

Date Received : August 2024  
Date Accepted : August 2024  
Date Published : September 2024

---

## ANALISIS DETERMINAN KEPUTUSAN ANGGOTA MEMILIH PRODUK SIMPANAN SUKARELA BERJANGKA (SISUKA) PADA BMT AL-HIKMAH SEMESTA CABANG JEPARA

**Lailiya Listianingrum<sup>1</sup>**

Universtias Islam Nadlatul Ulama Jepara, Indonesia (2114200000542@unisnu.ac.id)

**Miswan Ansori**

Universtias Islam Nadlatul Ulama Jepara, Indonesia (miswan@unisnu.ac.id)

**Ahmad Fauzan Mubarok**

Universtias Islam Nadlatul Ulama Jepara, Indonesia (Fauzan.@unisnu.ac.id)

---

### **Kata Kunci:**

Keputusan Memilih,  
Produk SISUKA, BMT

---

### **ABSTRACT**

Tujuan dari Penelitian ini untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk Simpanan Sukarela Berjangka (Sisuka) pada BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo. Penelitian ini menggunakan Metode kualitatif yang dilakukan dengan wawancara mendalam, observasi serta analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk Sisuka pada BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo adalah tingkat bagi hasil, kemudahan akses, kepercayaan terhadap BMT, dan motivasi menabung. Tingkat bagi hasil memiliki pengaruh paling signifikan terhadap keputusan anggota dalam memilih produk Sisuka. Penelitian ini memberikan implikasi bagi BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo untuk meningkatkan tingkat bagi hasil, mempermudah akses layanan, membangun kepercayaan terhadap BMT, dan meningkatkan motivasi menabung anggota dalam rangka meningkatkan minat anggota untuk memilih produk Sisuka.

---

---

<sup>1</sup> Correspondence author

## A. PENDAHULUAN

BMT merupakan kependekan dari Baitul Mal wat Tamwil. Secara harafiah Lughawi Baitul Mal berarti rumah dana dan Baitu Tamwil berarti rumah usaha. BMT harus benar-benar berpegang pada prinsip syariah. Keimanan menjadi landasan keyakinan ingin tumbuh dan berkembang, dan integrasi berarti harapan sukses dunia dan akhirat, serta integrasi sisi Mal dan sisi Tamwil (masyarakat dan dunia usaha). Keterhubungan dan kebersamaan berarti upaya yang dilakukan secara bersama-sama untuk mencapai kesuksesan (Bata-Bata et al., 2022). Artinya BMT tidak bisa bertahan hanya dengan bantuan pemerintah, namun harus berkembang melalui peningkatan partisipasi anggota dan masyarakat. Untuk itu, pola pengelolaannya harus profesional. BMT ada di masyarakat, oleh masyarakat, untuk masyarakat, sehingga tingkat saling kenal dan saling percaya sangat tinggi. (Atmaja, 2018)

Salah satu produk pengembalian dana yang diminati anggota kami di BMT Alhikmah Mlonggo adalah produk SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka). Produk SISUKA merupakan simpanan anggota dan hanya dapat ditarik dalam jangka waktu tertentu atau jatuh tempo sesuai kesepakatan antara anggota dengan BMT Alhikmah Mlonggo. Menabung merupakan kegiatan penting bagi setiap orang untuk memperbaiki keuangan dan memenuhi kebutuhan keuangan di masa depan. Dalam memilih produk simpanan berjangka di BMT, anggota memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan mereka (Lestari & Azizah, 2023).

Lebih dari sekadar produk simpanan, SISUKA berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya dalam hal perencanaan keuangan dan persiapan masa depan. Dengan menabung di SISUKA, anggota dapat mencapai tujuan keuangan mereka. Di tengah era digital ini, BMT Alhikmah Mlonggo terus berinovasi untuk memberikan layanan terbaik bagi para anggotanya. Selain itu, visi dan misi BMT Al-Hikmah Semesta yang berfokus pada mensejahterakan anggota serta menerapkan konsep syariah secara benar juga mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk ini (Safri\_Ferdiansyah et al., 2021). Dalam memilih produk simpanan SISUKA di BMT, anggota memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan mereka, seperti tingkat keamanan dan kepastian dana, tingkat bunga yang ditawarkan, serta reputasi dan kredibilitas BMT dalam pengelolaan dana anggota. Oleh karena itu, BMT Al-Hikmah Semesta harus benar-benar berpegang pada prinsip syariah dan meningkatkan partisipasi anggota dan masyarakat untuk mencapai kesuksesan yang berkelanjutan (Muthmainnah et al., 2020).

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menggunakan pendekatan kualitatif untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pemilihan produk SISUKA nasabah di BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan ini antara lain strategi produk layanan dan faktor relevan lainnya. Dalam penelitian ini, kami akan menganalisis sebab-akibat dari faktor-faktor tersebut untuk mengetahui bagaimana BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo dapat meningkatkan keputusan anggota dalam memilih produk SISUKA. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dan pelayanan produk yang digunakan BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk SISUKA dan bagaimana BMT dapat meningkatkan keputusan tersebut.

## **B. METODE**

Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Pendekatan ini dipilih untuk memahami pengalaman dan makna yang mendasari keputusan anggota). Metode pengumpulan data ini meliputi wawancara mendalam, observasi serta analisis dokumen. Wawancara mendalam dilakukan dengan melakukan interaksi langsung dengan anggota BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo yang telah memilih produk SISUKA, serta dengan petugas BMT yang memiliki pengetahuan tentang produk SISUKA. Analisis dokumen dilakukan dengan mengumpulkan dan menganalisis berbagai dokumen yang terkait dengan produk SISUKA, seperti informasi, dan laporan keuangan.

Data yang dikumpulkan kemudian dianalisis menggunakan analisis tema untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk SISUKA. Dengan menggunakan penelitian kualitatif ini penulis akan melakukan penelitian berupa observasi dan wawancara kepada anggota di BMT Al Hikmah Semesta untuk mendapatkan data yang diperlukan, kemudian peneliti mendeskripsikan dan menganalisis secara mendalam mengenai Keputusan dalam memilih produk SISUKA.

## **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Keputusan adalah sesuatu yang dibuat seseorang untuk melakukan tindakan memilih untuk membeli produk dan jasa. Artinya keputusan adalah pilihan, khususnya pilihan antara dua atau lebih. Pengambilan keputusan akan pembelian suatu produk melalui proses dari beberapa alternatif yang telah dipilih. Pada tahap evaluasi alternatif, nasabah mengkaji lebih lanjut informasi yang diterimanya dan mengidentifikasi kelemahan dan kelebihan masing-masing bank serta jenis produk tabungan yang tersedia. Tahap selanjutnya adalah pengambilan Keputusan. Pada tahap ini nasabah dapat memilih salah satu pilihan dan memanfaatkan tabungan mudharabah untuk memenuhi kebutuhan tabungannya. Perilaku pasca-keputusan diwujudkan dalam kepuasan atau ketidakpuasan pelanggan terhadap keputusan tersebut.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa anggota BMT AL Hikmah Semesta Mlonggo, beberapa faktor yang ditemukan sebagai penentu keputusan nasabah dalam memilih produk sisuka adalah kepercayaan, syariah, akad murabahah, bersertifikat, dan terutama yaitu bagi hasil. Terungkap beberapa poin penting terkait bagi hasil dalam produk simpanan berjangka. Para anggota umumnya memahami konsep bagi hasil dan mengapresiasi sistem yang diterapkan BMT. Bagi mereka, sistem bagi hasil ini selaras dengan prinsip syariah dan menawarkan keuntungan yang adil bagi kedua pihak, BMT dan anggota. Salah satu anggota mengungkapkan, "Saya memahami bahwa bagi hasil berbeda dengan riba. Di sini, keuntungan dibagikan berdasarkan nisbah yang disepakati, bukan berdasarkan bunga yang ditentukan sepihak." Hal ini menunjukkan pemahaman anggota terhadap prinsip syariah yang mendasari sistem bagi hasil. Selain itu, anggota juga merasa puas dengan transparansi BMT dalam menjelaskan sistem bagi hasil. Mereka menerima penjelasan yang jelas mengenai nisbah bagi hasil yang digunakan dan cara perhitungannya. Hal ini membangun kepercayaan anggota terhadap sistem bagi hasil BMT.

**Tabel 1.1 Data Anggota pada Produk Simpanan SISUKA Jatuh Tempo 6-12 bulan**

<b>Tahun</b>	<b>6 Bulan</b>	<b>12 Bulan</b>
2021	147	319
2022	162	354
2023	140	140

Jumlah anggota dengan produk Simpanan SISUKA yang akan jatuh tempo dalam 6-12 bulan menunjukkan tren naik dari tahun 2021 hingga 2022, namun mengalami penurunan pada tahun 2023. Hal ini dapat dilihat dari tabel data di atas, di mana jumlah anggota dengan SISUKA jatuh tempo 6 bulan meningkat dari 147 di tahun 2021 menjadi 162 di tahun 2022, dan jumlah anggota dengan SISUKA jatuh tempo 12 bulan meningkat dari 319 di tahun 2021 menjadi 354 di tahun 2022.

Namun, pada tahun 2023, terjadi penurunan jumlah anggota dengan SISUKA jatuh tempo 6 bulan menjadi 140 dan jumlah anggota dengan SISUKA jatuh tempo 12 bulan juga mengalami penurunan drastis menjadi 140. Penurunan ini kemungkinan besar disebabkan oleh banyaknya pelunasan simpanan SISUKA yang telah jatuh tempo pada tahun 2023 dan tidak diperpanjang oleh para anggotanya. Meskipun terjadi penurunan di tahun 2023, data ini menunjukkan bahwa produk Simpanan SISUKA dengan jatuh tempo 6-12 bulan masih diminati oleh para anggota. Hal ini menunjukkan potensi pasar yang masih terbuka untuk produk ini di masa depan.

Beberapa anggota berharap BMT dapat meningkatkan sosialisasi dan edukasi terkait produk simpanan berjangka dan sistem bagi hasil kepada masyarakat luas. Mereka meyakini bahwa edukasi yang lebih gencar dapat menarik lebih banyak anggota untuk menabung di BMT. Anggota juga menekankan bahwa bagi hasil yang kompetitif dan sesuai dengan harapan mereka akan mempengaruhi keputusan mereka untuk memilih produk simpanan berjangka di BMT Al-Hikmah Semesta Mlonggo. Beberapa anggota juga mengemukakan bahwa mereka memilih produk simpanan berjangka di BMT Al-Hikmah Semesta Mlonggo karena memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap BMT dan produknya, serta memiliki harapan yang tinggi terhadap keuntungan yang diperoleh dari bagi hasil. Mereka juga menekankan bahwa bagi hasil yang diterima harus sesuai dengan kesepakatan awal yang dibuat dan harus adil untuk semua pihak yang terlibat.

Secara keseluruhan, menunjukkan bahwa anggota BMT AL Hikmah Semesta Mlonggo umumnya puas dengan sistem bagi hasil dalam produk simpanan berjangka. Mereka memahami konsepnya, mengapresiasi transparansi BMT, dan merasa diuntungkan dengan sistem ini. BMT perlu melanjutkan upaya edukasi dan sosialisasi untuk meningkatkan pemahaman masyarakat dan menarik lebih banyak anggota. BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo berkomitmen untuk memberikan kemudahan akses bagi anggotanya dalam memilih tabungan simpanan berjangka. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan partisipasi anggota dalam memanfaatkan produk dan layanan BMT. Kemudahan akses yang ditawarkan oleh BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo meliputi:

1. Jaringan Kantor Cabang yang Luas: BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo memiliki jaringan kantor cabang yang luas di berbagai wilayah, sehingga anggota dapat dengan mudah mengakses layanan BMT di dekat tempat tinggal mereka.
2. Layanan Syariah: BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo menerapkan prinsip syariah dalam semua produk dan layanannya, termasuk tabungan simpanan berjangka. Hal ini memberikan rasa aman dan nyaman bagi anggota yang ingin menabung dengan prinsip syariah.

3. Pelayanan Ramah dan Profesional: BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo memiliki staf yang ramah dan profesional yang siap membantu anggota dalam memilih tabungan simpanan berjangka yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
4. Proses Pendaftaran yang Mudah: Proses pendaftaran untuk membuka rekening tabungan berjangka di BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo sangat mudah dan cepat. Anggota hanya perlu membawa KTP dan mengisi formulir pendaftaran.
5. Kemudahan akses yang ditawarkan oleh BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo diharapkan dapat meningkatkan minat anggota untuk menabung di BMT. Hal ini dapat membantu anggota untuk mencapai tujuan keuangan mereka dan meningkatkan kesejahteraan mereka.

Keputusan anggota dalam memilih produk simpanan sukarela berjangka di BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Bagi hasil yang tinggi menjadi faktor utama yang menarik anggota untuk memilih produk simpanan berjangka. Biaya administrasi yang rendah dan kemudahan akses serta pelayanan BMT juga menjadi pertimbangan penting bagi anggota. Reputasi BMT yang baik dan keamanan dana yang terjamin dapat meningkatkan kepercayaan anggota untuk menabung di BMT. Fitur dan jenis produk simpanan sukarela berjangka yang beragam dapat memberikan anggota pilihan yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Faktor keputusan anggota dalam memilih produk simpanan sukarela berjangka (Sisuka) pada BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo sangat kompleks dan dipengaruhi oleh beberapa elemen. Salah satu faktor yang signifikan adalah citra lembaga, yang dapat mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk Sisuka. Anggota cenderung memilih BMT yang memiliki citra baik dan dapat memberikan keuntungan yang lebih besar. Selain itu, nisbah bagi hasil simpanan juga memainkan peran penting dalam keputusan anggota. Anggota lebih cenderung memilih produk Sisuka yang memiliki nisbah bagi hasil yang lebih tinggi, karena hal ini dapat meningkatkan kemungkinan keuntungan yang didapat. Faktor lain yang mempengaruhi keputusan anggota adalah kepercayaan dan sikap mereka terhadap suatu produk. Anggota yang memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap BMT dan produk Sisuka cenderung memilih produk tersebut.

BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo perlu memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk simpanan sukarela berjangka. Dengan memahami faktor-faktor tersebut, BMT dapat mengembangkan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi anggota. Hal ini dapat meningkatkan daya tarik BMT bagi anggota dan meningkatkan jumlah anggota yang menabung di BMT. Faktor internal maupun eksternal keputusan anggota BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo dalam memilih produk simpanan berjangka. Faktor internal meliputi :

1. **Kebutuhan Keuangan:** Anggota memiliki kebutuhan keuangan yang berbeda-beda, seperti dana pendidikan, dana pensiun, atau dana perjalanan. Kebutuhan ini mendorong anggota untuk memilih produk simpanan berjangka dengan bagi hasil, jangka waktu, dan fitur yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
2. **Rencana Keuangan Masa Depan:** Anggota memiliki rencana keuangan masa depan yang berbeda-beda, seperti membeli rumah, membeli kendaraan, atau membuka usaha. Rencana ini memengaruhi pilihan produk simpanan berjangka dengan mempertimbangkan besaran dana yang dibutuhkan dan jangka waktu

yang diperlukan untuk mencapai tujuan keuangan.

3. **Tingkat Literasi Keuangan:** Tingkat literasi keuangan anggota memengaruhi pemahaman mereka terhadap produk dan layanan keuangan. Anggota dengan literasi keuangan yang tinggi cenderung lebih memahami produk simpanan berjangka dan dapat memilih produk yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka.

Sedangkan Faktor eksternal meliputi :

1. **Bagi Hasil:** Bagi hasil yang ditawarkan oleh BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo menjadi faktor utama yang menarik anggota untuk memilih produk simpanan berjangka. Bagi hasil yang tinggi akan memberikan keuntungan yang lebih besar bagi anggota.
2. **Biaya Administrasi:** Biaya administrasi yang dikenakan oleh BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo untuk produk simpanan berjangka juga menjadi pertimbangan bagi anggota. Biaya yang rendah akan membuat anggota lebih tertarik untuk menabung.
3. **Kemudahan Akses dan Pelayanan:** Kemudahan akses dan pelayanan yang diberikan oleh BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo juga menjadi faktor penting bagi anggota. Akses yang mudah dan pelayanan yang baik akan membuat anggota merasa nyaman dan puas ketika bertransaksi.
4. **Reputasi BMT:** Reputasi BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo di masyarakat memengaruhi kepercayaan anggota terhadap BMT. Reputasi yang baik akan membuat anggota merasa aman dan nyaman menabung di BMT.
5. **Keamanan Dana:** Keamanan dana yang disimpan di BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo menjadi pertimbangan utama bagi anggota. Anggota ingin memastikan bahwa dana mereka aman dan terlindungi dari risiko kehilangan atau pencurian.
6. **Fitur dan Jenis Produk:** BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo menawarkan berbagai fitur dan jenis produk simpanan berjangka yang dapat dipilih oleh anggota. Fitur dan jenis produk yang beragam akan memberikan anggota pilihan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Bagi anggota BMT Alhikmah Semesta, kepercayaan juga menjadi landasan dalam memilih produk SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka). Reputasi BMT yang mapan sebagai lembaga keuangan syariah yang terpercaya menjadi daya tarik tersendiri. Para anggota merasa yakin bahwa dana mereka dikelola secara amanah dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Kepercayaan ini dibangun melalui pengalaman positif anggota sebelumnya, transparansi laporan keuangan syariah, serta pengawasan ketat oleh Dewan Pengawas Syariah. BMT Alhikmah Semesta yang menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran dan keadilan dalam bertransaksi syariah semakin memperkuat rasa percaya anggota. Dengan landasan kepercayaan yang kokoh, para anggota dapat berinvestasi pada SISUKA dengan ketenangan hati dan optimisme akan imbal hasil yang baik dan berkah.

Bagi anggota BMT AlHikmah Semesta, memilih produk SiSUKA bukan sekadar perkara investasi, melainkan wujud komitmen mereka terhadap prinsip-prinsip syariah Islam. Kejelasan akad murabahah yang digunakan dalam SISUKA memberikan rasa aman dan kepastian bagi para anggota bahwa transaksi mereka terbebas dari unsur riba dan sesuai dengan syariat Islam. Lebih dari itu, SISUKA sejalan dengan nilai-nilai moral dan etika Islam yang dianut oleh para anggota. Dengan berinvestasi di SISUKA, mereka

tidak hanya mengembangkan dana mereka, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekomi syariah yang halal dan berkah. Kepercayaan terhadap Dewan Pengawas Syariah BMT AlHikmah Semesta yang kompeten dan terpercaya semakin memperkuat keyakinan para anggota bahwa SISUKA adalah produk investasi yang aman dan syariah. Bagi mereka, SISUKA bukan hanya instrumen keuangan, tetapi juga cerminan komitmen mereka terhadap nilai-nilai Islam dan tanggung jawab sosial.

Pilihan SISUKA di BMT AlHikmah Semesta merupakan wujud nyata dari kesadaran dan ketaatan anggota terhadap prinsip-prinsip syariah Islam. Kepercayaan dan komitmen ini menjadi pilar utama yang mendorong mereka untuk berinvestasi dengan tenang dan penuh optimisme akan keberkahan di masa depan.

### **C. KESIMPULAN**

Keputusan dalam memilih produk simpanan berjangka di BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik internal maupun eksternal. Faktor internal mencakup kebutuhan keuangan individu, rencana keuangan masa depan, dan tingkat literasi keuangan. Kebutuhan keuangan individu mendorong mereka untuk memilih produk dengan bagi hasil tinggi dan jangka waktu yang sesuai. Rencana keuangan masa depan juga memengaruhi pilihan produk, sementara tingkat literasi keuangan memengaruhi pemahaman terhadap produk dan layanan keuangan. Faktor eksternal meliputi bagi hasil yang ditawarkan, biaya administrasi, kemudahan akses dan pelayanan, reputasi BMT, keamanan dana, dan fitur serta jenis produk yang ditawarkan. Bagi hasil yang tinggi, biaya administrasi yang rendah, dan kemudahan akses serta pelayanan yang baik menjadi pertimbangan utama bagi anggota. Kepercayaan pada reputasi BMT, keamanan dana, dan variasi produk juga memengaruhi keputusan. Dalam konteks ini, kepercayaan menjadi faktor kunci, terutama terkait dengan prinsip syariah Islam yang diterapkan dalam produk. Dengan memahami faktor-faktor ini, BMT Al Hikmah Semesta Mlonggo dapat terus mengembangkan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi anggota, meningkatkan daya tarik, serta memperkuat komitmen pada prinsip-prinsip syariah Islam.

### **D. SARAN DAN UCAPAN TERIMAKASIH**

Mulai dari hasil, kesimpulan dan keterbatasan penelitian, hingga pengembangan penelitian lebih lanjut tentang topik yang sama atau relevan, penelitian diharapkan

Hal ini dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya. Kami mengucapkan terima kasih kepada Hrd dan serta anggota simpanan SISUKA pada BMT Al-Hikmah Cabang Mlonggo yang sudah berkenan untuk bekerja sama dalam penelitian ini dan kepada rekan rekan mahasiswa yang telah membantu sehingga penelitian ini dapat terselesaikan serta orang tua yang selalu memberi nasehat dan teman-teman yang memberi support yang di luar nalar saya pembuat artikel bertrimakasih yang sudah terlibat dan mohon maaf jika melakukan kesalahan kesulitanmu prosesmu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, R. A., & Noor, I. (2020). Analisis Keputusan Nasabah Memilih Perbankan Syariah dalam Penghimpunan dan Penyaluran Dana (Studi Kasus Bank Muamalat Kantor Cabang Kota Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, Vol.8(No.2).
- Atmaja, J. (2018). Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Nasabah Terhadap Loyalitas Pada Bank BJB. *Jurnal Ecodemica*, 2(1), 49–63. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ecodemica/article/view/2713>
- Baihaqi, H. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Sukarela (Sirela) di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil (KSPPS-BMT) Makmur Mandiri Sukoharjo Tahun (2019-2021). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 1255 – 1260.
- Bata-Bata, A., Pamekasan, P., Kadir, A., & Rahman, F. (2022). Implementasi Sistem Bagi Hasil Pada Produk Deposito Di Koppontren. *INVESTI ; Jurnal Ekonomi Dan Perbankan*, 03, 357–365. <http://www.syariahbank.com>
- Husnaini, K., & Rohman, A. (2023). Implementasi Akad Mudharabah Dalam Produk Simpanan Tabungan Berjangka Sejahterah Pada Koperasi Bina Syariah Ummah Cabang Dukun Gresik. *Jesya*, 6(2), 2190–2200. <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i2.1211>
- Ishak, K., & Ningsih, I. A. (2020). Analisa Produk Tabungan BSM Dalam Menarik Minat Nasabah. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 43–52. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.199>
- Lestari, M. A., & Azizah, S. N. (2023). Analisis Kepatuhan Syariah Dalam Produk Simpanan Dan Pembiayaan Pada Bmt Khonsa. *Jurnal Ekonomi Islam*, 14(1), 2579–6453.
- Melina, F. (2020). Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt). *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 3(2), 269–280. [https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3\(2\).5878](https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3(2).5878)
- Millah, H., & Hasanah, U. (2021). IMPLEMENTASI NISBAH BAGI HASIL PRODUK TABUNGAN MABRUR MELALUI AKAD MUDHARABAH MUTLAQAH DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KC Lumajang). *Iqtishodiyah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7(1), 2548–5911. <https://ejournal.inzah.ac.id/index.php/iqtishodiyah/article/view/492>
- Mulyani, E., Semnasti, E. I., Semnasti, A. P., & Semnasti, D. R. T. (2023). Perancangan Sistem Manajemen Surat Terpadu Berbasis Website. *Waluyo Jatmiko Proceeding*, 16(1), 51–60. <https://doi.org/10.33005/wj.v16i1.44>
- Muthmainnah, K., Purnomo, J. H., & Hidayati, N. N. (2020). Mekanisme Bagi Hasil Simpanan Berjangka Syariah (Si Jaka) Di BMT Nurul Ummah Ngasem Jawa Timur. *Jurnal Qawanin*, 4(1), 40–70.
- Rokhilawati, Y. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Simpanan Mudharabah Di Bmt Nusantara Cabang Glenmor. *RIBHUNA : Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 1(2), 1–11. <http://ejournal.iaiiibrahimy.ac.id/index.php/ribhuna/article/view/1512/885>
- Rusdianto, H., & Ibrahim, C. (2017). Pengaruh Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menabung Dengan Persepsi Masyarakat Sebagai Variabel Moderating Di Pati.

*Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1), 43.  
<https://doi.org/10.21043/equilibrium.v4i1.1837>

Safri\_Ferdiansyah, M., Saefudin, M., Assidiqy, J., & Purwanto, M. R. (2021). Pengaruh Baitul Maal Wa Tamwil(Bmt) Siti Halimah Terhadap Kemajuan Ekonomi Nasabahnya Di Kecamatan Prambanan Klaten. *At-Thullab : Jurnal Mahasiswa Studi Islam*, 3(2), 731-740. <https://doi.org/10.20885/tullab.vol3.iss2.art2>

Sulistyorini, S., Setyarini, A., & Dwiantari, S. (2023). Strategi Pemasaran dan Pelayanan Produk Sisuka Dalam Meningkatkan Loyalitas Anggota Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3), 4497. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.10004>

Suriyani, K. W. (2016). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa dalam Memilih Jurusan Akuntansi Program S1 di Universitas Pendidikan Ganesha. *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 4(2). <https://doi.org/10.23887/ekuitas.v4i2.12792>

Susanti, E. (2021). Analisis Pengelolaan Dana Mudharabah Berdasarkan Psak 105 Pada Pada Bmt Insan Mulia Palembang. *La Riba: Jurnal Perbankan Syariah*, 3(01), 18-34. <https://doi.org/10.53649/lariba.v3i01.21>

