

---

## STRATEGI PROMOSI *OFFLINE* DALAM MEMOTIVASI NASABAH PADA SIMPANAN PELAJAR DI BPRS CABANG PRAGAAN

Dr. Mashuri Toha. M.Pd\*<sup>1</sup>, Ariniyah, S.E<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien (IDIA) Preduan

e-mail: \*<sup>1</sup>[anibintkholiq@gmail.com](mailto:anibintkholiq@gmail.com),

---

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui promosi offline yang dilakukan oleh bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan dalam memotivasi nasabah untuk menggunakan tabungan simpanan pelajar dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah untuk menggunakan tabungan simpanan pelajar.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitiannya menggunakan study kasus. Subjek dalam penelitian ini adalah kepala cabang bank BPRS, Funding Officer, AO (Account Officer), kepala sekolah SDN Pragaan Laok 1 dan Wali Kelas. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Pengecekan keabsahan data menggunakan triangulasi teknik. Sedangkan analisis data yang digunakan adalah reduksi data.

Berdasarkan hasil penelitian ini peneliti menyimpulkan bahwa strategi promosi offline yang di gunakan oleh bank BPRS Cabang Pragaan dengan Sosialisasike sekolah-sekolah dan menyebarkan Brosur untuk lebih meyakinkan calon nasabahas produk yang di tawarkan. Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhinya yaitu atas dasar kebutuhan nasabah, kemudahan atas pelayanan yang di berikan oleh bank BPRS kepada calon nasabah. Di sisi lain ada faktor yang sangat memungkinkan nasabah untuk terus menggunakan tabungan simpanan pelajar selain dari adanya kemudahan yang diberikan bank terhadap nasabah namun ada pula souvenir yang diberikan kepada nasabah sebagai reward dan support kepada pihak sekolah yang sudah melakukan kerja sama dengan bank BPRS Cabang Pragaan dalam melakukan tabungan simpanan pelajar.

**Kata kunci**— Promosi Offline, Motivasi, Simpanan Pelajar.

---

### Abstract

*This study aims to determine the offline promotion carried out by BPRS Bhakti Sumekar Pragaan branch bank in motivating costumers to save student saving and the factors that influence it.*

*This research uses a qualitative approach and the type of research uses a case study. The subjects in this study ewrw the head of a BPRS Branch, Funding Officer, AO (Account Officer), the principal of SDN Pragaan Laok 1 and the homeroom teacher. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. Checking the validity of the data using triangulation techniques. While the data analysis used is data reduction.*

*Based on the results of this study, the researchers concluded that the offline promotion strategy used by the Pragaan branch of the BPRS bank was to disseminate information to schools and distribute brochures to further convince potential customers of the products offered. While the factors that influence it are based on customer needs, the convenience of services provided by BPRS banks to prospective customers. On the other hand, there are factors that allow customers to continue to use*

---

*student savings, apart from the convenience provided by the bank to customers, but there are also souvenirs given to customers as a reward and support for schools that have collaborated with the Pragaan branch of the BPRS bank in make student savings.*

**Keywords**— *Offline Promotion, Motivation, Student Savings.*

---

## PENDAHULUAN

Sebagai lembaga keuangan dan seiring dengan situasi lingkungan eksternal dan internal perbankan mengalami perkembangan yang sangat pesat, Bank pembiayaan rakyat syari'ah akan selalu berhadapan dengan berbagai jenis resiko yang beragam dan melekat pada kegiatan usahanya. Bank syari'ah merupakan perbankan yang bebas bunga. Bank yang berprinsip syari'ah belum lama berkembang di Indonesia, namun sudah menunjukkan tanda-tanda yang mengembirakan sejak hadirnya bank syari'ah yang saat ini kantornya sudah berjumlah sekitar empat ratusan lebih (Kasmir, 2014). Dengan keluarnya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang mengharamkan bunga bank konvensional tahun 2003 lalu memperketat kedudukan bank syari'ah.

Dalam dunia perbankan syari'ah sistem persaingan merupakan hal yang sudah terbiasa dikarenakan semua lembaga pastinya menginginkan yang terbaik. Oleh karena itu perlu diadakannya strategi promosi yang dilakukan oleh bank syari'ah untuk memperkenalkan produk-produk yang ada di lembaga keuangan itu sendiri kepada para calon nasabah ataupun masyarakat sekitar. Selain itu, strategi dalam memasarkan suatu produk terutama tabungan simpanan pelajar juga dapat dilakukan dengan memperbanyak jaringan yang luas serta jelas dari suatu perusahaan tertentu. Lalu, adanya bukti yang kuat dari BPRS Bhakti Sumekar supaya para nasabah, perusahaan dan lembaga lainnya yang ingin bekerjasama lebih percaya dan tertarik dengan BPRS Bhakti Sumekar.

Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) menyediakan beberapa produk yang menjawab kebutuhan nasabah, mulai dari produk pembiayaan, produk pendanaan jasa-jasa perbankan lainnya. Pada produk pembiayaan terdiri dari tabungan barokah, tabungan TAHARA, tabungan kurban, tabungan haji dan tabungan simpanan pelajar. Dari beberapa produk yang dimiliki oleh BPRS tabungan simpanan pelajar merupakan bentuk produk tabungan dimana produk tersebut di BPRS setiap tahunnya mengalami jumlah nasabah yang terus bertambah. Dimana produk tabungan ini menggunakan akad *mudharabah* dan akad *wadi'ah*. Biaya yang digunakan pada produk ini lebih kecil dibandingkan dengan produk giro dan deposito.

Produk tabungan simpanan pelajar ini bukanlah produk yang asing dalam kehidupan masyarakat karena produk ini sering dilakukan dalam lembaga keuangan syari'ah tanpa terkecuali di Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS), yang mana Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Bhakti Sumekar sendiri memiliki beberapa cabang dan salah satunya adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) cabang Pragaan. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Bhakti Sumekar Cabang Pragaan merupakan sebuah lembaga keuangan mikro berbentuk Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) yang ada di Pragaan sebagai upaya untuk membantu melaksanakan pemberdayaan pengusaha ekonomi kecil dan menengah serta mengupayakan peningkatan pendapatan asli daerah.

Dengan bertambahnya jumlah nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan tentunya ada strategi yang dilakukan oleh bank untuk menarik minat ataupun memotivasi nasabah dalam menabung dengan menggunakan tabungan simpanan pelajar. Sebagaimana yang dikatakan oleh penelitian terdahulu bahwasanya strategi itu dilakukan untuk memperluas jaringan kerja sama dengan calon nasabah.

Motivasi menabung memegang peranan yang sangat andil dalam diri siswa pelajar karena dapat meningkatkan rasa senang, aspirasi, dan semangat untuk menabung. Siswa pelajar yang mempunyai motivasi menabung yang tinggi akan melakukan aktivitas-aktivitas menabung, karena motivasi menabung ini adalah suatu dorongan atau keinginan yang tumbuh di dalam diri siswa pelajar untuk melakukan aktivitas menabung tersebut. Oleh karena itu, motivasi menabung iniperlu ditumbuh kembangkan dalam diri siswa pelajar sejak dini agar siswa tersebut terinspirasi atau tergerak untuk menabung.(Lubis, n.d.)

Adapun berdasarkan penelitian sebelumnya ditemukan bahwasanya dalam bauran promosi mengalami banyak kendala dalam pemasaran produk tabungan simpanan diantaranya yaitu masyarakat kurang mengenal produk, kurang pemahaman, pengetahuan tentang tabungan simple dantidak adanya fasilitas ATM. Tabungan Simpanan Pelajar (Simple) tidak sesuai dengan keinginan dankebutuhan nasabah, jauh dari rumah sehingga beranggapan bahwa menabung di rumah atau di sekolah lebih menguntungkan. Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana strategi yang dilakukan oleh bank BPRS dalam memotivasi nasabah untuk terus menggunakan tabungan simpanan pelajar di bank BPRS Bhakti sumekar cabang Pragaan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan sebuah penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan peristiwa atau fenomena yang dialami oleh subyek penelitian misalnya tindakan, persepsi, motivasi, perilaku dan lain-lain secara holistic, dengan cara deskripsi dalam bentuk lisan dan tulisan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2016), Metodologi Penelitian Kualitatif yang biasa dimanfaatkan adalah wawancara, pengamatan dan dokumentasi. Penelitian ini juga menggunakan jenis penelitian study kasus (Case Study) yang mana Study kasus adalah sebuah tindakan yang dilaksanakan secara akurat dan terperinci tentang suatu kejadian, sebuah peristiwa, dan aktivitas, baik yang dilakukan oleh perorangan, sebuah kelompok, maupun oleh suatu lembaga, atau organisasi guna untuk mendapatkan ilmu pengetahuan yang valid tentang kejadian tersebut(Prof. Dr. H. Mudija Rahardjo, 2017). Prosedur pengumpulan data merupakan langkah penting dalam suatu penelitian. Karena tujuan utama dari penelitian adalah memperoleh data dalam hal ini, prosedur pengumpulan data yang akan digunakan oleh peneliti adalah dengan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Observasi adalah upaya mengamati dan mendokumentasikan hal-hal yang terjadi selama tindakan berlangsung. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kenyataan yang terjadi di lapangan melaluipengamatan langsung dilapangan sehingga peneliti dapat menarik kesimpulan yang benar (Ranto, 2004) melalui observasi, peneliti dapat mengumpulkan data berupa fakta mengenai apa yang terjadi dilapangan. Observasi dapat diklasifikasikan atas observasi terbuka dan observasi tertutup, serta observasi pada latar ilmiah dan pada latar buatan.

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, yang dilakukan oleh dua belah pihak yaitu pewawancara sebagai pihak yang mengajukan pertanyaan dan narasumber sebagai pihak yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut, Dalam sebuah proses wawancara, peneliti menggunakan bentuk wawancara berstruktur, artinya peneliti menggunakan pedoman wawancara yang telah semi struktur secara sistematis dan lengkap. Pedoman wawancara berupa pokok-pokok permasalahan yang akan ditanya (Sugiyono, 2013).

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang diabadikan dalam bentuk tulisan, gambar atau karya-karya yang bersejarah dari seseorang yang merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam suatu waktu tertentu. secara sistematis datanya diperoleh dari hasil observasi atau catatan lapangan, hasil wawancara, maupun dokumentasi. Menurut Miles and Huberman sebagaimana yang dikutip oleh Sugiyono (2008: 237), ia mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung hingga tuntas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil temuan yang diperoleh melalui hasil observasi, wawancara dan temuan-temuan ini tentunya tidak terlepas dari fokus dan tujuan penelitian seperti yang telah ditetapkan sebelumnya, namun sebelum itu peneliti juga mendapatkan seputar sejarah BPRS Bhakti Sumekar, tentang visi- misi dan struktur organisasi BPRS Bhakti sumekar Cabang Pragaan yang diperoleh dari arsip, dan website resmi milik BPRS Bhakti Sumekar.

PT. BPR Dana Merapi diakui oleh pemerintah kabupaten Sumenep, PT. BPR Dana Merap juga sempat mengalami perubahan nama menjadi PT. BPR Bhakti Sumekar dengan Akte No 24 September 2002 oleh Notaris Karuniawan Surjanto, SH kemudian PT. BPR Bhakti Sumekar mengalami perubahan system yang mulanya konvensional menjadi syariah dan berubah menjadi PT. BPRS Bhakti Sumekar dengan akte notaris Sukarini SH di Sidoarjo No. 1 Nopember 2003, disetujui oleh Bank Indonesia pada tanggal 11 Nopember 2003 No. 04/8/KEP/PBI/sb/2002 yang kemudian disahkan oleh departemen Kehakiman RI dan HAM RI, No. C-01389 HT.01.04.TH.2004 tanggal 19 Januari 2004 dan persetujuan prinsip Bank Indonesia Cabang Surabaya No.6/353/DPBPR/IDBPR/Sp tanggal 22 Juni 2004. BPRS Bhakti Sumekar terus melakukan inovasi dan mengikuti perkembangan yaitu dengan menciptakan berbagai inovasi promosi dalam bentuk online maupun offline dengan tujuan mempermudah para calon nasabah dalam menyimpan dana di bank terbukti dengan adanya produk tabungan simpanan pelajar dan produk yang lain yaitu jasa funding officer dengan antar jemput. BPRS Bhakti Sumekar, juga memiliki Visi dan Misi diantaranya yaitu ;

### Visi

- Terwujudnya masyarakat yang semakin sejahtera dengan dilandasi dengan nilai-nilai agama dan budaya.

### Misi

- Intermediasi antar pelaku ekonomi yang berlebih dengan kurang dalam permodalan berdasarkan syaria'ah.
- Membantu melaksanakan pemberdayaan pengusaha ekonomi kecil maupun menengah.
- Mengupayakan peningkatan Asli Daerah (PAD).

Adapun Struktur Organisasi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan ada 8 karyawan tetap yaitu Pimpinan Cabang ialah Moh. Haryono. Dan dibagian marketing ada 3 karyawan yang menjabat sebagai Asisten Account Officer (AAO) ialah Ruslan Wahyudi, Funding Officer ialah A. Rofik dan Remedial Arif Zakki. Sedangkan di bagian Operasional ada 4 Orang yaitu Alfin sebagai Customer Service (CS), Bintang Fawaid S sebagai Admint, Subhan Ramdani sebagai Teller dan Nurul Affan sebagai security. 8 orang di atas merupakan tim yang sama-sama melayani nasabah namun dalam segitanggung jawab yang berbeda-beda.

Dari hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, peneliti dapat menemukan data yang mendukung hasil wawancara yang telah peneliti lakukan terhadap beberapa narasumber, mengenai strategi promosi offline yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan yang sangat baik yaitu strategi promosi yang langsung terjun ke lapangan atau face to face. Dan

bisa menarik calon nasabah secara langsung dan dapat respon yang baik oleh nasabah tentang produk yang dipromosikan oleh BPRS Cabang Pragaan.

Berdasarkan hasil wawancara bersama pihak bank, peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi promosi offline dengan cara sosialisasi langsung ke lapangan dan menyebarkan brosur yang dilakukan oleh BPRS Cabang Pragaan dikatakan berhasil, dikarenakan nasabah memberikan respon yang baik dan setiap tahunnya pengguna tabungan simpanan pelajar tiap tahunnya dikatakan bertambah, dan dibuktikan dengan tabel berikut:

**Tabel 1**  
**Jumlah Rekening Produk Simpanan Pelajar BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan**

No.	Tahun	Jumlah Rekening	Total Dana
1.	31Desember2018	1,312	215,759,806
2.	31Desember2019	1,339	280,021,488
3.	31Desember2020	1,355	362,256,668
4.	31Desember2021	1,365	455,662,656

*Sumber: Laporan Tahunan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Bkakti Sumekar Cabang Pragaan.*

### **Pembahasan**

BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan menggunakan Strategi Promosi Offline dalam Memotivasi Nasabah, Hamel dan Prahalad seorang ahli teori manajemen, menjelaskan bahwa “strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan”. (Budio, “Strategi Manajemen Sekolah,” 59). Dalam mempromosikan diri secara Offline BPRS Bhakti Sumekar adalah melakukan Sosialisasi secara langsung ke sekolah-sekolah. Menurut teori Fisher, sosialisasi merupakan suatu proses kompleks yang mana individu mampu mendapatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap-sikap tertentu, agar ia dapat sukses berpartisipasi (bergaul) dalam masyarakat disekelilingnya. (Popi Andestri Irian Sumantri, “Pengaruh Sosialisasi, Edukasi Dan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Terhadap Loyalitas Nasabah Dalam Menabung Di PT. Pegadaian Syari'ah Cabang SKIP Kota Bengkulu” (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, n.d.), 17).

Menyebarkan Brosur, Brosur merupakan salah satu media yang digunakan untuk dapat menyampaikan promosi, brosur ini juga berfungsi untuk memberikan informasi produk yang ditawarkan kepada calon konsumen. Kemudian juga dengan Memberikan Event, Strategi ini merupakan ajang untuk memperkenalkan sekaligus menawarkan suatu produk yaitu tabungan simpanan pelajar kepada masyarakat luas khususnya kepada anak yang masih sekolah.

Kasmir dalam bukunya menjelaskan bahwasanya periklanan juga termasuk sarana promosi Offline yang sering digunakan perusahaan untuk menginformasikan, menarik dan mempengaruhi konsumen seperti, 1) Pemasangan spanduk di jalan, 3) Pemasangan iklan melalui media cetak seperti Koran, majalah, tabloid, buku dan lainnya. 4) Pemasangan iklan melalui media elektronik, seperti televisi, radio, internet dan lain sebagainya. (Dr. Kasmir SE, Kewirausahaan, 2013th ed. (Jawa Barat: PT. Raja Grafindo Persada, n.d.), 247).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Leni Sumarni yang berjudul “Pengaruh Online Marketing dan Offline Marketing terhadap Loyalitas Konsumen di Toko Vivi Jilbab dan Fashiom Kota Jambi” dikatakan bahwasanya strategi promosi Offline yang dilakukan di toko Vivi Jilbab dengan menggunakan iklan offline dan membuat poster dan brosur. Akan tetapi. Poster atau brosur hanya menjangkau orang yang mendapatkannya, rentang hilang, maupun rusak

(sobek). Selain itu, biaya pembuatannya juga relatif mahal untuk penggunaan kertas yang berkualitas dan full color. (Leni Sumarni, "Pengaruh Online Marketing Dan Offline Marketing Terhadap Loyalitas Konsumen Di Toko Vivi Jilbab Dan Fashion Kota Jambi," 21). Dan dikatakan pula bahwasanya strategi offline marketing hingga saat ini masih digunakan oleh para pembisnis terutama di bank-bank Indonesia. Dengan menerapkan offline marketing dapat menjangkau masyarakat Indonesia yang belum memiliki akses internet. Sehingga produk dan jasa yang ingin disampaikan oleh pembisnis kepada calon pelanggan tersebut dapat diterima masyarakat.

Kebutuhan menjadi faktor yang terdapat pada nasabah untuk terus menabung. Tabungan simpanan pelajar merupakan tabungan untuk siswa/pelajar yang diterbitkan oleh bank dengan persyaratan yang sangat mudah dan sangat sederhana serta dengan fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk meningkatkan atau mendorong budaya menabung sejak dini, (Meilistiya, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Kedaton," 21) tabungan simpanan pelajar merupakan tabungan untuk para siswa/pelajar sebagai tabungan untuk kebutuhannya baik itu kebutuhan pendidikan dimasa yang akan datang. Bukan hanya demikian, faktor yang menjadi dorongan termotivasi nya nasabah untuk menggunakan tabungan simpanan pelajar yaitu dukungan dari orang tua, yang ingin mendorong diri anak untuk menabung di masa dini.

Kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan. Layanan yang terdapat dalam suatu perusahaan baik itu perbankan menjadi sarana yang di cari oleh masyarakat untuk menggunakan produk yang ditawarkannya. Beberapa kemudahan yang terdapat dalam bank BPRS berkenaan dengan tabungan simpanan pelajar yakni, jaminan yang diberikan kepada nasabah tabungan simpanan pelajar bahwasanya dana yang mereka miliki bisa diambil kapanpun dan sangat berbeda dengan bank-bank yang lain, pada bank BPRS juga tidak ada masalah meskipun simpanan tabungan pelajar tersebut memiliki saldo Rp. 0

Hadiah yang di berikan oleh bank kepada nasabah tabungan simpanan pelajar yang berupa souvenir sebagai bentuk support dari bank untuk terus memotivasi nasabah dalam menggunakan produk yang bank tawarkan berupa tabungan simpanan pelajar.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dapat diambil kesimpulan bahwa BPRS Bhakti Sumekar menggunakan salah satu Strategi *Promosi Offline* untuk memotivasi ataupun menarik minat nasabah adapun yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan dalam Memotivasi Nasabah adalah. *Satu*, Sosialisasi secara langsung dengan mendatangi sekolah-sekolah dan mengajak kerja sama dalam menggunakan produk tabungan simpanan pelajar. *Dua*, menyebarkan Brosur untuk lebih meyakinkan dan memberi pemahaman kepada calon nasabah. *Tiga*, Memberikan Event kepada nasabah untuk lebih menarik minat agar terus menjadi nasabah di BPRS Bhakti Sumekar.

Adapun yang menjadi salah satu factor meningkatnya nasabah di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan adalah kesadaran wali akan kebutuhan yang akan diperlukan putra/putrinya dimasa yang akan datang, baik untuk kebutuhan pendidikan atau kebutuhan lainnya, kemudian kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh BPRS baik itu layanan ataupun hadiah Souvenir yang diberikan oleh bank kepada nasabah tabungan simpanan pelajar sebagai bentuk support untuk terus memotivasi nasabah

### DAFTAR PUSTAKA

- Atajudin Nur, Astriana Baiti Sinaga, C. E. (2020). Pengaruh Promosi Offline Dan Online Terhadap Keinginan Umkm Untuk Bermitra Dengan Smesco Indonesia. *Jurnal Ilmu Komunikasi Politik Dan Komunikasi Bisnis*, 4(2), 157.
- Kasmir. (2014). *Manajemen Perbankan*. Rajawali.
- Lestari, K. R. (2020). Pengaruh Media Sosial Online Dan Media Offline Terhadap Pemilihan Merek Produk Sincare Dan Klinik Kecantikan. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sumber Daya*, 22(1), 2.
- Lubis, A. S. D. Dan I. (N.D.). Analisis Minat Menabung Di Kalangan Siswa Sma Negeri Di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 2(9), 525.
- Meilistiya, B. P. (2019). *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada Pt. Bank Bri Syari'ah Kantor Cabang Kedaton*.
- Sunarta, D. A. (2023). Kaum Milenial Di Perkembangan Ekonomi Digital. *Economic And Business Management International Journal (Eabmij)*, 5(1), 9-16.
- Moleong, L. J. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*.
- Prof. Dr. H. Mudija Rahardjo, M. S. (2017). *Studi Kasus Dalam Penelitian Kualitatif: Konsep Dan Prosedurnya*.
- Ranto, A. (2004). *Metodologi Penelitian Sosial Dan Hukum*.
- Sugiyono, P. D. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*.