**TRACER STUDY ALUMNI D/III MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PURWOKERTO**

**Yoiz Shofwa S, SP, M.Si**

**Dewi Laela Hilyatin, SE, M.S.I**

**Rahmini Hadi, SE, M.Si**

**Abstrak** : Potensi peningkatan lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank dan unit bisnis syariah yang cukup besar tentunya membutuhkan SDM berbasis keilmuan ekonomi syariah dengan jumlah yang cukup banyak. Kebutuhan SDM pada dunia kerja yang cukup banyak merupakan peluang bagi lulusan perguruan tinggi untuk berkarir. Namun demikian lulusan tidak mudah untuk mendapatkan peluang tersebut, karena dari tahun ke tahun jumlah lulusan semakin meningkat seiring dengan peningkatan jumlah program studi pada perguruan tinggi. Program studi Manajemen Perbankan Syariah IAIN Purwokerto di tengah massifikasi pendidikan tinggi di Indonesia yang ditandai oleh menjamurnya pembukaan program studi baru pada perguruan tinggi di bidang Ekonomi Islam dan Perbankan Syariah, perhatian terhadap keterkaitan antara pendidikan tinggi dengan perubahan-perubahan industri dan korporasi di dunia kerja perlu mendapat tekanan khusus dan berkesinambungan. *Importance Performance Analysis* digunakan untuk mengukur kepuasan *employer* dan memetakan harapan/kebutuhan-kebutuhan mereka mengenai SDM perbankan syariah. *Importance Performance Analysis* terdiri dari dua komponen yaitu analisis kuadran dan analisis kesenjangan (gap). Kebanyakan alumni menilai bahwa program DIII memang diperuntukan untuk mereka yang ingin langsung bekerja setelah lulus kuliah, karena waktu perkuliahannya yang relative pendek. Sedangkan untuk kurikulum mereka berpendapat masih perlu ditambahkan mata kuliah yang sifatnya praktek. Hasil analisis IPA menunjukkan bahwa kualifikasi yang dianggap penting oleh stakeholder yang telah sesuai dengan harapan stakeholder dan sangat memuaskan sehingga wajib dipertahankan adalah item yang masuk dalam kuadran B (Kemampuan bekerja secara produktif, Kemampuan mendengar secara efektif, Kemampuan mengemukakan ide, pendapat (inisiatif) dan presentasi, Motivasi dalam mempelajari hal baru untuk kemajuan institusi/perusahaan. Rata-rata lama masa tunggu sampai mendapatkan pekerjaan adalah 3 sampai 1 tahun Terkait kesesuaian kurikulum, stakeholder beranggapam bahwa alumni yang sudah bekerja masih kurang dalam keahlian teknologi informasi perbankan dan beberapa mata kuliah yang terkait langsung dengan operasional lembaga keuangan.

Keyword : tracer study, program DIII Manajemen Perbankan Syariah, IPA

1. **Pendahuluan**

Perkembangan ekonomi syariah dalam tiga dasawarsa ini mengalami kemajuan yang pesat, baik dalam kajian akademis di perguruan tinggi maupun dalam praktek operasional. Di sektor perbankan, hingga saat ini sudah ada 12 Bank Umum Syariah (BUS) dengan jumlah kantor 2138, 22 unit usaha syariah bank konvensional (325 kantor), dan 162 Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dengan jumlah 471 kantor. Aset perbankan syariah per Maret 2015 lebih dari Rp. 268 triliun, sedangkan BPRS mencapai lebih 6,73 triliun[[1]](#footnote-1).

Di sektor mikro, perkembangannya juga cukup menggembirakan. Lembaga keuangan mikro syariah seperti Baitul Mal wa Tamwil (BMT) terus bertambah, demikian juga dengan aset dan pembiayaan yang disalurkan. Sekarang sedang dikembangkan produk-produk keuangan mikro lain semisal *micro-insurance* dan mungkin *micro-mutual-fund* (reksa dana mikro).

Potensi peningkatan lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank dan unit bisnis syariah yang cukup besar tentunya membutuhkan SDM berbasis keilmuan ekonomi syariah dengan jumlah yang cukup banyak. Dari hasil penelitian Euis Amalia lebih dari 90% SDM bank syariah saat ini tidak memiliki latar belakang pendidikan ekonomi syariah [[2]](#footnote-2); baru 10% SDM berlatar belakang syariah yang bekerja di industri keuangan syariah, 90% berlatar belakang konvensional yang “dikarbit” melalui pelatihan singkat perbankan syariah[[3]](#footnote-3), 4‐5 tahun ke depan dibutuhkan 30 ribu SDM untuk mengisi industri perbankan syariah di Indonesia[[4]](#footnote-4). Kebutuhan SDM pada dunia kerja yang cukup banyak merupakan peluang bagi lulusan perguruan tinggi untuk berkarir. Namun demikian lulusan tidak mudah untuk mendapatkan peluang tersebut, karena dari tahun ke tahun jumlah lulusan semakin meningkat seiring dengan peningkatan jumlah program studi pada perguruan tinggi.

Program studi Manajemen Perbankan Syariah IAIN Purwokerto di tengah massifikasi pendidikan tinggi di Indonesia yang ditandai oleh menjamurnya pembukaan program studi baru pada perguruan tinggi di bidang Ekonomi Islam dan Perbankan Syariah, perhatian terhadap keterkaitan antara pendidikan tinggi dengan perubahan-perubahan industri dan korporasi di dunia kerja perlu mendapat tekanan khusus dan berkesinambungan. Salah satu cara untuk menggali informasi yang berkaitan dengan transisi dari dunia pendidikan ke dunia pekerjaan adalah dengan melaksanakan *tracer study*.

*Tracer study* adalah studi mengenai lulusan lembaga penyelenggara pendidikan tinggi[[5]](#footnote-5). Istilah lain yang juga sering digunakan adalah “*Graduate Surveys*”,“*Responden Researches*”, dan “*Follow-up Study*”. *Tracer study* dapat menyediakan informasi untuk kepentingan evaluasi hasil pendidikan tinggi dan selanjutnya dapat digunakan untuk penyempurnaan dan penjaminan kualitas lembaga pendidikan tinggi bersangkutan. *Tracer study* juga menyediakan informasi berharga mengenai hubungan antara pendidikan tinggi dan dunia kerja profesional, menilai relevansi pendidikan tinggi, informasi bagi pemangku kepentingan (*stakeholders*), dan kelengkapan persyaratan bagi akreditasi pendidikan tinggi. Karena pertanyaan yang sering muncul setelah seseorang menyelesaikan jenjang pendidikan tinggi adalah pekerjaan apa, di mana dan untuk siapa. Pertanyaan tersebut mengindikasikan perubahan kesadaran sekaligus harapan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh di bangku kuliah dapat bermanfaat bagi orang lain melalui karya nyata sang sarjana.

Demikian pula secara kelembagaan, lembaga pendidikan ditagih oleh *stakeholders* tentang kiprah nyata mencerdaskan generasi bangsa dalam wujud melahirkan lulusan yang berkualitas secara akademis maupun yang anggun kepribadiannya. Untuk melaksanakan cita-cita mulia tersebut, lembaga pendidikan dituntut untuk terus mereorganisasi dirinya dan meningkatkan kualitas layanan pendidikan kepada publik. Salah satunya melalui penilaian kinerja program studi oleh Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi (BAN PT) dan penyusunan laporan Evaluasi Diri sebagai dasar pijakan konsolidasi organisasi dan pengembangan program kegiatan akademik.

Dari latar belakang masalah di atas peneliti tertarik untuk membahas lebih lanjut tentang “Tracer Study Alumni D/III Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto”

1. **Rumusan Masalah**
2. Bagaimana penilaian alumni DIII Manajemen Perbankan Syariah IAIN Purwokerto mengenai penyelenggaraan dan mutu layanan program yang ada di Prodi MPS selama ini?
3. Bagaimana kepuasan *stakeholders* menilai atas kinerja alumni D/III MPS IAIN Purwokerto?
4. Berapa lama masa tunggu alumni sampai mendapatkan pekerjaan?
5. Bagaimana relevansi antara kurikulum dengan kebutuhan di lapangan?
6. **Landasan Teori**

Pendidikan vokasional merupakan pendidikan untuk penguasaan pengetahuan dan ketrampilan yang mempunyai nilai ekonomis, sesuai dengan kebutuhan pasar dengan *education labor coefficient* tinggi . Implikasi bagi pendidikan vokasinal adalah : a) Magang atau internship yang terprogram harus menjadi bagian dari sistem pendidikan vokasional, karena banyak ketrampilan teknis, sikap, kebiasaan, dan emosional hanya dapat diperoleh melalui on *the job training*. b) Dalam *on the job training* ketrampilan yang dipelajari termasuk yang bersifat *general* maupun *spesifik,* c) Karena *general training* mempunyai nilai ekenomis yang lebih lama dan menjadi fondasi, maka perlu kuat, d) *Spesific training*harus selalu di *up to date* sesuai dengan kebutuhan pasar, e) *Training* untuk memiliki ketrampilan cara memperoleh dan menggali informasi menjadi penting untuk *up dating[[6]](#footnote-6)****.*** Maka kualitas lulusan menjadi penting agar dapat diterima di pasar kerja.

Kualitas pendidikan juga tidak hanya ditentukan dan dinilai oleh institusi pendidikan saja, dimana hanya akan dirasakan oleh pelanggan internalnya saja. Tetapi justru kualitas pendidikan akan lebih akurat apabila ditentukan oleh pelanggan eksternalnya. Akurasi pelayanan atau ketepatan produk/jasa seperti yang diminta atau dipesan oleh pelanggan juga merupakan salah satu dari ciri mutu pelayanan. Titik temunya antara harapan dan kebutuhan pelangan dengan hasil produk dan/atau jasa itulah yang disebut “bermutu.” Jadi ukuran bermutu tidaknya suatu produk dan/atau jasa adalah pada terpenuhi tidaknya harapan dan kebutuhan pengguna/pelanggan. Semakin tinggi tuntutan pengguna maka semakin tinggi kualitas mutu tersebut.

Hal tersebut dapat menjelaskan bahwa pelangganlah yang akan menentukan kualitas dari sebuah output jasa. Penentuan kualitas tersebut akan dapat dilihat dari persepsi pelanggan yang mampu mendorong pelanggan untuk merasakan kepuasan atau ketidakpuasan terhadap output yang mereka terima. Menurut Wilky (dalam Tjiptono[[7]](#footnote-7)) mendifinisikan kepuasan/ketidakpuasan pelanggan sebagai tanggapan emosional pada evaluasi terhadap pemakaian konsumsi suatu produk atau jasa. Sedangkan Engel[[8]](#footnote-8) menjelaskan bahwa kepuasan pelanggan merupakan evaluasi pasca pembelian dimana alternatif yang dipilih setidaknya sama atau melampaui harapan pelanggan sedangan rasa ketidakpuasan akan timbul apabila hasilnya tidak memenuhi harapan.

Dengan demikian konsep kepuasan pelanggan dapat diartikan sebagai pengalaman pelanggan setelah merasakan dan kemudian membandingkan kinerja dari sebuah produk atau jasa dan pengalaman yang dirasakan tersebut dapat melampaui dari harapan pelanggan. Dapat pula diartikan bahwa kepuasan konsumen merupakan perbedaan antara yang diharapkan konsumen (nilai harapan) dengan situasi yang diberikan perusahaan (perguruan tinggi) di dalam usaha memenuhi harapan konsumen.

Analisis Kesenjangan (Gap) digunakan untuk melihat kesenjangan antara kinerja lulusan dengan harapan *stakeholder* terhadap lulusan tersebut, yang dirinci dalam berbagai atribut/dimensi kinerja/harapan. Sedangkan Analisis Kuadran menggabungkan pengukuran faktor tingkat kepentingan/harapan dan tingkat kepuasan dalam grafik dua dimensi yang memudahkan penjelasan data dan mendapatkan usulan praktis. Kuadran dimodifikasi dari diagram *Kartesius* yang dijelaskan oleh Husein Umar[[9]](#footnote-9) sebagai “*bangunan yang terdiri atas 4 bagian yang dibatasi oleh dua garis yang berpotongan tegak lurus pada titik-titik X dan Y. Titik X merupakan rata-rata dari skor tingkat persepsi atas pelaksanaan/kinerja pelayanan sedangkan titik Y merupakan rata-rata skor tingkat kepentingan/harapan.”*

1. **Metodologi Penelitian**

Penelitian ini lebih bersifat *Deskriptif Kuantitatif* untuk memperoleh gambaran mengenai lulusan DIII MPS IAIN Purwokerto, mengetahui kepuasan *stakeholder* terhadap sumber daya manusia bank syariah secara umum dan secara khusus dari DIII MPS IAIN Purwokerto serta harapan/kebutuhan ideal *stakeholder* akan sumber daya manusia bank syariah.

Untuk mengetahui kondisi lulusan DIII MPS maka diperlukan data mengenai kondisi pasar kerja industri keuangan syariah, termasuk jumlah kesempatan kerja yang ditawarkan (melalui berbagai media), lokasi kerja, dan jabatan yang ditawarkan. Prospek kerja lulusan juga dikaji berdasarkan keunggulan strategis program studi DIII. Data lain yang diperlukan adalah mengenai tingkat kepuasan dan harapan – harapan *stakeholder* yang diuraikan dalam berbagai aspek/atribut kepuasan dan harapan. Harapan adalah keinginan dari stakeholder tentang kinerja lulusan pada berbagai atribut kualifikasi. Sementara kepuasan adalah persepsi kepuasan stakeholder atas kinerja aktual/riil dari lulusan yang bekerja di lembaganya yang diukur melalui berbagai dimensi/atribut penilaian. Harapan dan kepuasan stakeholder diketahui dengan kuesioner terstruktur.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan memadukan beberapa cara yaitu : kuisioner, wawancara, dan studi dokumen.

Ada dua model analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

* + - 1. *Metode deskriptif* : Suatu metode penelitian yang bertujuan membuat pencandraan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta – fakta dan sifat – sifat populasi atau daerah tertentu.[[10]](#footnote-10) Data yang terkumpul kemudian ditabulasikan dan diolah dengan bantuan SPSS.
			2. *Importance Performance Analysis*.

*Perceptual Map* merupakan peta yang dapat menunjukkan posisi setiap objek, sehingga dalam hal ini diperlukan alat analisis *Multidimensional Scalling (MDS)*. Analisis MDS ini mentransformasikan penilaian konsumen tentang kesamaan ataupun preferensi ke dalam jarak dalam ruang multidimensi.[[11]](#footnote-11) MDS yang juga dikenal sebagai perceptual mapping atau spatial mapping (pemetaan perseptual relatif) merupakan sebuah prosedur yang dapat membantu peneliti untuk menentukan image relatif sebenarnya dari sekumpulan obyek (perusahaan, produk, ide atau berbagai hal lainnya yang biasanya dikaitkan dengan persepsi). Dalam análisis kuadran, digunakan rumus martila dan James (1997) untuk menghitung skor harapan dan kepuasan untuk setiap atribut yaitu :

Tki = ( *x i/ yi* ) x 100%

Dimana Tki : Tingkat kesesuaian harapan dan kepuasan *stakeholder*

 *xi* : Skor kepuasan stakeholderatas kinerja sdm

 *yi*  : Skor harapan /kebutuhan *stakeholder* akan sdm ideal

Dengan diagram Kartesius yang merupakan suatu bangun persegi empat bagian yang dibatasi oleh dua buah garis yang berpotongan tegak lurus pada titik-titik  dimana  merupakan rata-rata dari rata-rata skor tingkat pelaksanaan/ kinerja seluruh faktor atau atribut dan  adalah rata-rata dari rata-rata skor tingkat kepentingan seluruh faktor yang mempengaruhi harapan stakeholder. Maka rumus selanjutnya adalah : 

Dimana = Nilai rata-rata harapan dari semua pernyataan

 = Nilai rata-rata kepuasan dari semua pernyataan

 n = Banyaknya faktor yang dapat mempengaruhi harapan pelanggan.

Selanjutnya tingkat unsur-unsur tersebut dijabarkan dan dibagi menjadi empat bagian kedalam diagram Kartesius*.* Kuadran dimodifikasi dari diagram *Kartesius* yang dijelaskan oleh Husein Umar[[12]](#footnote-12) sebagai “*bangunan yang terdiri atas 4 bagian yang dibatasi oleh dua garis yang berpotongan tegak lurus pada titik-titik X dan Y. Titik X merupakan rata-rata dari skor tingkat persepsi atas pelaksanaan/kinerja pelayanan sedangkan titik Y merupakan rata-rata skor tingkat kepentingan/harapan.”* Kuadran A menunjukkan kualifikasi yang dianggap sangat penting oleh *stakeholder*, namun dalam realitanya lulusan belum sesuai harapan/belum memuaskan. Kuadran B menunjukkan kualifikasi yang dianggap penting yang telah sesuai harapan stakeholder dan sangat memuaskan sehingga wajib dipertahankan. Kuadran C menunjukkan kualifikasi yang dianggap kurang penting oleh stakeholder, kinerja lulusan yang bekerja cukup atau biasa-biasa saja. Kuadran D menunjukkan kualifikasi yang kurang penting, tetapi pelaksanaannya berlebihan/ sangat memuaskan.

1. **Analisis dan Pembahasan**

Berdasarkan hasil *IPA* data rata-rata dan rerata pada masing-masing item yang masuk ke dalam kuadran A adalah kedisiplinan dan tidak mudah mengeluh merupakan aspek integritas (etika dan moral)/akhlaq sedangkan kemampuan menerapkan keahlian merupakan bagian dari aspek keahlian berdasarkan bidang ilmu (profesionalisme)/fatonah. Hal ini menunjukkan kualifikasi tersebut merupakan aspek yang dianggap sangat penting oleh stakeholder, namun dalam realitanya sumber daya manuasianya belum sesuai dengan harapan atau belum memuaskan. Sehingga berdasarkan temuan tersebut, kekurangan dari kualifikasi yang dimiliki oleh sumber daya manusia yang sudah ada di masing-masing institusi/perusahaan adalah berada pada aspek integritas (etika dan moral)/akhlaq dan aspek keahlian berdasarkan bidang ilmu (profesionalisme)/fatonah.

Aspek yang masuk ke dalam kuadran B adalah keahlian berdasarkan bidang ilmu (profesionalisme)/fatonah yaitu item kemampuan bekerja secara produktif, kemudian aspek kemampuan berkomunikasi/tabligh yaitu item kemampuan mendengar secara efektif dan kemampuan mengemukakan ide, pendapat (inisiatif) dan presentasi, kemudian aspek pengembangan diri yaitu item motivasi dalam mempelajari hal baru untuk kemajuan institusi/perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa item –item tersebut merupakan item yang dianggap penting oleh stakeholder yang telah sesuai dengan harapan stakeholder dan sumber daya manusia yang ada sudah sangat memuaskan sehingga kulifikasi tersebut wajib dipertahankan.

Aspek yang masuk ke dalam kuadran C adalah kemampuan berkomunikasi/tabligh untuk item kemampuan bernegosiasi dan aspek leadership/kepemimpinan untuk item kemampuan sebagai motivator dalam lingkungan kerja. Hal ini menunjukkan spek tersebut dianggap kurang penting oleh stakeholder dan kinerja dari sumber daya manusia yang ada juga biasa-biasa saja.

Aspek yang masuk ke dalam kuadran D adalah aspek integritas (etika dan moral)/akhlaq untuk item kematangan emosi/pengendalian diri, kemudian aspek leadership/kepemimpinan untuk item kemampuan manajerial dan aspek kerjasama tim untuk item keterbukaan terhadap kritik dan saran (toleran). Hal ini menunjukkan aspek yang dianggap kurang penting oleh stakeholder tetapi justru tingkat kinerja sumber daya manusianya berlebihan atau sangat memuaskan.

Aspek – aspek yang berada di kuadran A dan B akan menjadi perhatian, karena di sinilah akan dapat dilihat sejauh mana lulusan DIII Manajemen Perbankan Syariah dapat mengisi celah tersebut. Khususnya untuk aspek yang berada di kuadran A, di mana untuk aspek kepribadian masih ada kurang puas pada item kedisiplinan dan tidak mudah mengeluh, sehingga stakeholder sesungguhnya memerlukan sumber daya manusia yang disiplin dan tidak mudah mengeluh. Demikian juga untuk aspek keahlian berdasarkan bidang ilmu (profesionalisme)/fatonah, sehingga sumber daya manusia yang diinginkan adalah sumber daya manusia yang dapat mengimplementasikan ilmunya pada tataran aplikatif/praktek.

Kualifikasi – kualifikasi yang masuk dalam kuadran A menjadi prioritas utama bagi pengelola program studi untuk bisa di-*induce* ke dalam program pendidikan baik melalui jalur akademik (kurikuler) maupun ektrakurikuler. Hal ini penting agar muatan pendidikan dapat mencerminkan relevansinya dengan kebutuhan stakeholder. Dari hasil analisis data diketahui bahwa kepuasan stakeholder terhadap kompetensi akademik sdm-nya masih rendah. Hal ini menjadi sinyalemen bagi pengelola program DIII MPS untuk lebih bisa mengantisipasinya melalui perbaikan sumber daya yang ada di program antara lain kurikulum dan tenaga pengajar secara kuantitatif maupun kualitatif serta sarana dan prasarana pendidikan. Untuk lebih mendukung pengembangan mahasiswa dari segi kompetensi ketrampilan/skill, maka kurikulum perlu terus dikuatkan dengan muatan praktek. Semua ini dalam rangka membentuk lulusan D3 MPS yang professional.

Hal penting lain yang menjadi temuan penelitian ini adalah bahwa aspek integritas, etika, dan moral (akhlaq) menjadi kebutuhan besar dari stakeholder, yaitu pada hal kedisiplinan sdm dan sikap tidak mudah mengeluh. Dan hal ini menjadi prioritas utama bagi pengelola program untuk ditindaklanjuti selain aspek kompetensi yang bersifat akademik. Tidak bisa dipungkiri, memang sudah semestinya aspek integritas/akhlaq pribadi menjadi wajib dalam mewujudkan sdm bank syariah, yang hanya harus memiliki kualifikasi sdm bank secara umum, tapi tak kalah penting memiliki kualifikasi sumber daya Islami, sebagai *key success factor* dalam bisnis keuangan syariah.

Selanjutnya tingkat unsur-unsur tersebut dijabarkan dan dibagi menjadi empat bagian kedalam diagram Kartesius*.* Berdasarkan hasil analisis data maka diperoleh diagram kartesius sebagai berikut :



1. **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Kebanyakan alumni menilai bahwa program DIII memang diperuntukan untuk mereka yang ingin langsung bekerja setelah lulus kuliah, karena waktu perkuliahannya yang relative pendek. Sedangkan untuk kurikulum mereka berpendapat masih perlu ditambahkan mata kuliah yang sifatnya praktek.
2. Hasil analisis IPA menunjukkan bahwa kualifikasi yang dianggap penting oleh stakeholder yang telah sesuai dengan harapan stakeholder dan sangat memuaskan sehingga wajib dipertahankan adalah item yang masuk dalam kuadran B (Kemampuan bekerja secara produktif, Kemampuan mendengar secara efektif, Kemampuan mengemukakan ide, pendapat (inisiatif) dan presentasi, Motivasi dalam mempelajari hal baru untuk kemajuan institusi/perusahaan.
3. Rata-rata lama masa tunggu sampai mendapatkan pekerjaan adalah 3 sampai 1 tahun
4. Terkait kesesuaian kurikulum, stakeholder beranggapam bahwa alumni yang sudah bekerja masih kurang dalam keahlian teknologi informasi perbankan dan beberapa mata kuliah yang terkait langsung dengan operasional lembaga keuangan.
5. **Daftar Pustaka**

Amiur Nururudin. SDM Berbasis Syariah. Makalah disampaikan pada “Seminar Awal Tahun Masyarakat Ekonomi Syariah dengan Tema “*Penyediaan SDM yang Handal sebagai Fondasi Berkembangnya Ekomi Syariah”* di Auditorium Bank Bukopin Gd.Bank Bukopin Lt3, Jl MT Haryono.KAV 50-51 Jakarta 12770 pada hari Rabu 20 Januari 2010

Aries Mufti (ketua dewan pakar Masyarakat Ekonomi syari’ah) disampaikan pada Seminar Bulanan Ekonomi syari’ah di Gedung BRI, Jakarta, Rabu, 15 Juni 2011. Sumber : [www.lppi.or.id](http://www.lppi.or.id) diunduh pada Juni 2011.

Aritonang, Lerbin R., *Kepuasan Pelanggan : Pengukuran dan Penganalisisan dengan SPSS.* Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2005.

Asnaini. *Pengembangan Mutu SDM Perbankan Syariah:Sebagai Upaya Pengembangan Ekonomi Islam*. Jurnal Ekonomi Islam La Riba. Vol II, No. 1. Juli 2008.

BAN-PT, “*Guidelines for Internal Quality Assessment of Higher Education*”, Jakarta: BAN-PT. , 2002.

BAN-PT, “*Sistem Akreditasi Institusi Perguruan Tinggi*”, *Naskah Akademis*. BANT-PT, Jakarta, 2002.

Barnet (1992) dalam, *“Konsep Akreditasi”, (Online)*, (<http://www.ban-pt.or.id/id_konsep-akreditasi.htm>, diakses 27 Februari 2011.

# \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,“*BI Akui Perbankan Syariah Kekurangan SDM*”.[www.antaranews.com](http://www.antaranews.com),. Diunduh pada tanggal 27 Februari 2011 pukul 14.20.

#  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, “*BI : Training Bank Syariah Terburuk di Asia Tenggara*” , Tim tempo. Artikel dalam [www.tempointeraktif.com](http://www.tempointeraktif.com) (12/1/2011) diunduh pada 28 Februari 2011 pukul 13.00.

Data Statistik Perbankan Syariah yang dipublikasikan oleh Bank Indonesia

Dedi Iskandar pada “*International Seminar on Islamic Economic*” Disampaikan di Pekanbaru, Senin 14 Maret 2011. Materi diuduh dari website <http://www.bisnis-sumatra.com/index.php/2011/03/perbankan-syariah-butuh-ribuan-tenaga-kerja>.

Depdiknas, 2009, Rencana Strategis Departemen Pendiikan Nasional , Tahun 2010 – 2014,17 September 2009, Jakarta.

Dikutip dari “*Outlook Perbankan Syariah 2011*” dimuat dalam [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id), diunduh pada 15 Februari 2011.

Euis Amalia dan Muh. Nurianto Al Arif, 2010.  *Peta Potensi SDM Ekonomi Islam pada PTAI dan PTU: Analisis Kurikulum, Model Pembelajaran dan Hubungannya dengan Kebutuhan SDM pada Industri Keuangan Syariah di Indonesia.* Paper terpilih dalam Forum Riset Perbankan Syariah II 2010.

Engel, J.F., et al. *Consumer Behavior*, 6th ed Chicago. The Dryden Press. 1990

Hermawan Kerta Jaya dan Syakir Sula, *Syariah Marketing*. Mizan Media Utama. Bandung. 2006.

Husein Umar ( 2002: 451) Husein Umar, 2002, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta Business Reasearch Center, Jakarta.

Kotler Philip. *Manajemen Pemasaran*. Prenhallindo. Jakarta. 2003.

Muljani A. Nurhadi, *STRATEGI EFISIENSI PEMBIAYAAN PENDIDIKAN*, Materi kuliah Ekonomi Pendidikan dan Ketenaga Kerjaan, Program Pasca Sarjana –S3, Pendidikan Teknologi dan Kejuruan, Universitas Negeri Yogyakarta (UNY). 2008.

Minhayati Saleh, *Mengukur Pengaruh Kualitas PelayananTerhadap Kepuasan Pelanggan Pendidikan Dengan Analisis Regresi*, Jurnal Nadwa, Vol.2, No.1. 2008.

Nanih Machendrawaty dan Agus Ahmad Safei (2001). *Pengembangan Masyarakat Islam*. (Bandung: Rosdakarya).

Panduan Akademik Jurusan Syari’ah STAIN Purwokerto 2009-2010.

Program Diploma (P4D), Bandung, 16-17 Oktober 2003. Diunduh dari website [www.bappenas.go.id](http://www.bappenas.go.id) pada Juni 2011.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_, *Proyeksi scenario moderat Direktorat Perbankan Syariah BI* yang dimuat dalam ”Outlook Perbankan Syariah 2011”.

Satriya, Eddy. *Tantangan Program Pendidikan Diploma di Era New Economy”.* Makalah disampaikan dalam “Workshop Kerangka Penjenjangan Kompetensi SDM dan Kebutuhan Tenaga Kerja di Industri”, Pusat Pembinaan dan PengembangaSumadi Suryabrata, 2006. Metodologi Penelitian. Jakarta: Rajagrasindo Persada.

Tjiptono Fandy. *Strategi Pemasaran*. Penerbit ANDI. Yogyakarta. 1995.

VincentGaspersz*,* “*Penerapan* *Total Quality Management in Education (TQME)* *pada Perguruan Tinggi di Indonesia: Suatu Upaya untuk Memenuhi Kebutuhan Sistem Industri Modern.”*  Artikel dalam Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan.

1. Data statistik perbankan syariah per maret 2015, www.ojk.go.id [↑](#footnote-ref-1)
2. Peneliti UI, riset tentang *potensi SDM Prodi Ekonomi Syariah*,(Jakarta: Universitas Indonesia 2003). [↑](#footnote-ref-2)
3. Wahyu Dwi Agung & Syakir Sula, artikel tentang *data SDM pada lembaga keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: *tp*) [↑](#footnote-ref-3)
4. Direktorat PerbankanSyariah BI, [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) [↑](#footnote-ref-4)
5. Harald Schomburg, *Handbook for Graduate Tracer Studies: Centre for Research on Higher Education and Work*, (Germany University of Kassel, 2003), hlm.25 [↑](#footnote-ref-5)
6. Muljani A. Nurhadi, *STRATEGI EFISIENSI PEMBIAYAAN PENDIDIKAN*, Materi kuliah Ekonomi Pendidikan dan Ketenaga Kerjaan, Program Pasca Sarjana –S3, Pendidikan Teknologi dan Kejuruan, Universitas Negeri Yogyakarta (UNY). 2008 [↑](#footnote-ref-6)
7. Tjiptono Fandy. Strategi Pemasaran. Penerbit ANDI. Yogyakarta. 1995.p.24 [↑](#footnote-ref-7)
8. Engel, J.F., et al. Consumer Behavior, 6th ed Chicago. The Dryden Press. 1990 [↑](#footnote-ref-8)
9. Husein Umar, (*Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta : Jakarta Business Reasearch Center,2002) Hal. 126 [↑](#footnote-ref-9)
10. Sumadi Suryabrata, (*Metodologi* Penelitian. Jakarta: Rajagrasindo Persada.2006).Hal 37 [↑](#footnote-ref-10)
11. Bilson Simamora, *Riset Pemasaran (Falsafah, Teori dan Aplikasi)*. (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004). Hlm..361. [↑](#footnote-ref-11)
12. Husein Umar Husein Umar, ,( *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta Business Reasearch Center, Jakarta.2002).Hal 451. [↑](#footnote-ref-12)