

ANALISIS PENGEMBANGAN MANAJEMEN USAHA PADA MEUBEL AKMAL DESA ANTASARI HILIR KABUPATEN TAPIN

ABSTRAK

Rizka Amelia Anardi¹, H. Akhmad Samhudi², Teguh Wicaksono³

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al
Banjari Banjarmasin, 17.31.0687

Manajemen, 61201, Ekonomi Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al
Banjari Banjarmasin, 195991031002

Manajemen, 60201, Ekonomi Universitas Islam Kalimantan Arsyad Al Banjari
Banjarmasin, 061510801

Email : ameliarzk99@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk menguji : (1) Ingin mengetahui bagaimana pengembangan manajemen yang sudah dilakukan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin (2) Ingin mengetahui pengembangan manajemen usaha yang sebaiknya dilakukan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin.

Rancangan penelitian ini adalah penelitian kualitatif tipe penelitian ini bersifat deskriptif yang dilakukan dengan wawancara secara langsung ke perusahaan dan melakukan penelitian langsung di perusahaan tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan (1) Selama ini Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapi sudah melakukan percobaan mengembangkan usahanya dengan memperhatikan faktor, kepemimpinan, permodalan, pembinaan, mitra kerja, pelanggan, lingkungan lokasi, pemasaran dan sumber daya manusia, namun masih kurang aktivitas pemasaran. (2) Yang harus dilakukan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin agar usaha dapat berkembang, yaitu memanfaatkan modal yang ada dan modal harus kuat, Pembangunan yang berlokasi dekat dengan pelanggan, agar memudahkan pelanggan jika ingin melakukan transaksi maupun konsultasi mengenai produk yang di miliki Meubel Akmal Desa Antsari Kabupaten Tapin, aktivitas pemasaran lebih di perluas dan mempertahankan sumber daya manusia yang berkualitas.

Kata Kunci : Manajemen dan Pengembangan Usaha

ABSTRACT

Rizka Amelia Anardi, 2021, Analysis of Business Management Development in Meubel Akmal Business of Antasari Hilir Village, Tapin Regency, Supervisor I: Akhmad Samhudi, Supervisor II : Teguh Wicaksono

This research aims to test: (1) Want to know how the management development that has been done Meubel Akmal Antasari Hilir Village Tapin Regency (2) Want to know the development of business management that should be done Meubel Akmal Village Antasari Hilir Tapin Regency.

The design of this research is qualitative research type of this research is descriptive conducted by interviewing directly the company and conducting research directly in the company.

The results of the study showed (1) So far Meubel Akmal Antasari Hilir Village But has conducted experiments to develop its business by paying attention to factors, leadership, capital, coaching, partners, customers, location environment, marketing and human resources, but still lacking marketing activities. (2) What Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Tapin must do in order for the business to grow, namely utilizing existing capital and capital must be strong, development located close to customers, in order to facilitate customers if they want to make transactions and consultations about products owned by Meubel Akmal Antsari Village Tapin Regency, marketing activities are more expanded and maintain quality human resources.

Keywords : *Business Management and Development*

PENDAHULUAN

Industri meubel merupakan salah satu perindustrian yang berkembang di Indonesia. Pada era sekarang, meubel kayu telah menjadi kebutuhan wajib yang diperlukan untuk memberikan desain interior yang baik. Salah satu hal yang mendorong perkembangan meubel meningkat.

Meubel Akmal merupakan salah satu pabrik industri kayu yang mengolah bahan baku kayu menjadi barang jadi berupa berbagai macam meubel atau perabotan rumah, yang

berlokasi di Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin, provinsi Kalimantan Selatan. Terdapat 5 jenis produk yang menjadi produk utama dari Meubel Akmal, yaitu Kusen, Jendela, Pintu, Kursi, dan Lemari. Dalam memproduksi kayu menjadi barang jadi, Meubel Akmal mendapatkan bahan baku melalui pemasok-pemasok kayu yang ada di daerah Kalimantan Selatan.

Dalam mengembangkan usahanya Meubel Akmal membuka jasa baru di bidang online guna lebih

dekat dengan konsumen serta melayani panggilan pekerjaan di rumah-rumah, kantor, perusahaan dan lain sebagainya. Akan tetapi perusahaan mengalami kesulitan dalam menentukan jumlah produksi yang optimal sesuai dengan ketersediaan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan, seperti bahan baku, tenaga kerja dan mesin. Perusahaan sulit menentukan berapa unit masing-masing jenis produk yang harus diproduksi berdasarkan sumber daya yang dimiliki, karena masing-masing jenis produk memiliki masalah yang berbeda-beda serta keuntungan yang didapat dari masing-masing jenis produk juga berbeda.

Selain itu, kesulitan perusahaan dalam menentukan jumlah produksi yang optimal juga dikarenakan permintaan masing-masing jenis produk yang berbeda-beda pada setiap bulannya. Adanya fluktuasi permintaan menyebabkan perusahaan mengalami kelebihan ataupun kekurangan jumlah produksi. Sehingga keuntungan yang diperoleh perusahaan juga mengalami fluktuasi pada bulannya.

Jika kerumitan ini tidak cepat di atasi, perusahaan bisnis akan terus mengalami masalah dalam memenuhi kebutuhan para pembeli.. Hal ini akan mempengaruhi loyalitas konsumen pada perusahaan. Ketika permintaan para konsumen tinggi, namun jumlah produksinya rendah, para konsumen dapat beralih ke barang dagangan pesaing. Tentu hal ini sangat tidak menguntungkan bagi perusahaan. Selain itu, sementara permintaan para konsumen lebih rendah dari jumlah produksi, produk dapat disimpan di

gudang barang. Pengembangan Manajemen Usaha bisa dilakukan Meubel Akmal Desa Antasari Kabupaten Tapin dengan memperhatikan kebutuhan dan selera pasar yang berkembang di masyarakat akan kebutuhan meubel.

Setiap perusahaan badan usaha akan selalu berusaha agar badan usaha - badan usaha tersebut dapat terus berkembang secara berkesinambungan. Upaya ini juga dapat dilakukan dengan baik jika perusahaan dapat memproduksi dan memasarkan produk yang tepat dalam bentuk barang atau jasa dengan cara menawarkan kebanggaan kepada pelanggannya. Untuk menciptakan nilai pembeli yang berkelanjutan dan untuk membangun hubungan yang signifikan bagi pelanggan dan perusahaan bisnis, para pelaksana olahraga perusahaan harus dapat memanfaatkan wawasan tentang kebutuhan dan keinginan pelanggan. Pemasaran perusahaan komersial pada dasarnya adalah tentang menciptakan nilai konsumen dan membangun hubungan pelanggan yang berharga. Tujuan dari perusahaan komersial periklanan adalah agar dapat memenuhi dan memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen lebih baik dari pesaingnya. Pemasar harus terus melihat kecenderungan ketika mereka mulai atau berkembang, yang menginspirasi peluang pasar. Oleh karena itu, dalam perusahaan dan implementasi bisnis periklanan, catatan sangat dibutuhkan untuk membuat pilihan yang tepat dalam mengelola pelanggan.

Berdasarkan uraian mengenai usaha pengembangan manajemen perusahaan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang kemudian akan disajikan dalam bentuk tulisan ilmiah (skripsi) yang berjudul "Analisis Pengembangan Manajemen Usaha Pada Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin".

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah kualitatif deskriptif yang bersumber dari wawancara serta dengan observasi yaitu melakukan pengamatan langsung di lokasi penelitian, menganalisis dari bahan-bahan yang sudah tertulis dan menggunakan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin dalam mengembangkan manajemen usahanya, Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin baru menerapkan cara dimana pemimpin mencoba memantau atau menganalisa pengembangan pasar yang seperti apa untuk perencanaan usaha meubel akmal kedepannya, pemimpin sudah melakukan permodalan yang cukup kuat untuk mengembangkan usahanya, pemimpin melakukan pembinaan untuk mempertahankan karyawan, meubel akmal sendiri sudah memiliki pelanggan dari kalangan rumah pribadi yang langsung memesan produk, pemimpin melakukan pemasaran di beberapa daerah setempat, dan sumber daya manusia yang dimiliki sudah cukup ahli dalam bidangnya. Dengan penerapan tersebut

Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin bisa meningkatkan aktivitas pemasarannya dengan cukup baik, walaupun penerapannya belum maksimal.

Sebagaimana hasil wawancara dengan narasumber atau dengan pemilik usaha, yaitu :

Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin dalam mengembangkan usahanya dipengaruhi dengan beberapa faktor seperti kepemimpinan, permodalan, pembinaan, pelanggan, pemasaran dan sumber daya manusia karena dapat membantu mengembangkan usahanya, tetapi penerapan usaha meubel akmal belum cukup maksimal.

Berdasarkan hasil penelitian yang diatas dapat disimpulkan bahwa Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin dalam mengembangkan manajemen usahanya dengan cara beberapa faktor seperti, kepemimpinan, permodalan, pembinaan, pelanggan, pemasaran dan sumber daya manusia yang cukup, tetapi pemimpin belum menerapkannya dengan maksimal jadi perusahaan masih perlu beberapa masukkan lagi agar usahanya berjalan dengan baik kedepannya.

Dan sebagaimana usaha yang seharusnya dilakukan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin adalah dengan melakukan kepemimpinan artinya pemimpin yang bisa mengayomi karyawannya, mempunyai permodalan yang kuat, melakukan pembinaan karyawan dengan cukup baik, memiliki mitra kerja yang saling menguntungkan,

memberikan kepercayaan pelanggan, pintar memilih tempat lokasi yang strategis, memiliki jasa marketing/pemasaran yang handal, memiliki karyawan yang cukup terlatih.

Dan sebagaimana yang sudah diketahui selama ini pengembangan usaha yang di lakukan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin adalah sebagai berikut :

1. Kepemimpinan

Kepemimpinan yang ada pada Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin dalam percobaan mengembangkan usahanya yaitu selama ini pimpinan perusahaan sudah berusaha mengembangkan dengan melakukan pemantauan atau analisa - analisa untuk perencanaan usaha Meubel Akmal untuk kedepannya., seperti analisa pasar dimana permintaan yang sedang tinggi akan permintaan meubel dan pimpinan Meubel Akmal hendaknya mengambil keputusan sendiri, karena perusahaan ini masih perusahaan pribadi belum berbadan hukum.

2. Permodalan

Selama ini Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin sudah di dukung dengan permodalan yang cukup kuat, karena daerah Rantau Kabupaten Tapin masih jarang di temui perusahaan sejenis, dapat di katakan permintaan melebihi penawaran, hal ini di

manfaatkan pemilik perusahaan untuk mendapatkan modal lebih banyak untuk pengembangan usahanya.

3. Pembinaan

Dalam usaha pengembangan usaha selama ini Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin memaksimalkan sumber daya manusia yang ada saat ini sudah baik dan pemilik perusahaan berusaha mempertahankan karyawannya dengan melakukan Pembinaan karyawan menjadi betah bekerja.

4. Pelanggan

Meubel Akmal selama ini sudah memiliki pelanggan dari kalangan rumah pribadi yang memesan langsung produk meubel untuk dirumah para pelanggan.

5. Pemasaran

Hasil permintaan akan hasil meubel saat ini di daerah tapin mulai meningkat di karenakan banyaknya konsumen yang beralih dari produk usaha manufaktur menjadi ke pengrajin meubel dan ini menguntungkan usaha Meubel Akmal dalam mengembangkan usahanya untuk memperkenalkan hasil produk yang telah dibuat maupun produk yang sudah dipesan oleh beberapa pelanggan agar memperoleh pasar yang luas.

6. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia saat ini di Meubel Akmal sudah mencukupi dan memiliki keahlian di bidangnya masing-masing, untuk kedepannya apabila terjadi penambahan permintaan pemilik usaha juga akan menambah karyawan sesuai dengan kebutuhan.

Pengembangan usaha yang seharusnya dilakukan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin :

1. Kepemimpinan

Meubel Akmal Antasari Hilir Kabupaten Tapin menugaskan Kemimpinan untuk mengawasi pekerjaan pada usahanya dimana pimpinan harus memiliki sikap bisa mengayomi para bawahannya, menggerakkan, dan membimbing secara perseorangan maupun bersama-sama agar pekerjaan yang dilakukan pada mengayomi para bawahan, menggerakkan, dan membimbing secara perseorangan maupun bersama-sama selama ini dapat berjalan lancar dan akan berdampak pada kemajuan karyawan. Mengayomi para bawahan, menggerakkan, dan membimbing secara perseorangan maupun bersama-sama merupakan hal utama yang harus dilakukan pimpinan Meubel Desa Antasari Hilir Kabupaten sebelum melakukan aktivitas perencanaan usaha kedepannya, selain itu pemimpin perusahaan juga

harus memiliki ide - ide yang baik untuk perkembangan usaha kedepannya seperti menerapkan strategi bauran pemasaran dalam promosi usaha perusahaan kedepannya sehingga perusahaan mampu mendapatkan *income* yang lebih besar lagi.

2. Permodalan

Berjalannya suatu kegiatan usaha dan permodalan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan suatu usaha. Dimana modal memiliki fungsi yang sangat besar dalam membantu kelangsungan suatu aktivitas perusahaan tersebut dalam mencapai tujuan. Adapun modal itu sendiri tidak lain suatu hal yang berwujud uang atau barang-barang Modal dibedakan atas 3 bentuk :

1. Modal uang
2. Modal barang
3. Modal alat produksi

Berdasarkan uraian diatas selama ini Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin sudah memiliki modal harta maupun modal uang yang cukup, namun hal tersebut kurang di manfaatkan manajemen untuk mengembangkan usahanya, kedepannya agar memanfaatkan modal lebih baik lagi seperti membuka cabang baru.

Dari segi modal banyak yang bisa dilakukan manajemen Meubel Akmal

Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin karena Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin bisa menambah investasi dari modal yang ada agar modal menjadi kuat seperti membuka cabang - cabang baru hingga keluar daerah.

3. Pembinaan

Suatu usaha akan berkembang dengan baik bila dalam melaksanakan pekerjaan di dahului dengan pembinaan pada karyawan, hal ini dilakukan agar tugas atau pekerjaan yang dikerjakan oleh para karyawan yang bekerja pada perusahaan tersebut sudah dapat mengetahui pekerjaan yang mereka laksanakan.

Dalam hal pembinaan, sebaiknya kedepannya Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin melakukan monitoring, evaluasi dan pelaporan atau hasil kerja yang sudah dilakukan karyawan secara berkala, dan melakukan pembinaan atas hasil evaluasi tersebut, karena dengan pembinaan yang baik perusahaan akan mendapatkan tujuan pembinaan yaitu :

1. Meningkatkan kesetiaan dan ketaatan
2. Menghasilkan tenaga kerja yang berkemampuan dan berhasil untuk

3. Meningkatkan kualitas, keterampilan,serta menumbuhkan semangat dan modal kerja

4. Mewujudkan iklim kerja yang kondusif, dan

5. Memberikan pembekalan dalam rangka distribusi tenaga kerja.

Dengan adanya pembinaan tenaga kerja, diharapkan setiap tenaga kerja dapat memberikan kinerja yang sebaik – baiknya sehingga berdaya guna dan berhasil guna sesuai tujuan yang dicapai Meubel Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin.

4. Mitra kerja

Mitra kerja adalah suatu bentuk kerjasama antara dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan. Terjadinya mitra kerja karena adanya keinginan untuk mencapai tujuan bersama, karena dengan adanya mitra tersebut diharapkan usaha menengah dapat bekerja sama dengan pesohor besar. Dimana mitra kerja ini bisa dilakukan antara usaha menengah dan besar. Sehingga masing-masing sektor dapat saling melengkapi dan dapat menempatkannya pada posisinya.

Mitra kerja harus dibangun atas dasar saling membutuhkan agar tujuan dari kerja sama yang diinginkan akan menjadi kenyataan. Dalam hal ini Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin kedepan harus memiliki badan hukum seperti CV dan hingga ke PT agar bisa melakukan pekerjaan yang berbentuk tender dengan nilai pekerjaan yang lebih tinggi lagi.

5. Pelanggan

Pelanggan merupakan faktor yang menentukan dalam usaha dengan tetap mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkannya. Kita dapat memperoleh berkah tersendiri karena pelanggan adalah konsumen utama suatu perusahaan dibandingkan dengan konsumen pasar dalam mode. Untuk mempertahankan pelanggan, seorang manajer perusahaan harus dapat mengambil aturan yang tidak mengikat kelompok dan pelanggan, serta meningkatkan jumlah produksi, produksi yang menyenangkan dan perluasan pasar. Dalam hal ini Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin kedepannya harus memperluas pemasaran karena selama ini masih tergantung pemasaran yang ada, jika konsumen yang ada mengurangi permintaan maka Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin akan menurun juga pendapatannya,

Untuk mempertahankan pelanggan maka seorang pimpinan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin harus mampu mengambil kebijaksanaan yang tidak mengikat usaha serta pelanggan, seperti dalam peningkatan jumlah produksi, kualitas produksi, perluasan pasar. Hal ini bisa dilakukan lebih menjaga kepercayaan serta pelayanan khusus bagi pelanggan dan konsumen itu sendiri.

6. Lingkungan lokasi

Faktor pendukung lainnya adalah lokasi usaha yang tempat strategis yakni dekat dengan para pelanggannya. Hal ini memudahkan para konsumen yang setia untuk kembali datang ke tempat usaha sehingga produk selanjutnya akan mendapatkan perhatian pembeli.

Lingkungan usaha perlu diteliti, dipelajari untuk ditentukan langkah-langkah dan menjawab setiap perubahan yang terjadi dalam lingkungan usaha.

Lingkungan usaha selama ini ada di rumah owner, kedepannya semoga bisa berkebang dengan membangun konter - konter bisa dilakukan dengan mengambil atau sewa toko hanya sebagai konter di pinggir - pinggi jalan protocol atau keramaian di kota-kota

sekitar agar lebih banyak lagi konsumen yang melakukan pemesanan produk.

7. Pemasaran

Untuk mencapai tujuannya, setiap perusahaan mengarahkan kegiatan khususnya untuk menghasilkan produk yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen, sehingga dalam jangka panjang mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Pencapaian suatu organisasi sangat ditentukan oleh keberhasilan upaya periklanan produk yang dihasilkannya. Pemasaran adalah suatu proses kegiatan untuk menciptakan suatu produk guna memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen melalui proses pertukaran.

Pemasaran memegang posisi kritis dalam mengembangkan bisnis, di mana periklanan merupakan hasil akhir dari kerja seluruh rangkaian kegiatan perusahaan yang terkait dengan mengalirnya suatu barang dan penawaran dari produsen kepada pembeli.

Dari segi pemasaran Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin masih kurang, karena Sumber Daya Manusia lebih banyak ke teknis produksi, untuk kelangsungan hidup perusahaan sangat di perlukan

jasa marketing handal untuk melakukan pendekatan – pendekatan ke calon konsumen baru.

Daya Saing Ketika produksi barang yang luar biasa memingkat cukup dengan permintaan para konsumen, ini meningkat dan tiba-tiba berubah. Oleh karena itu perusahaan harus mengetahui kondisi pasar, konsumen dan selalu melihat permintaan konsumen.

8. Sumber Daya Manusia

Situasi sumber daya manusia dalam pembahasan ini lebih terfokus pada keistimewaan para pekerja (karyawan), dimana kerja keras merupakan aspek yang juga mempengaruhi tingkat keuntungan dari perusahaan yang dijalankannya, keberhasilan suatu perusahaan juga didukung dengan menggunakan isu kemauan/motivasi, para pekerja (karyawan) yang sangat berlebihan dalam melaksanakan kewajibannya dalam memproduksi produk.

Menurut Nugroho (dalam Kotler, 2010 :30) sumber daya manusia adalah kemampuan individu dan kelompok manusia yang tercurah secara penuh untuk mendukung jalannya satu mata rantai usaha. Berdasarkan uraian ini, mengenai sumber daya

manusia bila dikaitkan dengan pengembangan usaha maka, keberadaan kualitas tenaga kerja dalam menjalankan pekerjaan sangat diperlukan kelancaran suatu usaha yang dijalankan. Dengan demikian pengoperasian dan perkembangannya suatu usaha sangat dipengaruhi oleh kualitas, keahlian (*skill*) dari tenaga kerja (karyawan) pada Meubel Akmal Desa Antasari Kabupaten Tapin.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut :

- 1) Pengembangan Manajemen Usaha yang sudah dilakukan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin.

Selama ini Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapi telah melakukan pengembangan usahanya dengan memperhatikan faktor, kepemimpinan, permodalan, pembinaan, pemasaran dan sumber daya manusia, namun masih kurang aktivitas pemasarannya atau belum maksimal dalam menerapkan cara – cara mengembangkan usahanya.

- 2) Pengembangan Manajemen Usaha yang sebaiknya dilakukan Meubel Akma Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin.

Yang harus dilaksanakan Meubel Akmal Desa Antasari Hilir Kabupaten Tapin agar usaha dapat berkembang, memimpin dengan

sebaik-baiknya, memanfaatkan modal yang ada, Pembangunan kantor area pemasaran/ konter yang lebih banyak lagi yang dekat dengan pelanggan, agar memudahkan pelanggan jika ingin melakukan transaksi maupun konsultasi mengenai produk yang din Meubel Akmal Desa Antsari Kabupaten Tapin, aktivitas pemasaran lebih di perluas dan mempertahankan sumber daya manusia yang berkualitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (2012). *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*, cetakan ke - 5 edisi revisi, Penerbit : Alfabeta, Bandung.
- Assauri, Sofyan. (2010). *Manajemen Pemasaran : Dasar, Konsep dan Strategi*, cetakan ke - 8, Penerbit : PT. Raja Grafindo, Jakarta.
- Bahtiar, J., Tumbuan, W. A., & Trang, I. (2018). Pengaruh Intensif, Kepuasan Kerja dan Daya Saing Terhadap Produktifitas Kerja Karyawan pada UD. Jepara Karya Furniture, Kec Tumining.
- Gitosudarmo, Indriyo. (2010). *Manajemen Pemasaran*, edisi

- pertama, cetakan keempat, Penerbit : BPPE – Yogyakarta.
- Handoko . T . Hani. (2012). *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*, BPEE, Yogyakarta.
- Hasibuan, Malayu.S.P. (2013). *Manajemen Dasar : pengertian dan masalah*. Penerbit : Haji Masagung. Jakarta.
- Jhingan, M.L. (2016). *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, cetakan ke tujuh belas, Penerbit : Rajawali Pers. Jakarta.
- Kamsir (2008). *Pemasaran Bank*. Penerbit : Kencana Prenada Media Grup. Jakarta
- Kasmir. (2010). *Kewirausahaan*. Penerbit : PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Kotler Philip. (2010). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Bahasa Indonesia Jilid 1 dan 2. Erlangga. Jakarta.
- Kotler Philip. (2012). *Manajemen Pemasaran, edisi Millenium, terjemahan Hendra*.
- Kotler P., & Amstrong, G. (2012). *Principle Marketing Person Education Limited*. New Jersey.
- Nur Rianto Al Arif, M. (2010). *Dasar-dasar Pemasaran Bank syariah*. Penerbit : Alfabeta. Bandung
- Sofyan, A. (2012). *Manajemen Bisnis Pemasaran*. Penerbit : Grafindo. Jakarta.
- Sofyan, A. (2013). *Manajemen Pemasaran Dasar dan Konsep Strategi*. Penerbit : Grafindo. Jakarta.
- Sunarto. (2013). *Prinsip- Prinsip pemasaran*, Penerbit : AMUS, Yogyakarta.