**ABSTRAK**

Rosidatul Qomariyah, 2023, *Pengaruh Word Of Mouth Marketing Dan Layanan Jemput Bola Terhadap Minat Anggota Menabung Pada Produk Tabungan Mudharabah Di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan*, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Dosen Pembimbing: Dr. Sakinah, M.E.I

**Kata kunci: *Word Of Mouth Marketing*, Layanan Jemput Bola, Minat Anggota, Tabungan**

Dengan maraknya persaingan, perusahaan perbankan harus menerapkan strategi dengan baik agar nasabah tertarik menabung pada lembaga keuangan. Teori pada penelitian ini adalah *word of mouth marketing*, layanan jemput bola, minat anggota, tabungan.

Berdasarkan hal tersebut, maka ada dua permasalahan yang menjadi kajian pokok dalam penelitian ini. Yaitu: pertama bagaimana *word of mouth marketing*  dan layanan jemput bola berpengaruh secara parsial terhadap minat anggota menabung pada produk tabungan mudharabah di KSPP Syariah BMT NU kedua bagaimana *word of mouth marketing*  dan layanan jemput bola berpengaruh secara parsial terhadap minat anggota menabung pada produk tabungan mudharabah di KSPP Syariah BMT NU. Metode Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik penyebaran angket atau kuesioner secara langsung.Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *propablity sampling* dengan metode *simple random sampling*. Sedangkan teknik analisa data yang digunakan adalah berupa uji analisis deskriptif, uji validitas dan reabilitas, uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji autokolerasi, uji regresi linear berganda, uji hipotesis (uji t, uji F dan uji R2 ).

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa, *pertama* terdapat pengaruh signifikan dan positif *word of mouth marketing* terhadap minat anggota menabung pada produk tabungan mudharabah di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji t diperoleh, thitung sebesar 0,403 dengan traf signifikasi 0,001. Nilai ttabel yaitu 1,661 hasil ujian tersebut menunjukkan bahwa nilai sig 0,001 < 0,05 dan nilai thitung 3,321 > ttabel 1,661. *Kedua* terdapat pengaruh signifikan dan positif layanan jemput bola terhadap minat anggota menabung pada produk tabungan mudharabah di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji t diperoleh, thitung sebesar 0,435 dengan traf signifikasi 0,000. Nilai ttabel yaitu 1,661 hasil ujian tersebut menunjukkan bahwa nilai sig 0,000 < 0,05 dan nilai thitung 4,275 > ttabel 1,661. *Ketiga word of mouth marketing* dan layanan jemput bola secara simultan berpengaruh signifikan dan positif terhadap minat anggota menabung pada produk tabungan mudharabah di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji F, uji F diperoleh nilai Fhitung sebesar 23,076 dengan taraf signifikan 0,000 < 0,05. Nilai Ftabel sebesar 3,09 diperoleh dari dk penyebut = V2 = n (jumlah sampel ) - m (jumlah variabel) – 1 dan dk pembilang V1 = m-1. V2 = 100-2-1 = 97 dan V1 = 3 – 1 = 2. Berarti nilai Fhitung 23,076 > Ftabel 3,09 dan taraf signifikan 0,000 < 0,05.