

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Lembaga keuangan merupakan suatu badan usaha yang dimana aset pokoknya berbentuk aset keuangan dan piutang dalam bentuk saham obligasi dan pinjaman, bukan aset berwujud bangunan, peralatan, dan komoditas. Lembaga keuangan terdiri dari dua jenis yaitu: lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan bank sebuah lembaga keuangan yang menyediakan jasa pelayanan keuangan dan menarik dana secara langsung dari masyarakat. Sedangkan lembaga keuangan non bank merupakan lembaga keuangan yang menghimpun dana dengan cara mengeluarkan kertas berharga dan menyalurkan kepada masyarakat. Proses pendistribusian dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.¹

Lembaga keuangan bank memiliki dua jenis yaitu: bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional yang menyediakan berbagai produk dan layanan keuangan salah satunya rekening tabungan, rekening giro, kredit, hipotek dan kartu kredit. Bank konvensional mengenakan bunga sebagai imbalan atas pemberian pinjaman atau yang disebut dengan *profit oriented* (mencari keuntungan sebanyak-banyaknya). Sedangkan bank syariah beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah islam didasarkan atas sumber kebenaran islam. Bank syariah tidak menggunakan sistem bunga melainkan menerapkan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*) juga

¹ Tiar Lina Situngkir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Non Bank* (Jawa Tengah: Pustaka Rumah Cinta, 2022), 3-5

memastikan bahwa investasi yang dilakukan sesuai dengan nilai dan etika islam dilarang secara keras mengandung unsur maysir, gharar dan riba.²

Sedangkan lembaga keuangan non bank adalah badan usaha yang memberikan fasilitas bagi masyarakat umum secara langsung seperti penyimpanan, pembayaran dan pinjaman atau kredit. Lembaga keuangan non bank diantaranya adalah koperasi simpan pinjam dan BMT. Koperasi simpan pinjam disebut koperasi kredit yang aktivitasnya memupuk pendanaan, melakukan kegiatan jasa penyimpanan dana dari para anggota dan selanjutnya dipinjamkan kembali ke anggotanya atau memberikan jasa penyaluran peminjaman dana keanggotanya yang memerlukannya.³ Sedangkan BMT lembaga berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya adalah menampung serta menyalurkan harta kemasyarakatan berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan alqur`an karena berorientasi sosial keagamaan ia tidak dapat dimanipulasi kepentingan bisnis atau mencari laba.⁴

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang berkembang pesat di indonesia. BMT berperan penting dalam mendukung perekonomian masyarakat, terutama di pedesaan dan sektor usaha mikro. Peran BMT tidak hanya sebagai jasa penyedia keuangan akan tetapi berperan dalam memperkuat pemberdayaan BMT ditengah masyarakat, sebagai lembaga penggalang zakat mengurangi kecerendungan terhadap rentenir dimasyarakat, membina dan mendanai UMKM, ujung tombak dalam pelaksanaan ekonomi islam

² Rispa Eliza, *Bank Dan Lembaga Keuangan Non Bank*, (Jawa Barat: CV. Adanu Abimata). 5-6

³ Lalu Takdir Jumaidi, *Akuntansi Koperasi*, (Kota Malang: Peneleh), 7

⁴ Dwi Novita, *Hukum Lembaga Keuangan Syariah Bank Dan Non Bank*, (Bengkulu: CV. Sinar Jaya Berseri), 6-106

perantara shahibul maal dengan kaum dhuafa, mendongkrak pertumbuhan ekonomi.⁵

Selain itu BMT sebuah lembaga yang berperan penting untuk mendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah islam. Lembaga ini didirikan untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang belum terjangkau secara merata yang tempatnya di lingkup desa kecamatan dan yang paling tinggi di lingkup kabupaten. BMT (Baitul maal Wal At-tamwil) lebih mengarah kepada usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, infaq dan sodaqoh. Terdapat prinsip lain di alquran yang menjadi landasan BMT sebagai berikut:

Al-Qur'an menegaskan bahwa praktik riba dilarang keras, dan mengarahkan umat islam untuk melakukan transaksi sesuai dengan prinsip keadilan tanpa memanfaatkan orang lain. Dalam firman Allah surah Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian hal itu bisa terjadi dikarenakan mereka berkata bahwa jual beli itu sama halnya dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan praktik riba. Bagi siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari tuhannya (menyangent riba), lalu dia berbenti sejenak sehingga

⁵ Bedjo Santoso, *Pemikiran Dan Praktik Ekonomi Islam* (Jawa Timur: Inspirasi Pustaka Media, 2022), 219

apa yang sudah diperolehnya dahulu akan menjadi miliknya dan urusannya (terserab) kepada Allah SWT. Siapa yang melakukan berulang-ulang (transaksi riba), maka mereka itulah penghuni neraka dan mereka akan kekal di dalamnya."Juga terdapat dalam surah Ali Imran ayat 130:

Peneliti menegaskan bahwa ayat di atas melarang riba dan menunjukkan pentingnya transaksi yang bersih bebas dari unsur eksploitasi. Dengan menawarkan layanan *pick up and delivery service* BMT memberikan kemudahan bagi anggota untuk bertransaksi tanpa khawatir dengan praktik-praktik yang bertentangan dengan syariah.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا الرِّبَا اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung. (Surat Ali Imran ayat 130)

Peneliti menegaskan bahwa ayat di atas membedakan antara jual beli dan riba, transaksi yang halal adalah yang saling menguntungkan dan tidak merugikan pihak manapun. Strategi *pick up and delivery service* dapat memperkuat kepercayaan anggota terhadap BMT karena komitmen lembaga dalam menjalankan prinsip-prinsip kegiatannya yang sesuai dengan syariah.

اِنَّمَا الْمُؤْمِنُوْنَ اِخْوَةٌ فَاَصْلِحُوْا بَيْنَ اٰخْوَانِكُمْ وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُوْنَ

Artinya: Sesungguhnya orang mukmin itu bersaudara karena itu damaikanlah antara kedua saudara (yang berselisih) dan bertakwalah kepada Allah agar kamu mendapat rahmat (al-hujarat ayat:10)

Peneliti menegaskan bahwa ayat di atas menekankan persaudaraan dalam Islam. BMT sebagai lembaga keuangan syariah memiliki peran penting dalam membangun hubungan yang harmonis antara lembaga dan anggota. Dengan BMT memberikan layanan yang prima dan mudah diakses, BMT dapat mempererat hubungan dengan anggota dan menciptakan rasa persaudaraan.

KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan merupakan salah satu BMT yang aktif melayani masyarakat di wilayah Kec. Tlanakan. Fungsi dari BMT adalah melakukan kegiatan dalam mengembangkan bisnis produktif dan investasi dalam rangka untuk meningkatkan ekonomi bagi pengusaha/pembisnis mikro terutama sebagai pendorong kegiatan menabung untuk menunjang pembiayaan dalam kegiatan ekonomi.

Selain itu KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan yang telah menerapkan *strategi pick up and delivery service* yang mana layanan ini untuk memudahkan anggota menabung karena juru tabungan yang menjemput tabungan ke lokasi anggota. Selain itu layanan ini dapat sebagai bentuk *service excellent* yang harus diberikan secara merata kepada anggota penabung. Bahkan jika ada anggota yang mempunyai keluhan maka layanan ini yang paling memungkinkan bisa menjelaskan secara detail apa yang menjadi keluhannya,

sebaliknya juru tabungan bisa menjelaskan secara detail apa yang tidak di pahami oleh anggota baik dari tabungannya ataupun simtem lainnya.

Strategi *pick up and delivery service* (layanan antar jemput) memiliki nilai strategis tersendiri, terutama bagi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan. dalam layanan ini juru tabungan dapat berinteraksi langsung dengan anggota atau calon anggota. Interaksi tatap muka dapat membangun hubungan yang lebih dekat dan personal antara KSPPS BMT NU dengan anggotanya, oleh karena itu anggota akan merasa dihargai dan diutamakan karena KSPPS BMT NU bersedia mengunjungi mereka secara rutin, pendekatan ini dapat berupaya meningkatkan minat menabung serta mempertahankan anggota supaya menabung dalam jangka panjang. Layanan *pick up and delivery service* menjadi strategi pemasaran yang efektif bagi KSPPS BMT NU untuk menjangkau lebih banyak anggota menabung pada produk tabungan mudharabah.

Peneliti mengambil objek di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan karena masih ada beberapa fenomena permasalahan layanannya yang kurang baik. Ungkapan dari juru tabungan Bapak Fauzen Aminullah ada beberapa anggota melaporkan langsung bahwa juru tabungan yang sebelumnya penampilannya kurang rapi dan responnya juga kurang ramah sehingga anggota tidak terjalin akrab dengan juru tabungan, kaitannya dengan penelitian ini peneliti akan mengkaji sebagaimana layanan *pick up and delivery service* dapat mengembalikan kenyamanan dan kepercayaan anggota untuk meningkatkan minat menabung anggota supaya merasa betah dan bertahan untuk terus menabung. Untuk mengetahui terjadinya peningkatan minat menabung dapat dianalisis

dampak dari layanan yang diberikan berlandaskan 5 dimensi servqual *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, *empathy* dan *tangible*.

Service quality (kualitas pelayanan) merupakan sebuah konsepsi yang abstrak dan susah untuk dipahami karena kualitas pelayanan memiliki karakteristik yang tidak berwujud (*intangibility*), bervariasi (*variability*), tidak tahan lama (*perishability*) serta produksi dan konsumsi jasa terjadi secara bersamaan.⁶ Anggota memang harus diberikan pelayanan yang baik sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya jangan sampai diabaikan atau diberikan pelayanan yang tidak berkualitas maka kemungkinan anggota akan memilih berhenti dan akan memilih untuk menjadi anggota lembaga keuangan lain, hal itu akan memberikan dampak negatif terhadap lembaga keuangan syariah lainnya karena anggota sudah merasa dikecewakan dari pelayanan yang diberikan.

Meningkatkan minat menabung pada anggota merupakan salah satu tujuan yang terpenting bagi keberlanjutan BMT NU. Dengan memberikan layanan yang inovatif dan mudah diakses maka anggota akan merasa lebih dihargai cenderung tetap bertahan menabung dalam jangka panjang. KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan telah menerapkan strategi *pick up and delivery service* yang sangat menguntungkan, juru tabungan yang bekerja di BMT NU akan menjemput tabungan di setiap harinya, setiap juru tabungan mempunyai tugas jemput tabungan di lokasi yang berbeda akan terbagi sesuai dengan lokasi mereka masing-masing.

⁶ Kunaifi, Aang, "Aktualisasi Pemasaran Syariah," *Jurnal Studi Islam Miyah*, Vo. 12, No. 1: 1-16

Pick up and deliver service sebuah pendekatan proaktif secara langsung yang memungkinkan bisa dikatakan sangat dekat dengan masyarakat luas, maka dari itu layanan ini dinyatakan sebagai bentuk pelayanan *service excellent* yang di sukai oleh kalangan masyarakat. Dengan adanya pelayanan ini dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin menabung karena layanan ini memungkinkan anggota melakukan setoran dan penarikan tabungan tanpa harus datang ke kantor BMT.

Pick up and delivery service (layanan antar jemput) merupakan inovasi layanan yang memberikan kenyamanan bagi anggota yang memiliki kesibukan dirumah. Dunia yang semakin sibuk dan serba cepat banyak anggota yang menginginkan solusi praktis untuk memenuhi kebutuhan finansialnya. Dengan adanya layanan ini, anggota dapat melakukan transaksi di rumah sehingga dapat menghemat waktu dan tenaga. BMT NU sebagai lembaga keuangan mikro menyadari pentingnya memenuhi kebutuhan anggota yang menginginkan akses mudah dan cepat terhadap layanan BMT. Strategi *pick up and delivery service* tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kenyamanan tetapi juga meningkatkan minat menabung anggota. Dengan mendatangi anggota secara langsung maka BMT dapat memberikan layanan yang lebih personal dan responsif sehingga dapat meningkatkan kepercayaan anggotanya.

Layanan *pick up and delivery service* salah satunya di lakukan pada penjemputan dan pengantaran tabungan mudharabah yang dimana tabungan ini sudah menggunakan akad mudharabah mutlaqah penarikannya bisa dilakukan setiap waktu, tabungan ini cocok digunakan semua kalangan baik kalangan kelas

menengah ataupun kalangan kelas menengah ke atas apalagi sudah diperkuat dengan adanya layanan *pick up and delivery service* sehingga dapat memudahkan transaksi anggota setiap harinya.

Dalam hal ini peneliti akan membahas layanan *pick up and delivery service* untuk meningkatkan minat menabung pada tabungan mudharabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan. Layanan *pick up and delivery service* memungkinkan antara juru tabungan dan anggota bisa berjanjian terkait waktu penjemputan dan pengantaran tabungan, hal ini dapat memenuhi keinginan, dan kebutuhan waktu anggota. Kualitas layanan yang diberikan ke anggota harus menunjukkan pelayanan *Reability* (Keandalan), *Responsiveness* (Daya Tanggap), *Assurance* (Keamanan), *Empathy* (Empati), *Tangible* (Bukti Fisik) untuk memenuhi harapan anggota sehingga minat menabung anggota semakin terus meningkat maka dari itu peneliti disini mengambil judul "**Strategi Pick Up And Delivery Service Dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Pada Produk Tabungan Mudharabah Di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan**".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian konteks penelitian di atas, peneliti perlu adanya penelitian yang lebih sehingga memberikan arah lebih jelas apa yang akan mau di teliti dan yang akan mau di capai sesudah penelitian. Berdasarkan konteks penelitian dan judul diatas di atas maka penulis dapat membagi rumusan sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan strategi *pick up and delivery service* pada produk tabungan mudharabah (tabah) di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan?
2. Bagaimana dampak strategi *pick up and delivery sevice* dalam peningkatan minat menabung pada produk tabungan mudharabah (tabah) di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan inti permasalahan yang dijelaskan di atas, maka tujuan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk Menganalisis penerapan strategi *pick up and delivery service* yang digunakan pada produk tabungan mudharabah (tabah) di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan?
2. Untuk Menganalisis dampak strategi *pick up and delivery service* yang digunakan dalam peningkatan minat menabung pada produk tabungan mudharabah (tabah) di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan?

D. Kegunaan Penelitian

Setelah penulis melakukan penelitian, maka penelitian ini memiliki dua kegunaan yang ingin dicapai oleh peneliti, yaitu kegunaan secara teoritis dan kegunaan praktis

1. Secara Teoritis

Penelitian skripsi ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang positif dalam pengembangan strategi pemasaran dan strategi layanan sehingga

dapat memperluas wawasan ilmu pengetahuan khususnya bagi penulis dan pembaca mengenai strategi *pick up and delivery service* dalam upaya meningkatkan minat menabung pada produk tabungan mudharabah di KSPPS BMT NU Jawa timur Cabang Tlanakan Pamekasan.

2. Secara Praktis

a. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Madura

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi dan memberikan wawasan baru bagi aktivitas akademika IAIN Madura khususnya mahasiswa. Temuan penelitian ini dapat digunakan untuk memperkaya materi perkuliahan serta menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya dengan topik yang hampir serupa. Selain itu penelitian skripsi ini dapat berkontribusi pada pengembangan strategi pemasaran dan strategi layanan di lembaga keuangan syariah dalam lingkup Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Madura.

b. Bagi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi dan pertimbangan bagi manajemen KSPPS BMT NU Cabang Tlanakan Pamekasan dalam mengembangkan dan meningkatkan strategi *pick up and delivery service*. Temuan penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan untuk meningkatkan minat menabung anggota supaya terus menabung pada produk tabungan mudharabah serta memperluas jangkauan layanan dalam meningkatkan efektivitas program layanan *pick up and delivery service*. Selain itu hasil penelitian ini juga dapat menjadi dasar untuk pengambilan keputusan terkait inovasi layanan dan pengembangan produk di masa mendatang.

c. Bagi Anggota Dan Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat positif bagi anggota KSPPS BMT NU dan masyarakat luas. Melalui pemahaman yang lebih baik tentang strategi *pick up and delivery service* anggota dan masyarakat dapat mendorong partisipasi aktif dalam memanfaatkan layanan keuangan syariah khususnya tabungan mudharabah dalam layanan *pick up and delivery service* di KSPPS BMT NU.

d. Bagi Peneliti

Memperdalam pemahaman tentang strategi pemasaran dan layanan di lembaga keuangan syariah khususnya pada strategi *pick up and delivery service* pada tabungan mudharabah. Mengembangkan keterampilan penelitian dalam menganalisis efektivitas strategi *pick up and delivery service* dalam peningkatan minat menabung anggota. Memperoleh pengalaman praktis dalam melakukan penelitian lapangan di lembaga keuangan syariah.

E. Definisi Istilah

Untuk memberikan pemahaman yang jelas dan menghindari kesalahpahaman terhadap konsep-konsep kunci dalam penelitian ini. Berikut diuraikan definisi istilah-istilah penting yang digunakan dalam judul dan pembahasan skripsi. Definisi ini bertujuan untuk menyamakan persepsi antara peneliti dan pembaca serta memberikan batasan yang jelas untuk ruang lingkup penelitian. Istilah-istilah yang akan didefinisikan dalam judul penelitian meliputi:

1. Pemasaran

Pemasaran sebuah proses perencanaan dalam menciptakan sasaran target ataupun mengkomunikasikan terkait apa yang menjadi bahan jual suatu entitas. Pemasaran bisa dikatakan memberikan nilai kepada pelanggan untuk membangun hubungan jangka panjang yang menguntungkan bagi suatu entitas. Dalam hal ini keinginan dan kebutuhan pelanggan sebuah edukasi dalam pengembangan produk atau layanan dan kemudian menjangkau mereka melalui berbagai saluran untuk meningkatkan kesadaran, minat, dan pembelian.

2. Pelayanan (*Service*)

Pelayanan adalah tindakan membantu atau melakukan sesuatu untuk orang lain ini biasanya berupa pemberian bantuan, penyediaan informasi, pelayanan yang berfokus pada peningkatan minat menabung pada produk tabungan mudharabah bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan mereka. Ini melibatkan keramahan, profesionalisme, dan responsiv.

3. *Pick Up And Delivery Service*

Pick up and delivery service (layanan antar jemput) adalah jasa yang menawarkan kemudahan dan kenyamanan bagi anggota dengan mengantarkan dan menjemput tabungan ke lokasi yang diinginkan anggota. Dalam konteks lembaga keuangan seperti KSPPS BMT NU layanan ini memungkinkan anggota untuk melakukan setoran atau penarikan tabungan tanpa harus datang ke kantor KSPPS BMT NU.

4. Minat Menabung

Minat menabung merupakan sebuah dorongan positif atau alasan yang kuat sehingga bisa mendorong seseorang untuk konsisten dan selalu berkeinginan untuk terus menabung dalam jangka panjang. Dalam hal ini dorongan positif terbentuknya minat menabung dapat mempersehat manajemen keuangan seseorang sehingga mampu mengelola financial mereka dengan baik dalam jangka panjang.

5. Tabungan Mudharabah

Tabungan Mudharabah sebuah tabungan yang praktis dan mudah digunakan oleh semua orang karena sudah menggunakan akad mudharabah mutlaqah yaitu bentuk kerja sama antara penyedia modal (anggota) dan pengelola modal (BMT) dengan perjanjian yang telah disepakati di awal terkait sistem bagi hasil atau pembagian keuntungan. Tabungan ini memungkinkan anggota untuk melakukan setoran dan penarikan kapan saja serta memperoleh bagi hasil sebesar 40% dari keuntungan.

6. Lembaga Keuangan Syariah Non Bank

Lembaga keuangan syariah non bank merupakan sebuah lembaga yang menyediakan layanan keuangan bagi masyarakat yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah islam dalam kegiatannya, karena semua layanan yang ditawarkan harus menyesuaikan dengan hukum islam tidak boleh mengandung riba dan unsur negatif lainnya.

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Kajian penelitian terdahulu merupakan sebuah telaah pustaka yang akan menjadi perbandingan untuk penelitian sekarang dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh peneliti lain sebelumnya. Ada tiga penelitian terdahulu yang relevan adalah sebagai berikut:

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh (Salimah Nur) dengan judul “Analisis Penerapan Sistem Layanan Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT UGT Sidogiri Ganding Guluk-Guluk Madura”. Berdasarkan hasil penelitiannya strategi layanan jemput bola terbukti mampu memotivasi nasabah untuk menabung pada BMT UGT Sidogiri BMT UGT Sidogiri Ganding.⁷

Kedua, Penelitian yang dilakukan oleh (Nurul Azizah) dengan judul "Strategi Layanan Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota Pada KSU BMT Dana Mentari Muhammadiyah Karanglewas Purwokerto". Berdasarkan hasil penelitian tersebut bahwasannya strategi layanan jemput bola yang dilakukan oleh bagian pemasaran dapat dikatakan baik karena sudah memberikan strategi layanan dengan sangat maksimal dan hasil wawancara yang dilakukan mengenai pelayanan karyawan mengungkapkan bahwa pelayanan yang telah diberikan sangat memuaskan dalam menggunakan layanan sistem jemput bola

⁷ Salimah Nur, “Analisis Penerapan Sistem Layanan Jemput Bola dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah pada BMT UGT Sidogiri Ganding Guluk-Guluk Madura” (Skripsi, IAIN Jember, 2018), 66

karena dengan adanya layanan tersebut bisa menabung tanpa harus ke kantor BMT NU.⁸

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh (Ahmad Muizuddin) dengan judul “Implementasi Sistem Layanan Jemput Bola Terhadap Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota (Studi Pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang)”. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis bahwa implementasi sistem layanan jemput bola di BMT UGT Sidogiri para anggota menabung memperoleh motivasi lebih untuk menabung karena pegawai memberikan layanan dengan maksimal dalam hasil wawancara.⁹

TABEL 1.1

Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Terdahulu Dan Penelitian Sekarang

Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
Salimah Nur	Analisis Penerapan Sistem Layanan Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT UGT Sidogiri Ganding Guluk-Guluk	Persamaannya terletak pada metode penelitiannya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Persamaan kedua sama-sama membahas layanan	Penelitian terdahulu meningkatkan motivasi menabung di BMT UGT Sidogiri Guluk-Guluk sedangkan penelitian sekarang dalam meningkatkan minat

⁸ Nurul Azizah, “Strategi Layanan Sistem Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota Pada KSU BMT Dana Mentari Muhammadiyah Karanglewas Purwokerto” (Skripsi, IAIN Purwokerto, 2019), 75

⁹ Ahmad Muizuddin, “Implementasi Sistem Layanan Jemput Bola Terhadap Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota” (Skripsi, Uin Malang, 2022), 68

	Madura.	antar jemput bola (<i>pick up and delivery service</i>)	menabung di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan Pamekasan
Nurul Azizah	Strategi Layanan Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota Pada KSU BMT Dana Mentari Muhammadiyah Karanglewas Purwokerto.	Persamaannya terletak pada metode penelitiannya sama- sama menggunakan kualitatif, dan fokus penelitiannya sama- sama membahas layanan jemput bola (<i>pick up and delivery service</i>).	Objek penelitian terdahulu di KSU BMT Dana Mentari Muhammadiyah Karanglewas Purwokerto. Untuk penelitian sekarang objeknya di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan. Untuk penelitian terdahulu berfokus meningkatkan motivasi menabung dan untuk penelitian sekarang berfokus meningkatkan minat menabung pada tabungan mudharabah.

<p>Ahmad Muizuddin</p>	<p>Implementasi Sistem Layanan Jemput Bola Terhadap Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota (Studi Pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang).</p>	<p>Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang sama-sama metode kualitatif. Persamaan kedua sama-sama mengkaji tentang layanan jemput bola atau <i>pick up and delivery service</i>.</p>	<p>Penelitian terdahulu objeknya Pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang) sedangkan penelitian sekarang objeknya di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Tlanakan. Penelitian terdahulu berfokus meningkatkan motivasi menabung dan untuk penelitian sekarang berfokus meningkatkan minat menabung pada tabungan mudharabah.</p>
------------------------	--	---	--