

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Global Islamic Economy Indicator (GIEI) menempatkan Indonesia pada peringkat keempat di tahun 2022 yang sebelumnya pada tahun 2018 Indonesia menduduki peringkat kesepuluh. Selanjutnya ditahun 2023 *Islamic Finance Development Indicator (IFDI)*, juga menetapkan Indonesia pada peringkat ketiga. Hal tersebut membuktikan bahwa perkembangan ekonomi syariah di Indonesia mengalami peningkatan.¹

Peningkatan perkembangan ekonomi syariah di Indonesia dapat dilihat dari pesatnya perkembangan lembaga keuangan syariah baik pada sektor bank maupun non bank. Sama halnya dengan bank syariah, koperasi syariah juga merupakan lembaga keuangan mikro yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi untuk menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.²

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah salah satu Lembaga Keuangan Syariah (LKS) non bank yang berada dibawah naungan koperasi. Istilah *Baitul Maal Wa Tamwil* berasal dari dua suku kata yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Bait at maal* (*bait* artinya rumah, *maal* artinya harta)

¹ Edwin Putranto, *Keberlanjutan Perkembangan Ekonomi Syariah Setelah 2024*
<https://news.republika.co.id/berita/rzg3z3282/keberlanjutan-pengembangan-ekonomi-syariah-setelah-2024>, (diakses tanggal 10 September 2023 pukul 15.20 WIB)

² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014), 289

didefinisikan sebagai kegiatan menerima titipan dana zakat, infak, sedekah serta pendistribusiannya berdasarkan syariat islam. Sedangkan *Bait at tamwil* (*bait* artinya rumah, *at-tamwil* artinya pengembangan harta), didefinisikan sebagai kegiatan pengembangan usaha dan investasi produktif yang sifatnya komersial untuk meningkatkan perekonomian pelaku usaha mikro dan menengah dengan cara menyediakan pembiayaan serta memberikan motivasi untuk menabung.³ Dari uraian di atas dapat dijelaskan bahwa BMT adalah lembaga keuangan syariah non bank yang memiliki dua peran dalam pengembangan usaha mikro dan menengah yaitu berperan dalam kegiatan penerimaan zakat, infak, sedekah serta pengembangan usaha dan investasi produktif yang sifatnya komersial untuk meningkatkan perekonomian pelaku UMKM melalui kegiatan menabung dan menyediakan fasilitas pembiayaan.⁴

Bapak Abdulloh Abu Bakar selaku Wali Kota Kediri menyatakan bahwa UMKM terbukti menjadi penyangga perekonomian Indonesia sehingga peran koperasi sangat penting dalam pengembangan UMKM. Koperasi juga diharapkan dapat membantu pemerintah dalam memberikan pendampingan terhadap UMKM yang bertujuan agar UMKM tidak salah tempat dalam melakukan peminjaman modal. Sebab apabila salah tempat, usaha yang mereka jalani bukannya berkembang namun bisa mengalami kehancuran.⁵ Di Kecamatan Pesantren Kota Kediri terdapat tiga BMT yang

³ Neni Sri Imaniyati, *Aspek-Aspek Hukum BMT (Baitul Maal wat Tamwil)*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2018), 71-73

⁴ Nonie Afrianty, Desi Isnaini, dan Amimah Oktarina, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bengkulu: CV Zigie Utama, 2020), 55-56.

⁵ <https://www.kedirikota.go.id/p/berita/10111648/wali-kota-kediri-ajak-sinergi-koperasi-berikan-pendampingan-umkm>, (diakses tanggal 15 September 2023 pukul 17.25 WIB).

bergerak pada segmen pasar yang sama sehingga mengakibatkan persaingan pasar semakin ketat. Oleh sebab itu, masing-masing BMT membutuhkan cara yang unik dalam menarik calon anggota agar kelangsungan usaha tetap berjalan lancar. Adapun tiga BMT tersebut yaitu BMT UGT Nusantara Kediri, BMT Beringharjo Kediri dan BMT Rukun Abadi Kediri.

Tabel 1.1: Perbandingan BMT Kecamatan Pesantren Kota Kediri

Keterangan	BMT UGT Nusantara	BMT Beringharjo	BMT Rukun Abadi
Lokasi	a. Jl. Cendana No.53, Singonegaran, Kec.Pesantren, Kota Kediri. b. Belakang pasar pahing Kota Kediri	a. Jl. Cendana No.55D, Singonegaran, Kec.Pesantren, Kota Kediri. b. Belakang pasar pahing Kota Kediri	a. Jl. Letjend Sutoyo Gg. I, Burengan, Kec. Pesantren, Kota Kediri. b. Lingkungan Ponpes Wali Barokah
Promosi	<i>Personal selling, word of mouth, brosur, media sosial.</i>	<i>Personal selling, brosur, media sosial.</i>	<i>Word of mouth, brosur, media sosial.</i>
Pelayanan	Jemput bola, pelayanan di kantor BMT, pelayanan online berbasis aplikasi bernama " <i>mobile UGT</i> "	Jemput bola, pelayanan di kantor BMT, pelayanan online berbasis aplikasi bernama " <i>Kocequ</i> "	Pelayanan di kantor BMT, pelayanan online berbasis aplikasi bernama " <i>I-Ra Pay</i> "
Tanggal Berdiri	13 Juni 2009	30 Juni 2008	5 November 2013
Banyaknya anggota	4750 Anggota	3370 Anggota	2190 Anggota
Jumlah Kantor	298 kantor cabang	20 kantor Cabang	78 kantor cabang

Sumber: Data diolah ⁶

⁶ Observasi tanggal 25 September 2023.

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dengan BMT Beringharjo Kediri mempunyai lokasi yang sama yaitu berada di Jl. Cendana, Singonegaran, Kec. Pesantren, Kota Kediri, tepatnya berada di belakang Pasar Pahing Kota Kediri. Sedangkan BMT Rukun Abadi Kediri berlokasi di Jl. Letjend Sutoyo Gg. I, Burengan, Kec. Pesantren, Kota Kediri, tepatnya di lingkungan Pondok Pesantren Wali Barokah Kota Kediri. Dilihat dari waktu berdirinya, BMT Beringharjo Kediri berdiri 1 tahun lebih awal dibandingkan dengan BMT UGT Nusantara Kediri dan BMT Rukun Abadi Kediri merupakan lembaga yang paling akhir berdirinya jika dibandingkan dengan ke 2 lembaga tersebut. Namun jika dilihat dari jumlah anggota, BMT UGT Nusantara Kediri mempunyai jumlah anggota yang paling banyak jika dibandingkan dengan BMT Beringharjo Kediri dan BMT Rukun Abadi Kediri. Selain itu, BMT UGT Nusantara mempunyai jumlah kantor cabang paling banyak jika dibandingkan dengan BMT Beringharjo dan BMT Rukun Abadi.

Pelayanan jemput bola di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri juga lebih unggul dibandingkan dengan pelayanan jemput bola di BMT Beringharjo Kediri sebab pada BMT Beringharjo Kediri tidak semua simpanan dan pembiayaan mendapatkan fasilitas pelayanan jemput bola. Sedangkan pada BMT UGT Nusantara Kediri baik simpanan maupun pembiayaan mendapatkan pelayanan jemput bola. BMT UGT Nusantara Kediri juga mempunyai beberapa fasilitas pelayanan yaitu pelayanan di kantor UGT Nusantara Cabang Kediri yang dilayani oleh kasir, pelayanan

jemput bola hingga pelayanan online berbasis aplikasi yang dapat diakses menggunakan *smartphone*. Aplikasi tersebut bernama “*mobile UGT*”. Banyaknya keunggulan yang dimiliki BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menimbulkan ketertarikan peneliti melakukan penelitian di lokasi tersebut.

BMT UGT Nusantara Cabang Kediri merupakan cabang ke 74 dari 298 kantor cabang yang tersebar di seluruh provinsi di Indonesia. Keputusan membuat kantor cabang di Kediri sebab mendapat usulan dari 20 anggota yang merupakan rekan bisnis K.H. Mahmd Zain selaku Ketua BMT UGT Nusantara Pusat. Mereka berpendapat bahwa di wilayah Kediri terdapat banyak tempat pengembangan usaha mikro dan menengah misalnya, Pasar Pahing, Pasar Setono Betek, Pasar Pesantren, Pasar Gudang Garam, Pasar Banjaran, Pasar Bence, Pasar Grosir Ngronggo, Pasar Gringging dan pedagang kecil lainnya. Selain itu, masyarakat Kediri mayoritas beragama Islam. Oleh sebab itu, Kediri mempunyai potensi besar dalam pengembangan lembaga keuangan mikro berbasis syariah.⁷

Menurut Kepala Operasional Cabang BMT UGT Nusantara Kediri menyatakan bahwa, pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) merupakan produk pembiayaan yang paling banyak menyumbang jumlah anggota dibandingkan dengan pembiayaan lain. Pembiayaan ini diberikan tanpa adanya jaminan barang yang bernilai. Jumlah nominal yang diberikan pada pembiayaan ini sebesar Rp. 1.000.000,00. Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan diberikan kepada

⁷ Abdul Kholid, Kepala Operasional Cabang BMT UGT Nusantara Kediri, Wawancara oleh penulis, Kediri, 25 September 2023.

pedagang yang berada di pasar. Mekanisme pengembalian pada pembiayaan ini dengan cara di angsur dan diberikan fasilitas jemput bola untuk memudahkan anggota melakukan transaksi⁸

Ada beberapa alasan yang menjadi faktor masyarakat memutuskan untuk menjadi anggota pembiayaan multiguna tanpa agunan. Adapun alasan tersebut sebagai berikut:

Tabel 1.2: Data Alasan Masyarakat Memutuskan Menjadi Anggota Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

NO	NAMA	Bergabung Tahun	Alasan Menjadi Anggota		
			Jemput Bola	Tanpa Jaminan	Prinsip Syariah
1	Bapak Santoso (Pedagang)	2018	√	√	-
2	Bapak Eko (Pedagang)	2019	√	√	√
3	Bapak Legowo (Pedagang)	2017	√	√	-
4	Bapak Subandi (Pedagang)	2020	√	√	-
5	Ibu Suripah (Pedagang)	2021	√	√	-
6	Ibu Indah (Pedagang)	2022	√	√	-
7	Ibu Rini (Pedagang)	2021	√	-	√
8	Ibu Umi (pedagang)	2020	√	√	-
9	Bapak Toha (Pedagang)	2021	√	-	√
10	Bapak Anton (Pedagang)	2022	√	√	-

Sumber: Data Diolah⁹

⁸ Abdul Kholid, Kepala Operasional Cabang BMT UGT Nusantara Kediri, Wawancara oleh penulis, Kediri, 25 September 2023.

⁹ Wawancara dengan anggota-anggota pembiayaan MTA, tanggal 1 Oktober 2023.

Berdasarkan Tabel 1.2 menunjukkan bahwa alasan utama pedagang memutuskan menjadi anggota pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Kediri sebab adanya pelayanan jemput bola yang sangat memudahkan anggota dalam melakukan transaksi. Alasan kedua sebab pembiayaan MTA tidak menggunakan jaminan. Dan alasan berikutnya karena pembiayaan MTA menggunakan prinsip syariah sehingga terhindar dari riba.

Peneliti juga melakukan prasarvei dengan mengadakan wawancara kepada salah satu anggota pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) mengenai pelayanan jemput bola, Bapak Santoso menyatakan bahwa, motivasi utama menjadi anggota pembiayaan MTA sebab pelayanan jemput bola sebab beliau setiap hari sudah disibukkan berjualan dipasar sehingga tidak ada waktu datang ke lembaga keuangan untuk melakukan transaksi.¹⁰

Pelayanan jemput bola adalah pelayanan yang dilakukan dengan cara petugas mengunjungi anggota atau calon anggota secara langsung untuk memberikan pelayanan atau sekedar melakukan penawaran produk.¹¹ Tujuan penerapan pelayanan jemput bola yaitu untuk memudahkan anggota melakukan transaksi simpanan maupun pembiayaan serta menarik minat masyarakat untuk bergabung menjadi anggota.

¹⁰ Santoso, Anggota Pembiayaan MTA BMT UGT Nusantara Kediri, Wawancara oleh penulis, Kediri, 4 Oktober 2023.

¹¹ Nurul Huda dkk., *Pemasaran Syariah: Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: KENCANA, 2017), 167

Tabel 1.3: Jumlah Anggota Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Kediri Tahun 2019-2022.

Tahun	Jumlah Anggota Pembiayaan MTA
2019	940
2020	675
2021	760
2022	855
2023	960

Sumber: Data Diolah¹²

Berdasarkan tabel 1.3 dapat dilihat jumlah anggota pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) dari tahun 2019 sampai 2022 mengalami penurunan serta kenaikan jumlah anggota. Artinya penjualan pembiayaan MTA belum stabil. Dari tahun 2019 menuju tahun 2020 mengalami penurunan jumlah anggota. Kemudian ditahun 2021 dan 2022 jumlah anggota sudah mulai mengalami peningkatan.

Dari uraian diatas menjelaskan bahwa alasan utama masyarakat memutuskan menjadi anggota pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri karena pelayanan jemput bola. Namun jika dilihat dari jumlah anggota pembiayaan multiguna tanpa agunan mengalami penurunan serta kenaikan jumlah anggota. Berdasarkan peristiwa yang telah terjadi maka peneliti tertarik untuk melakukan sebuah penelitian dengan judul **“Efektifitas Pelayanan Jemput Bola pada Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.”**

¹² Abdul Kholid, Kepala Operasional Cabang BMT UGT Nusantara Kediri, Wawancara oleh penulis, Kediri, 25 September 2023.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana pelayanan jemput bola pada pembiayaan multiguna tanpa agunan di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Kediri?
2. Bagaimana efektivitas pelayanan jemput bola pada pembiayaan multiguna tanpa agunan dalam meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pelayanan jemput bola pada pembiayaan multiguna tanpa agunan di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.
2. Untuk menganalisis efektivitas pelayanan jemput bola pada pembiayaan multiguna tanpa agunan dalam meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi serta memberi manfaat bagi pihak yang berkepentingan mengenai efektivitas pelayanan jemput bola pada pembiayaan multiguna tanpa agunan dalam meningkatkan jumlah anggota di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi Lembaga

Dari penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan sekaligus pendorong lembaga agar meningkatkan kinerjanya serta dapat

menjadi pedoman untuk menentukan strategi yang lebih baik kedepannya.

b. Bagi Peneliti

Dari penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengalaman saat menerapkan ilmu pengetahuan yang sudah dipelajari selama kuliah dalam menghadapi masalah secara nyata.

c. Bagi Akademik

Dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan meningkatkan keilmuan yang berkaitan dengan efektivitas pelayanan jemput bola serta dapat dijadikan landasan sebagai bahan referensi bagi peneliti - peneliti selanjutnya.

E. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Salimah Nur, (2018) mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember dengan judul “Analisis Penerapan Sistem Layanan Jemput Bola dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT UGT Sidogiri Ganding Gulukguluk Madura.”

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa penerapan sistem layanan jemput bola di BMT UGT Sidogiri Ganding Madura sudah efektif. Dalam pelaksanaannya pihak BMT tidak menunggu calon anggota datang namun harus aktif mencari anggota. Kedua, sistem layanan jemput bola terbukti mampu meningkatkan motivasi anggota untuk menabung.¹³

¹³ Salimah Nur, *Analisis Penerapan Sistem Layanan Jemput Bola dalam Meningkatkan Motivasi*

Persamaan penelitian Salimah dengan penelitian penulis terletak pada variabel (X) yaitu tentang layanan jemput bola. Kedua, persamaan terletak pada pendekatan kualitatif serta jenis penelitian yang digunakan yaitu menggunakan penelitian lapangan (*Field Research*). Sedangkan perbedaan terletak pada pembahasan. Pada penelitian Salamah membahas analisis penerapan sistem layanan jemput bola sedangkan pada penelitian penulis membahas efektifitas pelayanan jemput bola. Selain itu perbedaan juga terletak pada variabel (Y), yakni penelitian Salamah membahas tentang meningkatkan motivasi menabung, sedangkan pada penelitian penulis membahas mengenai meningkatkan jumlah anggota. Selain itu terdapat perbedaan yang sangat menonjol pada lokasi yang diteliti. Penelitian ini berlokasi di BMT UGT Sidogiri Ganding Gulukguluk Madura sedangkan penelitian penulis berlokasi di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

2. Penelitian dilakukan oleh Yeni Novita Sari, (2020) mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup dengan judul “Efektivitas Layanan Jemput Bola dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Curup.”

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat dua tahapan pelayananan jemput bola yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Curup yaitu tahap sosialisasi produk dan tahap pemasaran. Bank Syariah Mandiri Cabang Curup berusaha memberikan pelayanan terbaik

melalui sikap, skill serta penampilan dalam melayani. Pelayanan yang baik menjadi motivasi terbesar masyarakat dalam menggunakan produk tabungan. Penerapan efektivitas pelayanan jemput bola oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Curup meliputi, pemasaran yang efektif, memudahkan nasabah, tidak memaksa dan sistem yang aman.¹⁴

Pada penelitian Yeni memiliki persamaan dengan penelitian penulis yaitu pertama, sama-sama membahas efektivitas pelayanan jemput bola. Kedua, menggunakan pendekatan kualitatif dan menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Sedangkan perbedaan terletak pada variabel (Y), pada penelitian ini membahas peningkatan motivasi menabung sedangkan pada penelitian penulis membahas mengenai peningkatan jumlah anggota. Selain itu perbedaan juga terletak pada lokasi. Penelitian ini berlokasi di Bank Syariah Mandiri Cabang Curup sedangkan penelitian penulis berlokasi di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

3. Penelitian dilakukan oleh Mia Sulistiowati, (2020) mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dengan judul “Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.”

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa pelayanan jemput bola pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung dikatakan sudah efektif. Perencanaan yang matang dalam sistem jemput bola menjadi faktor

¹⁴ Yeni Novita Sari, *Efektivitas Layanan Jemput Bola dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Curup*, (Curup: Skripsi, IAIN Curup, 2020)

pengukuran efektivitas. Pihak *marketing* sudah melaksanakan sistem jemput bola sesuai ketentuan yang berlaku dengan mendatangi nasabah secara langsung sehingga nasabah semangat dalam menghimpun dana sesuai dengan pendapatan nasabah perharinya.¹⁵

Pada penelitian Mia memiliki persamaan dengan penelitian penulis yaitu terletak pada variabel (X) yang membahas Efektivitas Pelayanan Jemput Bola. Persamaan juga terletak pada pendekatan kualitatif serta jenis penelitian yang digunakan yaitu menggunakan penelitian lapangan (Field Research). Sedangkan perbedaan terletak pada lokasi yang mana pada penelitian Mia meneliti di BPRS mitra agro usaha bandar lampung sedangkan pada penelitian penulis meneliti di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

4. Penelitian dilakukan oleh Sonya Yuniar Wanazizah, (2022) mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri dengan judul “Peran Pelayanan Jemput Bola dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Simpanan (Studi Kasus Di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Jombang).”

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan pelayanan jemput bola di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Jombang dengan cara mendatangi lapak, pasar, rumah, sekolah dan masjid untuk menawarkan produk simpanan yang tersedia serta menawarkan kemudahan yang akan diberikan jika memutuskan untuk menjadi anggota. Penerapan pelayanan

¹⁵ Mia Sulistiowati, *Efektivitas Sistem Jemput Bola (Personal Selling) pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung*, (Metro: Skripsi IAIN Metro, 2020).

jemput bola pada BMT UGT Nusantara Cabang Jombang terbukti dapat meningkatkan jumlah anggota produk simpanan. KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Jombang.¹⁶

Pada penelitian Sonya memiliki persamaan dengan penelitian penulis yaitu; pertama, sama-sama membahas layanan jemput bola. Kedua, persamaan terletak pada variabel (Y) yang membahas peningkatan jumlah anggota. Ketiga persamaan pendekatan penelitian yaitu menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian Sonya dengan penelitian penulis yaitu terletak pada pembahasan. Penelitian Sonya membahas mengenai peran pelayanan jemput bola sedangkan penelitian penulis membahas tentang efektivitas pelayanan jemput bola. Perbedaan juga terletak pada studi kasus yang mana pada penelitian Sonya meneliti di BMT UGT Nusantara Cabang Jombang sedangkan pada penelitian penulis meneliti di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

5. Penelitian dilakukan oleh Khusnul Khotimah, (2023) mahasiswa Institut Agama Islam (IAIN) Kediri dengan judul “Efektifitas Strategi Pemasaran Jemput Bola dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus pada Produk Tabungan Pelajar (*Qolam*) di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng Jombang).

Hasil dari penelitian ini yaitu strategi pemasaran jemput bola pada produk tabungan pelajar (*Qolam*) di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng Jombang dilakukan dengan dua cara yaitu

¹⁶ Sonya Yuniar Wanazizah, *Peran Pelayanan Jemput Bola dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Simpanan (Studi Kasus Di KSPPS BMT UGT Nusantara Cabang Jombang)* (Kediri: Skripsi IAIN Kediri, 2022).

mempromosikan secara langsung kepada calon nasabah dan melakukan pelayanan jemput bola jika sudah menjadi nasabah. Sedangkan efektivitas strategi pemasaran jemput bola dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk tabungan pelajar (*Qolam*) di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng Jombang dapat dikatakan efektif karena telah memenuhi lima aspek yaitu aspek pencapaian tujuan hasil, efisiensi, kepuasan kelompok sasaran, daya tangkap klien dan sistem pemeliharaan.¹⁷

Pada penelitian Khusnul memiliki persamaan dengan penelitian penulis yaitu pertama, sama - sama membahas Efektivitas Jemput Bola. Kedua, persamaan terletak pada pendekatan yaitu menggunakan pendekatan kualitatif. Ketiga, persamaan terletak pada variabel (Y) yang membahas peningkatan jumlah anggota. Sedangkan perbedaan terletak pada pembahasan. Pada penelitian Khusnul membahas strategi pemasaran sedangkan pada penelitian penulis membahas mengenai pelayanan perbedaan juga terletak pada produk. Pada penelitian Khusnul produk yang di bahas adalah produk tabungan pelajar (*Qolam*) sedangkan pada penelitian penulis membahas pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Selain itu perbedaan juga terletak pada lokasi. Penelitian ini berlokasi di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng Jombang sedangkan penelitian penulis berlokasi di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

¹⁷ Khusnul Khotimah, Efektivitas Strategi Pemasaran Jemput Bola dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus pada Produk Tabungan Pelajar (*Qolam*) di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng Jombang) (Kediri: Skripsi IAIN Kediri, 2023).