

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Layanan perbankan syariah pada umumnya hanya memberikan pembiayaan kepada pengusaha yang mempunyai persyaratan formal, sehingga tidak dapat menjangkau masyarakat atau kelompok usaha tingkat bawah yaitu usaha mikro, kelompok usaha kecil, dan kelompok rumah tangga. Praktik perbankan tradisional, termasuk perbankan syariah, menghalangi masyarakat lapisan bawah dan usaha mikro, kecil, dan rumah tangga mengakses sumber pembiayaan bank. Oleh karena itu, untuk menjangkau masyarakat atau dunia usaha di tingkat bawah, lahirlah lembaga keuangan syariah berupa *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).¹

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) sebenarnya dalam konsepsi Islam merupakan lembaga keuangan syariah alternatif yang berdimensi sosial dan produktif dalam skala nasional bahkan global, dimana perekonomian kerakyatan menitik beratkan pada fungsi kelembagaan yang bermuara pada eksistensi lembaga ekonomi lainnya. BMT menjalankan fungsi lembaga keuangan, yaitu melaksanakan kegiatan menghimpun dana masyarakat, menyalurkan dana kepada masyarakat, dan memberikan pelayanan lainnya.

BMT dikenal juga dengan sebutan Sentra Usaha Mandiri Terintegrasi yang merupakan sebuah LKMS dengan tujuan untuk mengembangkan usaha

¹ Sony Hendra Permana dan Masyithah Aulia Adhiem, "Strategi Pengembangan Baitul Maal Wattamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah", *Jurnal Ekonomi*, 24 (2), (September, 2019), 104.

UMKM guna meningkatkan derajat dan martabat serta melindungi kepentingan masyarakat miskin.² Di Nganjuk sendiri terdapat beberapa BMT, antara lain:

Tabel 1.1
Daftar BMT yang ada di Kabupaten Nganjuk

No	Nama BMT	Tahun Berdiri	Jumlah Anggota	Lokasi
1.	BMT Beringharjo	2009	3.746	Jl. DR. Soetomo No.66, Bogo Kidul, Kauman, Kec. Nganjuk, Kabupaten Nganjuk.
2.	BMT NU Sejahtera	2010	1.809	Jl. Supriyadi No.24, Kauman, Kec. Nganjuk, Kabupaten Nganjuk.
3.	BMT Bina Ummat Sejahtera	2010	2.254	Ruko palem Asri No.1 Jl. Dr. Sutomo, Ds. Warungjayang Kec. Tanjunganom, Nganjuk
4.	BMT Rizki Robbi Izzati	2013	2.136	JL. Kartini, No. 61, Gambirejo, Warujayeng, Kabupaten Nganjuk.
5.	BMT UGT Nusantara	2019	1.988	JL. Mayjen Supeno, No. 136, Berbek, Sengkut, Kec. Nganjuk, Kabupaten Nganjuk.
6.	BMT NU	2019	1.762	Jl. Surabaya-Madiun, Jali, Bungur, Kec. Sukomoro, Kabupaten Nganjuk.

Sumber : Hasil Observasi (April, 2024)

Berdasarkan tabel 1.1 maka dapat disimpulkan bahwa di Kabupaten Nganjuk terdapat 6 BMT dengan tahun berdiri yang berbeda-beda. Dalam penelitian ini, maka peneliti mengambil beberapa BMT yang akan di bandingkan berdasarkan tahun berdirinya. Beberapa BMT yang akan dibandingkan ada 3 BMT diantaranya yaitu BMT Beringharjo, BMT NU

² Elva Mrtalia, Ali Samsuri dan Mahfudhotin, “Peran Pembiayaan Murabahah Sektor Produktif dalam Meningkatkan Pendapatan Anggota Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Lantansir Kota Kediri”, *Journal of Sharia Management*, Vol. 3 (April, 2024), 36.

Sejahtera dan BMT Bina Ummat Sejahtera. Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti perbandingan dari ketiga BMT tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2
Perbandingan BMT Beringharjo, BMT NU Sejahtera dan BMT Bina Ummat Sejahtera.

Indikator	BMT Beringharjo	BMT NU Sejahtera	BMT Bina Ummat Sejahtera
<i>Product</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Terdapat 7 Produk Simpanan – Terdapat 8 Produk Pembiayaan 	<ul style="list-style-type: none"> – Terdapat 6 Produk Simpanan – Terdapat 2 Produk Pembiayaan 	<ul style="list-style-type: none"> – Terdapat 5 Produk Simpanan – Terdapat 4 Produk Pembiayaan
<i>Promotion</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Brosur – <i>Door to Door</i> – WhatsApp – Website – Instagram – Facebook – Twitter 	<ul style="list-style-type: none"> – Brosur – <i>Door to Door</i> – WhatsApp – Website 	<ul style="list-style-type: none"> – Brosur – <i>Door to Door</i> – WhatsApp – Website – Instagram
<i>Place</i>	Lokasinya dekat dengan pasar yang ada di pusat perkotaan di Nganjuk	Lokasinya berada di dekat alun-alun Nganjuk yang ramai	Lokasinya berada di pinggir jalan yang tidak terlalu ramai
<i>Price</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Setoran awal Rp. 10.000,- – Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,- – Bagi hasil mulai dari 25% sampai dengan 40% 	<ul style="list-style-type: none"> – Setoran awal Rp. 10.000,- – Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,- – Bagi hasil mulai dari 25% 	<ul style="list-style-type: none"> – Setoran awal Rp. 10.000,- – Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,- – Bagi hasil mulai dari 30%
<i>Physical Evidence</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Ruangan yang bersih dan rapi – Terdapat tempat duduk untuk antrian – Tempat parkir yang luas dan 	<ul style="list-style-type: none"> – Ruangan yang bersih dan rapi – Terdapat tempat duduk untuk antrian – Tempat parkir yang luas dan 	<ul style="list-style-type: none"> – Ruangan yang bersih dan rapi – Terdapat tempat duduk untuk antrian – Tempat parkir yang luas dan

	aman	aman	aman
People	<ul style="list-style-type: none"> – 5 orang karyawan – Penampilan sesuai ketentuan syariah – Adanya pelatihan pengawasan dan evaluasi berkala kinerja SDM 	<ul style="list-style-type: none"> – 4 orang karyawan – Penampilan sesuai ketentuan syariah – Adanya pelatihan pengawasan dan evaluasi berkala kinerja SDM 	<ul style="list-style-type: none"> – 3 orang karyawan – Penampilan sesuai ketentuan syariah – Adanya pelatihan pengawasan dan evaluasi berkala kinerja SDM
Process	<ul style="list-style-type: none"> – Pelayanan cepat, tanggap, ramah dan sopan – <i>Cash Pick Up and Delivery</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – Pelayanan cepat, tanggap, ramah dan sopan 	<ul style="list-style-type: none"> – Pelayanan cepat, tanggap, ramah dan sopan
Jumlah Anggota	3.746 Anggota	1.809 Anggota	2.254 Anggota

Sumber: Hasil Observasi (Januari, 2024)

Merujuk tabel 1.2 didapatkan informasi bahwa salah satu keunggulan pada BMT Beringharjo Nganjuk terletak pada adanya layanan jasa *Cash Pick Up and Delivery* yang mana pada BMT NU Sejahtera tidak menyediakan layanan tersebut karena kendala pada terbatasnya jumlah karyawan yang ada. Sedangkan pada BMT Bina Ummat Sejahtera menyediakan layanan jasa *Cash Pick Up and Delivery* hanya sehari saja dalam waktu satu minggu. Padahal banyak nasabah yang membutuhkan layanan tersebut namun BMT Bina Ummat Sejahtera masih kurang efisien dalam melaksanakan layanan tersebut. Sehingga peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai layanan jasa *Cash Pick Up and Delivery* yang di terapkan oleh BMT Beringharjo Nganjuk.³ Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan oleh peneliti juga

³ Wawancara dengan salah satu divisi marketing BMT Beringharjo Nganjuk M. Miftakul Huda, tanggal 06 November 2023.

menunjukkan bahwa di BMT Beringharjo jumlah anggotanya selalu meningkat pada setiap tahunnya seperti data berikut:

Tabel 1.3
Data Jumlah Peningkatan Anggota BMT Beringharjo dari Tahun 2018
Sampai dengan Per September 2023

Tahun	Jumlah Anggota Simpanan	Jumlah Anggota Pembiayaan
2018	2.260	379
2019	2.370	457
2020	2.409	539
2021	2.569	626
2022	2.711	748
2023	2.941	805

Sumber: Hasil Observasi (April, 2024)

Pada tabel 1.3 merupakan rincian jumlah anggota pada BMT Beringharjo Nganjuk mulai dari tahun 2018 hingga per September 2023. Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah anggota pada BMT Beringharjo Nganjuk selalu mengalami peningkatan jumlah anggota secara signifikan pada setiap tahunnya baik pada produk simpanan maupun produk pembiayaan. Berdasarkan hasil observasi pada tabel 1.3 maka peneliti mengambil data jumlah nasabah pada tahun 2023. Dan data yang diperoleh sebagai berikut:

Tabel 1.4
Data Jumlah Nasabah per Produk Pada BMT Beringharjo Nganjuk per
September 2023

Produk Simpanan	Jumlah Anggota	Produk Pembiayaan	Jumlah Anggota
Simpanan Iqra/ Pendidikan	135	Pembiayaan Baiti Mawaddah	35
Simpanan Mudharabah	2.486	Qordul Hasan	31
Simpanan Mudharabah Berjangka	117	Ijarah Muntahiya bi Tamlik (IMBT)	94
Simpanan Qurban	42	Ijarah	18
Simpanan Rihlah	38	Bai'u Takjiri (BAT)	14
Simpanan Umrah dan	89	Mudhorobah (MDA)	27

Haji			
Simpanan Walimah	34	Murobahah (MBA)	62
-		Musyarakah (MSA)	524
Total	2.941	Total	805

Sumber : Hasil Observasi (April, 2024)

Pada data tabel 1.4 dapat dilihat bahwa pada BMT Beringharjo Nganjuk terdapat berbagai macam produk simpanan dan produk pembiayaan. Dan diantara kedua jenis produk tersebut, peneliti lebih tertarik untuk meneliti produk pembiayaan musyarakah karena merupakan produk yang paling banyak anggotanya daripada produk pembiayaan yang lainnya. Hal ini berarti produk pembiayaan musyarakah merupakan produk yang paling diminati masyarakat dengan jumlah anggota sebanyak 524 anggota. Alasan nasabah memilih BMT Beringharjo Nganjuk sebagai berikut:

Tabel 1.5
Keputusan Nasabah Berdasarkan *Marketing Mix 7P*

Indikator	Responden
<i>Product</i>	11
<i>Promotion</i>	14
<i>Place</i>	5
<i>Price</i>	6
<i>Physical Evidence</i>	3
<i>People</i>	3
<i>Process</i>	58
Total	100

Sumber: Data Observasi (April, 2024)

Berdasarkan pada data tabel 1.5 maka dapat disimpulkan bahwa nasabah pengguna pembiayaan musyarakah pada BMT Beringharjo Nganjuk tertarik pada BMT Beringharjo Nganjuk karena indikator proses. Yang mana proses merupakan penanganan dalam melayani konsumen yang berpusat pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketetapan penyampaianya untuk mengimbangi harapan konsumen. Selanjutnya,

berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, perbandingan nasabah produk pembiayaan musyarakah yang ada di BMT Beringharjo Nganjuk yang menggunakan layanan *Cash Pick Up and Delivery* dan langsung datang ke kantor seperti data berikut:

Tabel 1.6
Perbandingan Nasabah Pembiayaan Musyarakah Pengguna Layanan *Cash Pick Up and Delivery* dan Datang ke Kantor per Bulan

Indikator	Total
<i>Cash Pick Up and Delivery</i>	351
Datang ke Kantor	173
Jumlah	524

Sumber: Data Observasi (April, 2024)

Pada data tabel 1.6 maka dapat kita lihat bahwa jumlah nasabah yang menggunakan layanan *pick up service* lebih banyak daripada jumlah nasabah yang datang ke kantor secara langsung. Lebih lanjut hasil wawancara yang peneliti lakukan bahwa kebanyakan nasabah lebih memilih untuk menggunakan layanan *Cash Pick Up and Delivery* dikarenakan kesibukan nasabah yang tidak bisa di tinggal dan juga tidak ingin datang ke kantor. Karena kebanyakan nasabah pembiayaan musyarakah pada BMT Beringharjo Nganjuk juga merupakan pedagang pasar yang tidak mungkin bisa meninggalkan dagangan mereka hanya untuk menabung dan datang langsung ke kantor.

Berdasarkan pada data-data yang telah diperoleh seperti yang telah dijelaskan. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Layanan *Cash Pick Up and Delivery* Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Musyarakah Pada BMT Beringharjo Nganjuk**”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana layanan *cash pick up and delivery* pada BMT Beringharjo Nganjuk?
2. Bagaimana keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan musyarakah pada BMT Beringharjo Nganjuk?
3. Apakah layanan *Cash Pick Up and Delivery* berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan musyarakah pada BMT Beringharjo Nganjuk?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui layanan *cash pick up and delivery* pada BMT Beringharjo Nganjuk
2. Untuk mengetahui keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan musyarakah pada BMT Beringharjo Nganjuk
3. Untuk mengetahui apakah layanan *Cash Pick Up and Delivery* berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan musyarakah pada BMT Beringharjo Nganjuk

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Untuk kedepannya peneliti harapkan agar penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya. Dapat memberikan masukan terhadap pemahaman ilmu ekonomi, khususnya pada bidang

pelayanan. Selain itu juga diharapkan dapat digunakan untuk mengkaji secara ilmiah faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung nasabah pada sebuah lembaga keuangan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pembaca

Diharapkan penelitian ini kedepannya dapat memberikan informasi serta wawasan kepada pembaca tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung nasabah pada sebuah lembaga keuangan.

b. Bagi Perusahaan

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai pengaruh suatu pelayanan yang diterapkan oleh sebuah perusahaan terhadap minat menabung nasabah pada sebuah lembaga keuangan.

c. Bagi Akademisi

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberi manfaat serta menambah wawasan, pengetahuan dan dapat dijadikan referensi bagi orang lain khususnya mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

E. Telaah Pustaka

1. Pengaruh Kualitas Pelayanan Jemput Bola, *Al Hikmah Mobile* dan Nisbah Bagi Hasil terhadap Keputusan Menabung di BMT Al Hikmah Cabang Mayong oleh Laily Rizki, mahasiswa IAIN Kudus.⁴

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kualitas pelayanan jemput bola, *Al Hikmah Mobile* dan nisbah bagi hasil terhadap keputusan menabung di BMT Al Hikmah Mayong. Hasil penelitian uji t dalam penelitian ini diketahui bahwa kualitas jemput bola ($2,790 > 1,985$) yang berarti kualitas pelayanan jemput bola berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung di BMT Mayong, *Al Hikmah Mobile* ($0,528 < 1,985$) variabel *Al Hikmah Mobile* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menabung di BMT Mayong, variabel nisbah bagi hasil ($1,667 < 1,985$) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menabung di BMT Mayong. Besarnya pengaruh keputusan menabung di BMT Al Hikmah Mayong ditunjukkan hasil dari R^2 dengan 0,276. Maka dari itu variabel jemput bola, *Al Hikmah Mobile* dan nisbah bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan menabung harian sebesar 27,6% dan sisanya 72,4% dipengaruhi oleh variabel yang lain diluar model yang dimasukkan dalam penelitian ini.

Persamaan pada penelitian ini terletak pada variabel x yang dimana sama-sama meneliti mengenai *pick up service* dan persamaan pada variabel y yang sama-sama meneliti mengenai keputusan. Pada metode penelitian juga

⁴ Laily Rizki, Pengaruh Kualitas Pelayanan Jemput Bola, *Al Hikmah Mobile* dan Nisbah Bagi Hasil terhadap Keputusan Menabung di BMT Al Hikmah Cabang Mayong, IAIN Kudus, Kudus, 2022.

sama menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada jumlah variabel pada variabel x dan objek penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti bertempat di BMT Beringharjo Nganjuk.

2. Pengaruh Layanan Jemput Bola dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Mudharabah Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi di BPRS Lantabur Tebuireng Cabang Sidoarjo oleh Nur Ismawatul Aini, mahasiswi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.⁵

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan apakah layanan jemput bola (X1) dan bagi hasil (X2) mempengaruhi keputusan nasabah (Y). Serta untuk mengetahui apakah religiusitas (M) memoderasi pengaruh layanan jemput bola (X1) dan bagi hasil (X2) terhadap keputusan nasabah (Y) tabungan Mudharabah di BPRS Lantabur Tebuireng Cabang Sidoarjo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara persial layanan jemput bola dan bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini secara persial H_0 ditolak dan H_a diterima, Sedangkan secara uji Moderate Regression Analysis (MRA), religiusitas tidak memoderasi hubungan antara layanan jemput bola terhadap keputusan nasabah dan religiusitas juga tidak memoderasi hubungan antara bagi hasil terhadap keputusan nasabah. Sehingga hipotesis dalam penelitian ini secara *Moderate Regression Analysis (MRA)* H_0 diterima dan H_a ditolak.

⁵ Nur Ismawatul Aini, Pengaruh Layanan Jemput Bola dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Mudharabah Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi di BPRS Lantabur Tebuireng Cabang Sidoarjo, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, 2022.

Persamaan pada penelitian ini yaitu dimana pada variabel x sama-sama meneliti mengenai *pick up service* atau jemput bola dan persamaan pada variabel y yang sama-sama meneliti mengenai keputusan. Kemudian persamaan pada metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada variabel x yang menggunakan lebih dari 1 variabel dan selanjutnya terletak pada objek penelitian yang akan di lakukan oleh peneliti di BMT Beringharjo Nganjuk.

3. Pengaruh Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan, dan Hubungan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Anggota Pada BMT Cabang Bandar Kabupaten Batang oleh Efri Evori, Mahasiswi IAIN Pekalongan.⁶

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi-strategi yang mempengaruhi minat menabung anggota pada BMT Cabang Bandar Kabupaten Batang dengan tiga variabel independen yaitu: Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan, Hubungan Masyarakat dan Minat Menabung Anggota sebagai variabel dependent. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai t hitung (parsial) variabel pelayanan jemput bola (X1) sebesar $2,533 > 1,661$ bernilai positif dengan signifikansi sebesar $0,013 < 0,05$, nilai t hitung variabel kepercayaan (X2) sebesar $3,460 > 1,661$ bernilai positif dengan signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$, dan nilai t hitung variabel hubungan masyarakat (X3) sebesar $2,139 > 1,661$ bernilai positif dengan signifikansi $0,035 < 0,05$. Hal ini dapat dijelaskan, bahwa sekitar 40,4% minat menabung anggota dijelaskan

⁶ Efri Evori, Pengaruh Pelayanan Jemput Bola, Kepercayaan, dan Hubungan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Anggota Pada BMT Cabang Bandar Kabupaten Batang, IAIN Pekalongan, Pekalongan, 2020.

oleh kombinasi variabel pelayanan jemput bola, kepercayaan, dan hubungan masyarakat.

Persamaan pada penelitian ini yaitu pada metode penelitian yang sama menggunakan metode kuantitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian yang juga berbeda yang akan dilakukan peneliti bertempat di BMT Beringharjo Nganjuk.

4. Pengaruh Pelayanan Jemput Bola Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Pada BMT Al-Hidayah Ummat Sejahtera Kotaraja oleh Sulistiani Ida Ayuningsih, mahasisiwi Universitas Islam Negeri Mataram.⁷

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan jemput bola terhadap . Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

(1) Strategi pemasaran yang dilakukan Koperasi Syariah Rizki Amanah Jaya Kediri membantu pemasar mengetahui tujuan produk, melakukan pendekatan kepada pelanggan, meningkatkan kepercayaan pelanggan, dan menentukan waktu efektif yaitu dengan menentukan target pasar. (2) Pendanaan pihak ketiga pada Koperasi Rizki Amanah Jaya semakin meningkat dan peningkatan pendanaan pihak ketiga akan mempengaruhi kelangsungan hidup dan operasional koperasi (3) Peran strategi pemasaran *pick up service* yang diterapkan oleh pihak Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri adalah strategi pemasaran *pick up service* digunakan pihak marketing sebagai *positioning*, yaitu produk yang diterima oleh pelaku pasar untuk

⁷ Endah Sriyani, Peran Strategi Pemasaran *Pick-Up Service* dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga (Studi Kasus di Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2023.

digunakan, dan kemudian mengkomunikasikan ciri-ciri spesifik dari produk yang dijual dan memberikan kemudahan kepada pelanggan.

Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama membahas mengenai *pick up service*. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian yang dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif kemudian variabel *y* yang mana pada penelitian ini membahas mengenai dana pihak ketiga sedangkan yang akan dilakukan peneliti mengenai keputusan. Perbedaan selanjutnya terletak pada objek penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti di BMT Beringharjo Nganjuk.

5. Pengaruh Layanan Jemput Bola Terhadap Minat Menabung Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Cabang Darussalam, Muhammad Khafidh, mahasiswa Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.⁸

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh layanan jemput bola terhadap minat menabung pada PT. BPRS Hikmah Wakilah. Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa layanan jemput bola berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung PT. BPRS Hikmah Wakilah. Total persentase pengaruh variabel jasa transportasi terhadap minat menabung adalah sebesar 30,8%, sedangkan sisanya sebesar 69,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian kami secara cermat.

Persamaan pada penelitian ini yaitu pada metode penelitian yang sama menggunakan metode kuantitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada

⁸ Muhammad Khafidh, Pengaruh Layanan Jemput Bola Terhadap Minat Menabung Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Cabang Darussalam, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2021.

objek penelitian yang juga berbeda yang akan dilakukan peneliti bertempat di BMT Beringharjo Nganjuk.