampu bertahan ditengah-tengah lembaga keuangan yang lain seperti bank syariah maupun bank konvensional. Selain itu, Manajemen keuangan yang baik pada suatu lembaga seperti BMT akan membuat masyarakat percaya untuk menabungkan uangnya pada BMT.

Beberapa lembaga keuangan mungkin mempunyai tujuan yang sama, akan tetapi strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut sudah tentu berbeda. Pada umumnya semua jajaran manajemen suatu lembaga keuangan akan selalu membuat rencana-rencana yang baik dan tepat. Akan tetapi penentuan berhasil atau tidaknya rencana tersebut sangat tergantung pada pelaksanaan dari semua strategi yang telah dibuat. Maka jelaslah bahwa masalah strategi bagi suatu lembaga keuangan sangatlah penting, sebab strategi tersebut merupakan penentuan tercapainya tujuan yang telah direncanakan (Mardani, 2015).

Berdasarkan uraian permasalahan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Strategi Penghimpunan dan Pengelolaan Dana Pihak Ketiga pada BMT Masalah Cabang Besuk Agung".

## **METODE**

Pendekatan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/ kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2015).

Alasan peneliti menggunakan metode kualitatif karena: pertama, penelitian ini menyajikan langsung hakikat antara hubungan peneliti dan responden. Kedua, data dalam penelitian ini dikumpulkan secara observasi, wawancara mendalam dan analisis dokumen dan Fakta-fakta dikumpulkan secara lengkap, selanjutnya ditarik kesimpulan.

Deskriptif kualitatif adalah penelitian yang data-datanya berupa kata-kata atau penelitian yang didalamnya mengutamakan untuk mendeskripsikan secara analisis suatu peristiwa atau proses sebagaimana adanya dalam lingkungan yang alami untuk memperoleh makna yang mendalam dari hakekat proses tersebut. Jadi penelitian kualitatif deskriptif adalah suatu jenis penelitian untuk menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati ((Dedy Mulyana, 2001).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Adapun hasil penelitian dalam pembahasan ini yang berpedoman pada pertanyaan penelitian tentang Strategi Penghimpunan dan Pengelolaan Dana Pihak Ketiga Pada BMT Masalah Cabang Besuk Agung adalah:

### **Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga pada BMT Masalah Cabang Besuk Agung**

Pada lembaga keuangan mikro seperti BMT Masalah Cabang Besuk Agung disadari perlunya bersaing pada pemasaran produk-produk serta jasa lainnya. Sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa BMT.

Suatu produk berapapun bermanfaat akan tetapi tidak akan dikenal oleh konsumen, maka produk tersebut tidak di ketahui manfaatnya dan mungkin tidak dibeli oleh konsumen. Oleh karena itu, perusahaan harus berusaha mempengaruhi para konsumen, untuk menciptakan permintaan atas produk itu, kemudian di pelihara dan dikembangkan. Usaha tersebut dilakukan melalui kegiatan promosi melalui periklanan.

Strategi Promosi merupakan sarana untuk memperkenalkan produk sebuah bank kepada

masyarakat agar masyarakat tertarik dengan produk-produk tersebut. Jenis promosi yang dapat digunakan oleh BMT Masalahah cabang Besuk Agung dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya, antara lain:

- 1) Dengan brosur-brosur/iklan-iklan yang menarik dan agamis, sehingga masyarakat dengan mudah menegetahui bahwa adanya lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT Masalahah Cabang Besuk Agung dengan produk-produknya khususnya produk penghimpunan dana. Karena konsep BMT Masalahah cabang Besuk Agung itu sendiri merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang segmentasi pada umumnya masyarakat kecil dengan kondisi ekonomi menengah kebawah.
- 2) Website, dengan website informasi tentang BMT Masalahah Cabang Besuk Agung dapat diketahui masyarakat luas, sehingga produk dan jasa layanan khususnya produk-produk penghimpunan dana pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung yang dapat diketahui masyarakat secara luas.
- 3) Tenaga pemasaran/dilapangan dengan sistem antar jemput bola, maksud dari strategi jemput bola ini dengan mendatangi masyarakat maupun mitra ke lingkungan mereka, agar masyarakat lebih mudah dan tertarik untuk menjadi mitra pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung. Tujuan sistem jemput bola ini tentunya untuk memberikan pelayanan yang prima atau biasa disebut dengan *service excellent*, nasabah akan sangat terbantu dengan adanya sistem ini karena nasabah tidak perlu repot-repot untuk mengantri diteller dan membuang waktu penting mereka.

#### **Strategi Pengelolaan Dana Pihak Ketiga pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung**

BMT secara resmi sebagai lembaga keuangan syariah dimulai dengan disahkannya UU No.7 Tahun 1992. Dengan terbitnya Peraturan Pemerintah No. 72 Tahun 1992 yang memberikan batasan tegas bahwa bank diperbolehkan melakukan kegiatan usaha dengan berdasarkan prinsip bagi hasil.

Adapun Strategi Pengelolaan Dana Pihak Ketiga pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung yaitu dengan:

##### **1. Keputusan Investasi**

Keputusan Investasi adalah keputusan manajemen keuangan di dalam mengalokasikan dana ke dalam bentuk investasi yang memberikan keuntungan. Pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung, investasi yang dilakukan yaitu dengan menyalurkan pembiayaan, dengan menyalurkan pembiayaan maka ada margin yang didapat, margin tersebut merupakan keuntungan bagi BMT Masalahah Cabang Besuk Agung. Produk murabahah paling banyak diminati karena anggota tidak perlu membuat laporan keuangan sedangkan jika anggota menggunakan pembiayaan mudharabah anggota perlu membuat laporan keuangan sendiri dan dari pihak BMT juga mengalami kesulitan untuk menilai kejujuran seseorang.

##### **2. Keputusan Pendanaan**

Pada keputusan pendanaan, manajemen keuangan dituntut untuk mempertimbangkan dan menganalisis kombinasi dari sumber-sumber dana yang digunakan dalam kegiatan usaha (Ervida Safitri, Abdul Aziz, 2013). Dalam pengelolaan dana pihak ketiga BMT Masalahah Cabang Besuk Agung, keputusan pendanaan meliputi dari mana sumber dana pihak ketiga itu sendiri dan bagaimana dana pihak ketiga tersebut disalurkan. 70% dari dana pihak ketiga yang terkumpul, disalurkan untuk pembiayaan murabahah.

Dalam menyalurkan pembiayaan, BMT Masalahah Cabang Besuk Agung akan merapatkan terlebih dahulu bersama pengurus untuk anggota yang mengajukan pembiayaan di atas Rp 25.000.000, dari hasil rapat tersebut baru dapat ditentukan apakah anggota tersebut layak atau tidak diberikan pembiayaan. Anggota yang mengajukan pembiayaanpun haruslah anggota aktif dan memiliki track record pembayaran yang baik.

#### **Kendala Strategi Penghimpunan dan Pengelolaan Dana Pihak Ketiga pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung**

Berdasarkan wawancara peneliti dengan KCP (Kepala Cabang Pembantu) BMT Masalahah Cabang Besuk Agung terkait beberapa kendala yang dihadapi dalam menghimpun dan mengelola dana pihak ketiga pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung adalah:

1. Kurang ketertarikannya masyarakat dalam menabung, hal ini menjadi kendala umum yang biasa terjadi pada masyarakat. Dan hal ini dirasakan pihak BMT Masalahah Cabang Besuk Agung yang menghambat lakunya pemasaran produk-produk simpanannya.

2. Kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan pemasaran. Dalam hal ini terkendala pada jumlah tenaga di lapangan dalam mempromosikan produk, dan hal ini merupakan kendala intern dalam BMT Masalahah Cabang Besuk Agung
3. Kurangnya jaringan dalam memasarkan produk, hal ini dipengaruhi oleh dominasi bank konvensional maupun bank syariah yang beroperasi disekitar BMT Masalahah Cabang Besuk Agung. Hal ini mempengaruhi minat masyarakat dalam pemasaran produk dan jasa yang notabenehnya masyarakat lebih cenderung ke Bank daripada ke BMT.

## SIMPULAN

Setelah peneliti menguraikan hal-hal yang berhubungan dengan pengelolaan dana pihak ketiga yang dilakukan BMT Masalahah Cabang Besuk Agung, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi yang dilakukan BMT Masalahah Cabang Besuk Agung adalah dengan strategi promosi. Adapun strategi promosi yang dilakukan BMT Masalahah Cabang Besuk Agung dengan brosur-brosur yang menarik dan agamis, website dan tenaga pemasaran/dilapangan dengan sistem jemput bola, artinya para mitra yang umumnya pedagang dapat bertransaksi di tempat, baik itu melakukan penyetoran atau penarikan uang.
2. Sistem pengelolaan dana pihak ketiga pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung menggunakan fungsi pendanaan dan fungsi investasi. Sumber dana pada BMT Masalahah Cabang Besuk Agung didapat dari tabungan dan deposito, dimana kedua sumber ini didapat dengan sistem jemput bola dan kemudian disalurkan kembali menjadi pembiayaan murabahah.
3. Sedangkan beberapa kendala yang dihadapi dalam menghimpun dan mengelola dana pihak ketiga adalah :
  - a. Kurang ketertarikannya masyarakat dalam menabung, hal ini menjadi kendala umum yang biasa terjadi pada masyarakat. Dan hal ini dirasakan pihak BMT Masalahah Cabang Besuk Agung yang menghambat lakunya pemasaran produk-produk simpanannya.
  - b. Kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan pemasaran. Dalam hal ini terkendala pada jumlah tenaga di lapangan dalam mempromosikan produk. Dan hal ini merupakan kendala intern dalam BMT Masalahah Cabang Besuk Agung.
  - c. Kurangnya jaringan dalam memasarkan produk. Hal ini dipengaruhi oleh dominasi bank konvensional maupun bank syariah yang beroperasi disekitar BMT Masalahah Cabang Besuk Agung. Hal ini mempengaruhi minat masyarakat dalam pemasaran produk dan jasa yang notabenehnya masyarakat lebih cenderung ke bank daripada ke BMT.

## DAFTAR PUSTAKA

- Djazuli dan Janwari Yadi, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000.
- Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter Dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Salemba Empat, 2009
- Sumitro Warkum, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BMI dan Takaful di Indonesia)*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-3, 2002.
- Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Huda Nurul dan Heykal Mohamad, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.
- Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Widodo Hertanto, *Panduan Praktis Operasional BMT*, Bandung: 2009.
- Siamat Dahlan, *Manajemen Lembaga Keuangan Kebijakan Moneter*, Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI, 2005.
- Pusat Inkubasi dan Bisnis Usaha Kecil, Peraturan Dasar.
- Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan Edisi Kedua*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.
- Safitri Ervita dan Aziz Abdul, *Buku Ajar Manajemen Keuangan*, Palembang: Citrabooks, 2013.
- Husnan Suad, *Manajemen Keuangan Teori Dan Praktik*, Yogyakarta: BPFE, 2004.
- Sutrisno, *Manajemen Keuangan Teori, Konsep Dan Aplikasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2009.

- Harmono, *Manajemen Keuangan Berbasis Balance Scorecard (Pendekatan Teori, Kasus, dan Riset Bisnis)*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Zahroh Aminatul, *Total Quality Management*, Yogyakarta : Ar-Ruzz Media, 2014.
- Rifa'i Bakhtiar, *Efektifitas Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kerupuk Ikan dalam Program Pengembangan Lapsite Pemberdayaan Masyarakat Desa Kedung Rejo Kecamatan Jabon kabupaten Sidoarjo*, Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik : Volume 1, Nomor 1, 2013.
- Maduratna Mudikan, *Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Efektifitas Kerja Guru dan Pegawai Kepala Sekolah Dasar 015 Samarinda*, Jurnal Adminitrasi Negara, Volume 1, 2013.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Mulyana Dedy, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001.
- J Moleong Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002.
- Riduwan, *Metode & Teknik Menyusun Tesis*, Bandung: Alfabeta, 2004.
- Suryabrata Surmadi, *Metode Penelitian*, Jakarta: Rajawali, 1987.
- Tanzeh Ahmad dan Suyitno, *Dasar-Dasar Penelitian*, Surabaya: Elkaf, 2006
- Arikunto Suharsini, *Dasar-Dasar Evaluasi Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2001.
- Sumarni Murti & Wahyuni Salamah, *Metodologi Penelitian*, Bisnis, Yogyakarta: ANDI, 2006.
- Arikunto Suharsini, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, Bina Aksara, 2010.
- Bungin Burhan, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Akuialisasi Metodologis Kearah Ragam Varian Kontemporer)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Michael Hubermen A, dan Matehew, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta, Universitas Indonesia Press, 1992.