

**PENGARUH PELAYANAN NASABAH TERHADAP REALISASI
PENCAPAIAN TARGET *FUNDING OFFICER* PADA PT. BPR SYARIAH
AMANAH UMMAH LEUWILANG BOGOR**

Husni Indrawan dan Asti Marlina

Universitas Ibn Khaldun Bogor

ABSTRAK

Kepiawaian pegawai bank tersebut atau yang biasa disebut *Funding officer* dalam melakukan pekerjaannya harus ditunjang oleh pengetahuan mengenai karakteristik calon nasabah, produk yang akan ditawarkan dan kemampuan membangun kepercayaan dan ketertarikan calon nasabah akan kualitas produknya. Dalam mencapai suatu target, bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya, nilai penting dalam mencapai suatu target terletak dari tujuan yang ingin dicapai, seperti meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. "Para petugas *Funding Officer* ini harus lebih banyak memahami hal-hal lain diluar sekedar menjual produk. Mereka membutuhkan kemampuan untuk membangun hubungan dengan nasabah, menentukan kebutuhan nasabah, dan kejelian memadukan bagaimana dan mengapa jasa dan produk bank tersebut dapat menjadi solusi bagi permasalahan yang sedang dihadapi oleh setiap nasabah.

Kata Kunci : *Funding Officer* ,*Nasabah* ,*Pelayanan*, dan*Realisasi Pencapaian Target*

**BAB I
PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang

Dalam menjalankan bisnis perbankan dan meningkatkan pendanaan, bank membutuhkan nasabah atau pihak ketiga yang memiliki dana dan untuk mendapatkan nasabah tersebut dibutuhkan pegawai-pegawai bank

yang piawai dalam menggandeng nasabah.

Kepiawaian pegawai bank tersebut atau yang biasa disebut *Funding officer* dalam melakukan pekerjaannya harus ditunjang oleh pengetahuan mengenai karakteristik calon nasabah, produk yang akan ditawarkan dan kemampuan membangun kepercayaan dan

ketertarikan calon nasabah akan kualitas produknya.

Dalam mencapai suatu target, bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya, nilai penting dalam mencapai suatu target terletak dari tujuan yang ingin dicapai, seperti meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

Perusahaan juga perlu menyusun strategi agar produk yang ditawarkan dapat diterima oleh masyarakat. Produk yang dipasarkan harus memiliki nilai tambah atau keunggulan yang membedakannya dengan produk yang lain, misalnya produk yang dipasarkan tidak membebankan masyarakat dan terjangkau oleh semua kalangan masyarakat.

Menurut LSPP-IBI (2014:166)

Mengelola Kualitas Layanan Perbankan, "Para petugas *Funding Officer* ini harus lebih banyak memahami hal-hal lain diluar sekedar menjual produk. Mereka membutuhkan kemampuan untuk membangun hubungan dengan nasabah, menentukan kebutuhan nasabah, dan kejelian memadukan

bagaimana dan mengapa jasa dan produk bank tersebut dapat menjadi solusi bagi permasalahan yang sedang dihadapi oleh setiap nasabah".

Berdasarkan uraian diatas, pada Karya Tulis Ilmiah ini penulis berkeinginan untuk membahas mengenai: "**Pengaruh Pelayanan Nasabah Terhadap Realisasi Pencapaian Target *Funding Officer* Pada PT. BPR Syariah Amanah Ummah Leuwiliang Bogor**".

1.2 Ruang Lingkup

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan secara singkat diatas, penulis tertarik untuk membahas mengenai:

1. Bagaimana pelayanan nasabah *Funding Officer* pada PT. BPR Syariah Amanah Ummah Leuwiliang?
2. Bagaimana pengaruh pelayanan nasabah terhadap realisasi pencapaian target *Funding Officer* PT. BPR Syariah Amanah Ummah Leuwiliang?
3. Apa yang menyebabkan *Funding Officer* tidak bisa memenuhi target yang harus

dicapai pada PT. BPR Syariah Amanah Ummah Leuwiliang?

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Pelayanan

Menurut Buchari Alma (2011:243) Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. "Pelayanan adalah jasa atau layanan yang diberikan kepada konsumen dalam hubungan dengan produk tertentu. Misalnya layanan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan konsumen, mencari pesanan, mengatasi keluhan-keluhan, perbaikan-perbaikan reparasi, melayani pembeli di toko untuk pramuniaga dan sebagainya".

2.2. Pengertian Nasabah

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yaitu:

- a. Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah.
- b. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau

Unit Usaha Syariah dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara bank syariah atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan.

- c. Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan.
- d. Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah.

2.3. Pengertian *Funding Officer*

Didalam dunia perbankan fungsi jabatan *Funding Officer* juga sering disebut dengan *Marketing Funding*. Definisi umum *Marketing Funding* berasal dari dua kata, yaitu *Marketing* dan *Funding*. *Marketing* merupakan proses atau kegiatan untuk mempromosikan barang atau jasa atau produk dalam segi perbankan, dan *Funding* adalah kegiatan menghimpun dana atau bisa

didefinisikan sebagai suatu kegiatan membeli dana dari masyarakat.

2.3.1 Tugas dan Tanggung Jawab *Funding Officer*

Adapun tugas dan tanggung jawab *Funding Officer* adalah sebagai berikut:

- a. *Funding Officer* bertanggung jawab pada pencapaian target bidang usaha *Funding* (pendanaan). Seorang *Funding Officer* akan diberikan target dari suatu bank yang mempekerjakannya untuk dapat menghimpun dana sebanyak-banyaknya dari nasabah. Dana dapat berasal dari beberapa produk bank diantara melalui simpanan tabungan, simpanan giro maupun simpanan deposito dari para nasabahnya. Selanjutnya dana yang telah dihimpun oleh seorang *Funding Officer* akan kembali disalurkan keluar dari pihak bank melalui berbagai macam produk pinjaman yang ditawarkan kepada nasabahnya baik pinjaman secara individu, lembaga maupun pihak swasta

akan diproses oleh seorang *Funding Officer*.

- b. Seorang *Funding Officer* dituntut untuk mempunyai kemampuan berkomunikasi yang baik, memiliki kemampuan untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah ataupun calon nasabah, memiliki keahlian dalam menganalisa calon nasabah dari segi kebutuhan nasabah, memiliki *interpersonal skill* yang baik, serta mampu untuk menjalin atau memperluas jaringan atau *networking*, berorientasi pada target yang ditetapkan.

2.4. Pengertian Realisasi Pencapaian Target

Target adalah bagian dari rencana yang sudah disusun secara terukur yang akan dicapai secara nyata dalam jangka waktu tertentu. Sedangkan realisasi adalah tindakan mewujudkan atau pencapaian suatu rencana, cita-cita atau keinginan.

Syaratnya:

- a. Adanya rencana, cita-cita atau keinginan.
- b. Adanya batasan atau target dari rencana, cita-cita atau keinginan yang ingin dicapai.

- c. Adanya cara atau methode yang dilakukan untuk pencapaian.
- d. Adanya alat ukur (baik kualitatif maupun kuantitatif).

2.4.1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pencapaian Target

Faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi pencapaian target terdiri atas dua faktor, yaitu:

a. Faktor internal

Faktor Internal, adalah suatu pengaruh yang bersumber atau berasal dari dalam perusahaan itu sendiri dan berpengaruh kepada kinerja perusahaan tersebut, seperti :

1. Kualitas pelayanan.
Kualitas pelayanan adalah berpusat pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi harapan para pelanggan.

Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan. Jadi apabila jasa pelayanan yang diterima atau dirasakan sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan diperspekikan baik dan memuaskan. Jika jasa pelayanan yang diterima lebih rendah dari yang diharapkan maka kualitas pelayanan diperspekikan buruk.

2. Penentuan target yang harus dicapai *Funding Officer* terlalu tinggi dan tidak sesuai dengan kondisi ekonomi masyarakat yang ada.

b. Faktor eksternal

Faktor Eksternal, adalah suatu pengaruh yang berasal dari luar perusahaan tersebut, seperti :

1. Pasar

Pasar di sini adalah seluas apa pasar yang akan dicakup. Apakah pasar lokal, regional, dalam negeri, luar negeri atau pasar global. Dengan menentukan cakupan pasar, maka diperlukan analisis pasar yang baik

2. Pelanggan atau nasabah (*Customer*)

Pelanggan adalah orang-orang yang akan mengkonsumsi hasil produksi barang dan jasa. Pelanggan adalah kunci utama keberhasilan perusahaan, tanpa adanya pelanggan perusahaan tidak mungkin bahkan mustahil dapat meraih kesuksesan.

3. Kondisi lingkungan

Menurut Kasmir (2014:10) Studi Kelayakan Bisnis, "Terealisasinya suatu target dipengaruhi oleh kondisi lingkungan, adanya unsur-unsur yang terjadi yang memang tidak dapat kita kendalikan. Terjadinya perubahan lingkungan berimbang pada hasil yang dicapai. Perubahan lingkungan seperti, perubahan ekonomi, politik, hukum, sosial, dan perubahan perilaku masyarakat, atau karena bencana alam".

4. Demografis

Demografis adalah keadaan jumlah penduduk disuatu daerah tertentu. Jumlah penduduk adalah salah satu faktor yang mempengaruhi pemasaran. Banyak

sedikitnya jumlah penduduk menentukan banyak sedikitnya barang atau jasa yang terjual.

5. Lokasi

Lokasi disini adalah lokasi dimana perusahaan menawarkan produknya. Penentuan lokasi yang bagus sangat mendorong dalam keberhasilan perusahaan dalam mencapai target yang telah ditentukan.

BAB III

DESKRIPSI DATA DAN PEMBAHASAN

3.1. Prosedur Kerja

Seperti yang telah dipaparkan dalam *Job Description* atau standar petunjuk kerja, penulis ditempatkan pada posisi *Funding Officer*, dalam praktek kerja lapangan ini sepenuhnya menjalankan prosedur kerja sesuai dengan *Job Description* atau SOP yang berlaku di PT. BPR Syariah Amanah Ummah diantaranya :

1. Teknis Penyetoran Tabungan Melalui *Funding Officer* :
 - a. Setiap setoran tabungan melalui *Funding Officer* harus menggunakan android dan setiap bukti setoran harus diparaf oleh nasabah penabung bersangkutan.
 - b. Apabila android tidak dapat dipergunakan, *Funding Officer* tetap harus memberikan bukti/slip setoran tabungan kepada setiap nasabah penabung.
 - c. Setiap *Funding Officer* wajib melakukan verifikasi pencocokan saldo pada Buku Tabungan dengan saldo pada komputer, sekurang-kurangnya dalam waktu 1 (satu) bulan sekali, sehingga terdapat kesamaan jumlah atas bonus tabungan, biaya administrasi tabungan, dan pendebetan untuk angsuran pembiayaan.
- d. Apabila saldo antara Buku Tabungan dengan komputer telah sama, *Funding Officer* harus melakukan *print out* saldo terakhir pada Buku Tabungan.
2. Teknis Penarikan Tabungan Melalui *Funding Officer* :
 - a. Setiap Penarikan Tabungan melalui *Funding Officer*, harus menyertakan KTP asli dan nomor HP nasabah.
 - b. Penarikan Tabungan melalui *Funding Officer* harus diperiksa terlebih dahulu oleh *Head Teller/Teller* sebelum di approval oleh Kbid Operasional atau pejabat yang berwenang lainnya. *Head Teller/Teller* tidak boleh langsung memproses transaksi sebelum mendapat approval dari pejabat yang berwenang

- kecuali yang menjadi kewenangannya.
- c. Penarikan Tabungan melalui *Funding Officer* dapat langsung diberikan kepada nasabah di pasar maksimal sebesar Rp. 1.000.000,- (Satu Juta Rupiah) dengan syarat melampirkan KTP asli dan nomor HP nasabah bersangkutan.
 - d. Apabila dalam kondisi tertentu nasabah membutuhkan dana tunai dan ingin melakukan penarikan tabungan secara langsung di pasar yang jumlahnya melebihi Rp. 1.000.000,- (Satu Juta Rupiah), maka *Funding Officer* wajib menyampaikan kepada nasabah bersangkutan agar memberikan konfirmasi secara langsung kepada Kabid Operasional atau pejabat yang berwenang lainnya.
 - e. Setiap Penarikan Tabungan melalui *Funding Officer* wajib dibuat didalam buku Berita Acara Penarikan Tabungan Melalui *Funding Officer*, yang berisikan (tanggal transaksi, nama nasabah, nomor rekening nasabah, nominal penarikan, tanda tangan dan cap jempol nasabah dan keterangan lainnya yang diperlukan).
 - f. Setiap Jumlah nominal penarikan Tabungan melalui *Funding Officer* harus dikonfirmasi ulang oleh Kabid Operasional atau pejabat yang berwenang lainnya kepada nasabah bersangkutan.

3.2. Temuan Karya Ilmiah

Selama penulis menjalankan praktek kerja lapangan yang dilakukan pada PT. BPR Syariah Amanah Ummah, penulis melakukan wawancara dan memberikan kuesioner kepada beberapa nasabah tentang pelayanan *Funding Officer*.

Sejauh ini memang pelayanan *Funding Officer* pada PT. BPR Syariah Amanah Ummah sangat baik dalam hal pelayanan terhadap nasabahnya, melayani nasabah sesuai dengan SOP

yang berlaku, ramah, sopan santun, murah senyum serta baik dari segi bahasa dan prilakunya. Hal ini terlihat dari keakraban yang terjalin antara nasabah dengan karyawan. Nasabah merasa puas dan nyaman atas keramahan sikap yang ditunjukkan oleh para karyawan. Hal tersebut membuat nasabah semakin loyal terhadap BPR Syariah Amanah Ummah, bahkan ada pula beberapa nasabah yang merekomendasikan teman dan keluarganya untuk ikut menabung di BPR Syariah Amanah Ummah.

Dengan pelayanan yang demikian pengaruh terhadap realisasi pencapaian target *Funding Officer* cukup berpengaruh juga, karena dengan adanya kualitas pelayanan nasabah yang akan menciptakan kepuasan bagi para nasabahnya. Setelah nasabah merasa puas dengan produk atau jasa yang diterimanya, nasabah akan membandingkan pelayanan yang diberikan. Apabila nasabah merasa benar-

benar puas, mereka akan merasa loyal serta memberi rekomendasi kepada orang lain untuk menggunakan produk dan jasa di tempat yang sama

Menurut salah satu *Funding Officer*, hal ini biasa terjadi di awal-awal tahun seperti bulan Februari, Maret, April sampai dengan bulan Mei, karena pada bulan-bulan tersebut tingkat kebutuhan masyarakat seperti, daging sapi, sandang dan papan tidak terlalu dibutuhkan, beda halnya keika mendekati hari raya *Idul Fitri*. Hal ini berimbang terhadap pendapatan pedagang-pedagang pasar yang mengalami penurunan sehingga mengurangi jumlah setoran yang di tabung kepada bank, misalkan nasabah A biasa menabung Rp. 200.000/hari dengan kondisi pasar yang tidak normal nasabah A kini hanya mampu menabung Rp. 100.000/hari.

Sedangkan pada bulan Juli jumlah pendapatan *Funding Officer* rata-rata mengalami peningkatan yang cukup tinggi melebihi target

yang telah ditentukan, hal ini disebabkan karena pada bula Juli bertepatan dengan hari raya *Idul Fitri*. Yang sering kita ketahui dengan adanya hari raya *Idul Fitri* masyarakat identik dengan kebiasaan berbelanja yang berlebihan, sehingga menyebabkan tingkat kebutuhan masyarakat meningkat, seperti pembelian baju-baju, lauk pauk, sembako, perhiasan dan lain-lain sehingga omset pedagang pasar mengalami peningkatan, dengan demikian para pedagang pasar lebih meningkatkan jumlah setoran yang biasa di setorkan untuk menabung, karena dengan demikian nasabah akan merasa aman dibandingkan harus menyimpan uangnya di rumah atau di tokonya.

Berdasarkan hasil kuesioner dan wawancara dengan beberapa nasabah tentang tingkat kepuasan nasabah terhadap pelayanan *Funding Officer* serta tabel pendapatan *Funding Officer* diatas, didapat kesimpulan bahwa pengaruh pelayanan

nasabah terhadap realisasi pencapaian target *Funding Officer* tidak terlalu signifikan, dengan pelayanannya yang sangat baik hal tersebut tidak banyak memberikan pengaruh terhadap hasil pendapatan *Funding Officer*. Faktor terbesar yang mempengaruhi hasil pendapatan *Funding Officer* adalah kondisi atau keadaan suatu pasar dimana kondisi pasar tersebut ramai atau sepi pembeli.

3.3. Kendala yang Dihadapi dan Upaya untuk Memecahkannya

a. Kendala yang dihadapi

Selama penulis melakukan Praktek Kerja Lapangan, ada beberapa kendala yang dihadapi diantaranya :

1. Terjadi selisih antara saldo pada buku tabungan dan saldo yang tercetak pada struk atau bukti setoran nasabah.
2. Datangnya seorang nasabah yang ingin menabung saat jam operasional kantor sudah tutup, sedangkan pihak *Teller* sudah tidak bisa melayani

nasabah karena sudah melakukan *cash count*.

b. Upaya Pemecahannya

1. Petugas *Funding Officer* meminta izin kepada nasabah agar meminjamkan buku tabungan nasabah secara sementara untuk dilakukan pemeriksaan yang menyebabkan saldo tersebut menjadi selisih. Kemudian *Funding Officer* melakukan pemeriksaan sebagai berikut :
 - a. Memeriksa dan menghitung kembali catatan setoran tabungan nasabah pada buku tabungan nasabah.
 - b. Mengecek setoran yang tercatat pada buku tabungan dengan setoran yang ter-input pada aplikasi Android *Funding Officer*.
 - c. Melakukan pemeriksaan apakah ada penarikan atau biaya administrasi yang belum tercatat pada buku tabungan nasabah.
2. Penulis melaporkan hal tersebut kepada *Funding Officer* yang belum

melakukan *cash count*, kemudian *Funding Officer* tersebut menghampiri nasabah dan melayani dengan sebaik mungkin. Petugas *Funding Officer* tersebut melakukan penghitungan uang, menginput setoran tersebut kedalam aplikasi Android *Funding Officer*, kemudian mencetak hasil setoran pada buku tabungan nasabah serta memberikan slip setoran atau bukti setoran kepada nasabah tersebut. Selama Petugas *Funding Officer* belum melakukan *cash count*, petugas tersebut masih bisa melayani nasabah.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

1. *Funding Officer* BPR Syariah Amanah Ummah selalu memberikan kejelasan informasi setiap produk yang ditawarkan kepada para nasabah atau calon nasabahnya. Sehingga nasabah atau calon nasabahnya dapat mengerti dan paham akan isi dari informasi yang

- disampaikan. Sejauh ini pelayanan petugas *Funding Officer* pada PT. BPR Syariah Amanah Ummah sangat baik dalam hal pelayanan terhadap nasabahnya, melayani nasabah sesuai dengan SOP yang berlaku, ramah, sopan santun, murah senyum dan terjalin keakraban dengan nasabahnya serta baik dari segi bahasa dan prilakunya.
2. Berdasarkan hasil kuesioner dan wawancara yang dilakukan penulis dengan beberapa nasabah tentang tingkat kepuasan nasabah terhadap pelayanan *Funding Officer* serta tabel pendapatan *Funding Officer*, didapat kesimpulan bahwa pengaruh pelayanan nasabah terhadap realisasi pencapaian target *Funding Officer* tidak terlalu signifikan, dengan pelayanannya yang sangat baik hal tersebut tidak banyak memberikan pengaruh terhadap hasil pendapatan *Funding Officer*. Faktor terbesar yang mempengaruhi hasil pendapatan *Funding Officer* adalah kondisi atau keadaan suatu pasar dimana kondisi pasar tersebut ramai atau sepi pembeli.
3. Tidak tercapainya target *Funding Officer* dipengaruhi oleh faktor eksternal perusahaan yaitu, kondisi pasar dalam keadaan tidak terlalu ramai atau sepi pembeli. Menurut salah satu petugas *Funding Officer*, hal ini biasa terjadi pada awal-awal tahun seperti bulan Februari, Maret, April sampai dengan bulan Mei, karena pada bulan-bulan tersebut tingkat kebutuhan masyarakat seperti, daging sapi, sandang dan papan tidak terlalu dibutuhkan, beda halnya keika mendekati hari raya *Idul Fitri*. Hal ini berimbang terhadap pendapatan pedagang-pedagang pasar yang mengalami penurunan sehingga mengurangi jumlah setoran yang biasa di setorkan kepada petugas *Funding Officer* PT. BPR Syariah Amanah Ummah yang berpengaruh kepada hasil pendapatan petugas *Funding Officer* Amanah Ummah.

4.2 Saran

Dengan kondisi pasar yang cukup luas sebaiknya para petugas *Funding Officer* mampu memanfaatkan situasi dan kondisi tersebut dengan cara meningkatkan promosi atas barang dan jasa yang ditawarkan serta meningkatkan kualitas pelayanan sebaik mungkin sehingga mampu membangun kepercayaan dan ketertarikan calon nasabah akan kualitas produk dan jasa tersebut. Semakin bertambahnya jumlah nasabah maka semakin bertambah pula hasil yang didapat oleh *Funding Officer* yang berimbang kepada realisasi pencapaian target *Funding Officer*.

Minimnya jumlah *Funding Officer* dirasa belum mampu untuk menjangkau atau mengekspansi seluruh pasar karena keterbatasan waktu atau jam kerja. Oleh karena itu pihak PT. BPR Syariah Amanah Ummah sebaiknya menambah jumlah SDM khususnya bagian

Funding Officer guna memperluas segmentasi pasar dan pangsa pasar dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan mengoptimalkan laba perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : CV Alfabeta
- Daryanto dan Ismanto Setyobudi. 2014. *Konsumen dan Pelayanan Prima*. Yogyakarta : Gava Media
- Kasmir. 2011. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta : PT Rajagrafindo Persada
- Kasmir. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta : Prenada Media Group
- LSPP-IBI. 2014. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta Pusat : PT Gramedia Pustaka Utama
- Analisis Lingkungan Pemasaran. 2013. (Online).
<http://panjiwisenunlibrata.blogspot.co.id/2013/03/analisis-lingkungan-pemasaran.html>. Diakses : 12 Mei 2016 Pukul 15:04.
- Pengertian, Kegiatan dan Manfaat Bank. 2013. (Online).
<http://syariah.mywapblog.com/pengertian-kegiatan-dan-manfaat-bank.xhtml>. Diakses : 12 Mei 2016 Pukul 13:22.
- Tugas dan Job Deskripsi Marketing Funding. 2013. (Online).
<http://www.jobdesc.net/job-desc/tugas-dan-job-deskripsi-marketing-funding.html>. Diakses : 12 Mei 2016 Pukul 14:18.