

Strategi Sistem Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri

Ball Pick Up System Strategy in Increasing Customer Saving Motivation at BMT UGT Nusantara Kediri Branch

Khairan¹

Universitas Islam Tribakti Lirboyo Kediri

[*¹yanplosokandang@gmail.com*](mailto:yanplosokandang@gmail.com)

Abstract

Strategy is a method used to achieve a goal. Strategies are also carried out by Sharia Banks such as Baitul Maal wa Tamwil in developing institutions and attracting customers. One strategy that can be used is to Personal Selling. Personal Selling strategy is carried out by visiting customers to join and save with BMT UGT Nusantara Kediri Branch. The purpose of this research is to determine Personal Selling strategy in increasing motivation to save at BMT UGT Nusantara Kediri Branch. The method used in this research is qualitative by collecting observation and interview data. The results of this research are that BMT UGT Nusantara Kediri Branch presents a savings system to attract and collect customers. To motivate customers to save at the BMT UGT Nusantara Kediri Branch, they use a Personal Selling and drop-off system, where officers meet customers directly to make it easier for customers to carry out transactions.

Keywords: *Strategy, Personal Selling, Motivation, and Saving*

Abstrak

Strategi merupakan metode yang digunakan dalam mencapai suatu tujuan. Strategi juga dilakukan oleh Bank Syariah seperti Baitul Maal wa Tamwil dalam mengembangkan lembaga dan menarik nasabah. Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah jemput bola. Strategi jemput bola dilakukan dengan mendatangi nasabah untuk bergabung dan menabung dengan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi jemput bola dalam meningkatkan motivasi menabung pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif

dengan pengambilan data observasi dan wawancara. Hasil dari penelitian ini bahwa BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menghadirkan sistem tabungan dalam menarik dan menghimpun nasabah. Untuk memotivasi nasabah menabung di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menggunakan sistem jemput bola, yang mana petugas menemui nasabah secara langsung untuk memudahkan nasabah melakukan transaksi.

Kata Kunci: *Strategi, Jemput Bola, Motivasi, dan Menabung*

Pendahuluan

Kebutuhan masyarakat akan adanya Bank di Indonesia kian hari semakin tinggi presentasinya, hal ini sejalan dengan hampir semua kegiatan masyarakat membutuhkan fasilitas yang ditawarkan bank. Perkembangan keuangan yang semakin pesat menjadi alasan utama hadirnya bank sebagai lembaga yang menawarkan penyaluran dan pengelolaan keuangan masyarakat.

Bank merupakan lembaga keuangan milik negara atau perorangan yang berfungsi untuk menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan atau tabungan dan berfungsi menyalurkan kembali pada masyarakat dalam bentuk kredit atau lainnya, dengan tujuan untuk meningkatkan kesetaraan hidup masyarakat yang lebih baik.¹ Bank terbagi menjadi dua, yakni bank umum dan non bank. Secara umum kedua bank ini memiliki peran yang sama, yaitu menyimpan dana, alokasi pembayaran sampai dana pinjaman masyarakat, yang membedakan hanya sifat dan kedudukan lembaganya.²

Selain itu, perkembangan lembaga keuangan negara Indonesia memiliki banyak lagi jenisnya, salah satunya Bank Syariah. Bank Syariah yang menawarkan berbagai macam usaha untuk mencapai sebuah target. Setiap periodenya pertumbuhan nasabah semakin meningkat, tidak hanya terfokus pada

¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011).

² Jamal Wiwoho, "Peran Lembaga Keuangan Bank Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank Dalam Memberikan Distribusi Keadilan Bagi Masyarakat," *Jurnal Masalah-Masalah Hukum* (n.d.): 90.

Bank Syari'ah saja melainkan lembaga keuangan non bank yang berbasis Syari'ah seperti koperasi atau Baitul Maal wa Tamwil, pegadaian Syariah, dan lembaga keuangan lainnya.

Baitul Maal wa Tamwil merupakan sebuah lembaga keuangan yang menerapkan pola syariah. Baitul Maal wa Tamwil sebagai bentuk dari bank syariah juga menerapkan program giro, tabungan, dan deposito untuk menghimpun dana masyarakat. Dengan menerapkan proses syariah, Baitul Maal wa Tamwil berarti menolak akan terjadinya akad konvensional dan berbasis bunga. Proses pembiayaan atau penyaluran dana Baitul Maal wa Tamwil terhadap nasabah menggunakan akad bagi hasil atau *mudharaabah*, dengan adanya proses ini, maka setiap transaksi yang dilaksanakan oleh Baitul Maal wa Tamwi tidak akan terjadi *gharar*, dan *dzolim* di kedua belah pihak.

Baitul Maal wa Tamwi atau mudah menyebutnya BMT merupakan lembaga keuangan yang mempunyai orientasi tidak hanya pada bisnis tetapi juga sosial, dan termasuk pada lembaga yang tidak melakukan pemusatan kekayaan pada sebagian kecil orang, tetapi lembaga yang kekayaannya terdistribusi secara merata dan adil. Selain itu, BMT merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang jumlahnya paling banyak jika dibandingkan dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Peningkatan ini disebabkan oleh partisipasi angkatan kerja BMT yang terus meningkat dari tahun ke tahun, serta penerapan sistem BMT yang sangat memberikan manfaat bagi masyarakat.³

Bank sendiri sebagai lembaga yang menjadi perantara dalam pelaksanaan perekonomian masyarakat, sudah selayaknya memiliki strategi yang tepat dalam menarik dan menghimpun nasabah. Strategi pengembangan ekonomi yang ada di Indonesia, sebagaimana yang telah dinyatakan oleh Bappenas pada tahun 2019

³ Kwat Iswanto, "Pengelolaan Baitul Maal Pada BMT Di Kota Pekalongan," *Jurnal Penelitian* Vol. 12 (2015): Hlm. 25.

mempunyai empat rumusan strategi yaitu: (1) penguatan rantai nilai halal, (2) memperkuat sektor keuangan Islam (Syariah), (3) penguatan UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah), dan (4) pengembangan dan penguatan perekonomian digital. Semua strategi yang sudah dipaparkan tersebut perlu untuk mendapatkan perhatian pemerintah dan seluruh pemangku kepentingan dalam ekonomi dan keuangan syariah agar berkontribusi dan memberikan kemaslahatan bagi masyarakat dan bangsa Indonesia.

Salah satu BMT yang dapat diperhitungkan dalam perannya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat di Indonesia adalah BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. BMT UGT Nusantara Cabang Kediri merupakan salah satu bank syariah unggul yang telah memiliki banyak cabang khususnya di daerah Kediri. BMT ini tidak hanya bergerak pada sektor masyarakat dari kalangan menengah ke atas saja, melainkan sebaliknya juga berfokus pada masyarakat menengah ke bawah sebagai lembaga pembantu pengangkat perekonomian masyarakat. BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mempunyai program-program unggulan, yang salah satunya yakni tabungan. Dimana dengan menghadirkan program tabungan ini mampu membantu masyarakat dalam mengelola uangnya dengan baik dan benar. Untuk membantu pelaksanaan program tersebut, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menyusun strategi yang tepat untuk menimbulkan motivasi menabung pada nasabahnya.

Sama kita ketahui, Strategi yang tepat dalam pengembangan dan penguatan sektor keuangan dan ekonomi di Indonesia adalah: (1) Diversifikasi produk dan layanan perbankan syariah, (2) Integrasi antar sektor lembaga keuangan, (3) Peningkatan insentif pada perbankan syariah, (4) Pendirian Keuangan Halal Nasional (*National Halal Fund*), (5) Penguatan nilai-nilai perbankan syariah, (5) Penguatan proses manajemen perbankan syariah. Sektor keuangan yang kuat akan menimbulkan akselerasi dalam perkembangan ekonomi

syariah di Indoensia.⁴

Salah satu strategi yang dilakukan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dalam menarik nasabah adalah jemput bola. Strategi jemput bola merupakan visualisasi dari sebuah percakapan antara satu atau beberapa calon nasabah yang bertujuan agar terjadinya proses transaksi. Dalam realisasi proses kegiatan jemput bola, menimbulkan kontak langsung antar individu yang terlibat secara eksklusif, individu melakukan presentasi penggambaran mengenai produk kepada orang individu atau sekelompok nasabah. Jemput bola merupakan suatu kegiatan sosialisasi dan promosi produk-produk perbankan yang dilakukan petugas bank dalam melayani serta memengaruhi nasabah dengan memberikan deskripsi produk dengan bahasa yang dapat menimbulkan minat untuk bergabung dari calon nasabah. Secara sederhana, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri berinisiatif dan berinovatif dalam memberikan dan menerapkan edukasi sistem jemput bola dengan mendatangi nasabah atau calon nasabah untuk memberi penyuluhan dan pemahaman tentang wawasan dan pengetahuan yang menjadi kebutuhan dasar nasabah, mengapa mereka menabung, dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah untuk menabung.⁵

Dengan dilakukannya strategi jemput bola yang telah menghimpun banyak nasabah, diharapkan dapat memberikan timbal balik antara nasabah dan bank tersebut dalam bentuk tabungan. Dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Tabungan adalah simpanan yang mana proses penarikannya hanya dapat dilakukan ketika memenuhi syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dalam bentuk cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Maksud dari syarat-syarat penarikan tertentu adalah

⁴ Sri Mahargiantie, "Peran Strategis Bank Syariah Indonesia Dalam Ekonomi Syariah Di Indonesia," *Al-Misbah* Vol. 1 (2020): Hlm. 203.

⁵ Hafnizar, "Analisis Pelayanan Jemput Bola Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Hikmah Syakilah Banda Aceh" (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019).

kesesuaian dengan perjanjian atau kesepakatan yang telah dibuat dan disepakati antara bank dan penabung.⁶

Salah satu BMT yang dapat diperhatikan bagaimana penerapan strateginya dalam menarik dan menghimpun nasabah adalah BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dipilih peneliti karena merupakan salah satu lembaga syariah non bank yang telah memiliki banyak cabang di Indonesia sehingga sudah tidak dapat diragukan lagi kredibilitas dari lembaga tersebut. Selain itu, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri juga menawarkan berbagai keunggulan yang salah satunya sistem tabungan. Hal ini yang menjadikan peneliti tertarik mengetahui bagaimana BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menerapkan strategi yang tepat dalam memotivasi nasabah untuk menabung yang akhirnya timbul keinginan melakukan penelitian dengan judul “Strategi Jemput Bola dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT UGT Nusantara Kediri”

Metode

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah kualitatif. Metode kualitatif adalah penelitian yang mendiskripsikan dan berusaha menggambarkan suatu gejala, peristiwa dan kejadian yang terjadi secara langsung ditempat penelitian yang menerapkan pendekatan induktif dengan peran peneliti sebagai kunci dari penelitian tersebut.⁷ Penelitian kualitatif dipengaruhi oleh pandangan, pemikiran, dan pengetahuan peneliti karena karena data penelitian diinterpretasikan dari peneliti itu sendiri. Untuk memperoleh data, penelitian ini menggunakan teknik observasi dan wawancara kepada managerial BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dan masyarakat sekitar tempat penelitian. Dari data yang didapatkan akan dianalisis

⁶ Muslihul Rufaida, Rifki dan Umam, “Motivasi Menabung Nasabah Melalui Sistem Service Jemput Bola Di BMT NU,” *Kabilah Journal Of Socical Community* Vol. 4 (2019): Hlm. 33.

⁷ Adhi Khoiron, Ahmad Mustamil dan Kusumastuti, *Metode Penelitian Kualitatif* (Semarang: Lembaga Pendidikan Soekarno Pressindo, 2019).

dan dioleh sesuai dengan teori yang didapatkan peneliti. Penelitian kualitatif dipilih untuk mengetahui mendalam tentang pelaksanaan strategi produk tabungan dengan sistem jemput bola dalam meningkatkan motivasi menabung nasabah pada BMT UGT Nusantara cabang Kediri.

Hasil dan Pembahasan

Strategi Jemput Bola

Strategi merupakan serangkaian keputusan atau tindakan yang dirumuskan berdasarkan pertimbangan lingkungan internal dan eksternal organisasi dalam mencapai tujuan jangka panjang atau jangka pendek organisasi. Tujuan organisasi tersebut menyangkut keunggulan-keunggulan kompetitif agar dapat bersaing ditengah ketatnya persaingan.⁸

Menurut Tull dan Kahle, Strategi merupakan alat dasar yang digunakan untuk mencapai tujuan bisnis dengan mengembangkan suatu keunggulan saing yang bercirikan kesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar yang bersangkutan. Berdasarkan diagram tersebut, strategi memberikan pedoman terkait dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar, positioning, elemen pemasaran, dan bias pemasaran. Strategi juga dikatakan sebagai komponen penting dari strategi bisnis yang membahas seluruh aspek fungsi manajemen organisasi.⁹ Hal ini selaras dengan strategi yang diterapkan bank syariah diantaranya:

1. Penetrasi pasar, dilakukan dengan mencakup semua lapisan masyarakat baik yang paham akan hukum halal-haram atau yang tidak paham halal-haram yang lebih mengedepankan return dan timbal balik sistem perusahaan yang baik.
2. Produk yang inovatif dan kompetitif , penerapan produk yang dihadirkan bank syariah tidak hanya kreatif yang lebih mengedepankan pada kemampuan bersaing, namun juga menyesuaikan kebutuhan pada konsumen yang lebih membutuhkan hal

⁸ Efri Novianto, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: Deepublish, 2019).

⁹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 1996).

yang mudah dan cepat.

3. Peningkatan Kualitas Pelayanan, bank syariah selalu mengedepankan kualitas pelayanan merata dan optimal pada masyarakat serta perlakuan yang manusiawi pada setiap kebutuhan nasabah.
4. Peningkatan Promosi Produk, promosi dilakukan dengan memanfaatkan potensi daerah yang berkenaan dengan perorangan atau kelompok yang meliputi toko alim/ulama, tokoh sentral msyarakat, pemerintah, ataupun cendekia yang mempunyai pengaruh besar. Dalam langkah lain promosi juga dilakukan dengan memanfaatkan sosial media yang penyebarannya lebih cepat dan sederhana.
5. Peningkatan Kerjasama dengan Institusi lain, Kerjasama dengan institusi pendidikan dimaksudkan untuk memberikan pelatihan karyawan bank syariah, mencari lulusan terbaik dari lembaga tersebut yang ahli dalam perbankan syariah, ataupun bank syariah bisa berperan sebagai sponsor sosialisasi perbankan syariah dalam rangka edukasi bank syariah ke masyarakat.
6. Peningkatan Jaringan Kantor Bank Syariah, Pengembangan jaringan kantor bank syariah diperlukan dalam rangka perluasan jangkauan pelayanan kepada masyarakat, peningkatan kerjasama antar bank syariah, peningkatan efisiensi usaha serta peningkatan kompetisi ke arah peningkatan kualitas pelayanan.
7. Peningkatan Kualitas SDM, peningkatan kualitas sumber daya manusia harus terus ditingkatkan baik pengetahuan tentang manajemen perbankan maupun pengetahuan tentang syariah perbankan melalui pelatiha. Pelatihan ini, tidak hanya diberikan kepada level pimpinan saja, tetapi juga semua orang di lingkungan bank syariah mulai dari operator, customer service, direksi sampai pemilik, sehingga mereka lebih ahli dan bisa berfungsi sebagai sosialisator ataupun edukator yang baik tentang perbankan syariah di Masyarakat.
8. Peningkatan Efisiensi Internal, Efisiensi internal dapat dilakukan dengan meningkatkan cakupan pasar, menambah kelengkapan instrumen transaksi syariah (termasuk dengan memanfaatkan kemajuan dalam bidang teknologi informasi) sehingga lebih dapat meningkatkan fleksibilitas penerapan jasa keuangan syariah

bagi masyarakat, dan sebagainya.¹⁰

Salah satu strategi tepat yang digunakan bank syariah dalam menarik nasabah adalah jemput bola atau *personal selling*. Jemput sendiri memiliki arti memungut, mencomot, mengambil, mengangkat, menjemput dan meraih. Sedangkan Bola sendiri merupakan objek atau benda. Oleh karena itu, jemput bola merupakan sebuah inovasi gagasan atau prinsip yang digunakan para penyedia jasa maupun penjual produk dalam melakukan kegiatan *marketing* (pemasaran) dengan cara menghubungi atau mendatangi langsung nasabah atau calon nasabah penabung dalam mencapai tujuan yang telah disepakati sebelumnya. Jemput bola merupakan bagian dari salah satu alat dan cara marketing yang berupa promosi, iklan, undian dan sponsorship yang merupakan suatu alat yang digunakan marketing dalam menarik minat nasabah dengan berbagai sistem dan strategi yang berbeda dalam penerapannya.¹¹

Menurut Sistaningrum, *personal selling* mengacu pada suatu bentuk promosi pribadi ketika seorang tenaga penjualan mempresentasikan suatu produk dalam pertemuan dengan calon pelanggan dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan.¹² Sistem jemput bola mengedepankan pada komunikasi dua arah antara petugas dan nasabah, sehingga nasabah dapat secara langsung memperoleh tanggapan dan informasi dari petugas yang mana menghasilkan umpan balik tentang hal yang diinginkan nasabah. Penyampaian informasi ini dilakukan dengan fleksibel dan menyesuaikan situasi yang ada, sehingga bisa dikatakan bebas.

Strategi jemput bola inilah yang diterapkan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dalam menarik nasabah dan memotivasi nasabah untuk menabung.

¹⁰ Hafidz Munawir, "Perencanaan Strategi Pengembangan Bank Syariah Di Indonesia," *Jurnal Ilmiah Teknik Industri* Vol. 4, no. No. 1 (2005): Hlm. 44-46.

¹¹ Mia Sulistyowati, "Efektifitas Sistem Jemput Bola (Personal Selling) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung" (Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, n.d.).

¹² Sistaningrum, *Manajemen Penjualan Produk* (Yogyakarta: Kanisius, 2006).

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menerangkan bahwa sistem jemput bola yang dilakukan BMT UGT Nusantara Kediri dirasa sangat efektif, karena sistem tersebut dapat memudahkan anggota dalam menyimpan uangnya dan anggota merasa terbantu dengan adanya sistem jemput bola terutama bagi anggota yang tidak sempat menabung di BMT UGT Nusantara Kediri. Sistem strategi jemput bola yang dimana para petugas BMT langsung mendatangi anggota di tempat mereka berdagang atau di rumah. Pendekatan seperti ini adalah sebagai langkah awal yang akan memungkinkan petugas menjadi leluasa memberikan penjelasan mengenai konsep serta sistem dan prosedur yang berlaku dalam operasional BMT. Dalam pelaksanaannya sistem jemput bola yang digunakan BMT UGT Nusantara Kediri sudah baik dan harus dilestarikan.

Adapun tata cara melaksanakan strategi jemput bola agar sesuai dengan sasaran dan tujuan yang diharapkan ini sebagai berikut:

a. Layanan pesan antar

Layanan pesan antar jelas akan memudahkan nasabah untuk mendapatkan produk kita tanpa harus datang ke kantor BMT. Karena setiap manusia akan selalu memilih untuk setiap prosedur yang mudah, sehingga *omset* penjualan akan selalu meningkat dengan mudah.

b. Penawaran produk menggunakan teknologi komunikasi

Teknologi komunikasi menjadi pilihan unggul yang memiliki banyak pilihan dan manfaat untuk menawarkan dan menjual produk-produk yang kita miliki.

c. Terjun langsung lapangan

Penggunaan sistem terjun lapangan bisa dimanfaatkan produk jasa penjual produk, secara *freelance* atau memanfaatkan tenaga kerja yang secara rutin berkeliling mendatangi para nasabah.

Motivasi Menabung Nasabah

Motivasi didasarkan pada kata *motif* yang berarti kekuatan atau dorongan. Motif adalah istilah yang dapat digunakan untuk menggambarkan kekuatan batin seseorang yang menyebabkan ia lemah atau goyah. “Motif” diartikan sebagai hari persiapan yang mendorong seseorang untuk melaksanakan suatu tugas.¹³ Menurut McDonald, motivasi adalah perubahan dalam diri seseorang yang ditandai dengan keluarnya *feeling* yang didahului dengan adanya tanggapan terhadap tujuan. Motivasi ini berbanding lurus dengan keinginan atau kemauan seseorang, dan kemauan seseorang timbul karena adanya dorongan akan suatu hal.¹⁴

Menurut Schiffman dan Kanuk dalam Rokhmania dkk, motivasi menggambarkan dorongan pada suatu individu yang memaksanya untuk berbuat sesuatu akan tekanan dan munculnya dari kebutuhan yang tidak terpenuhi. Jadi motivasi merupakan dorongan yang timbul supaya terpenuhi akan kebutuhan.¹⁵ Menurut Wina Sanjaya, Motivasi erat kaitannya dengan kebutuhan, karena kebutuhan merupakan sumber utama motivasi. Orang akan enggan mengakui ketika ada kebutuhan dalam hidupnya sendiri. Kebutuhan yang mengakibatkan perilaku tidak seimbang (tidak sehat) disebut ketegangan-ketegangan, dan akan berkurang ketika kebutuhan tersebut semakin mendesak.¹⁶

Berdasarkan pendapat tersebut motivasi menjadi faktor dimana seseorang dapat melakukan sesuatu sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Motivasi juga menjadi pemicu yang besar dalam diri seseorang dapat mengikuti sesuatu. Dan penerapan motivasi inilah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri

¹³ Hamzah B. Uno, *Teori Motivasi Dan Pengukurannya* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013).

¹⁴ Sukatin Dkk, *Psikologi Manajemen* (Yogyakarta: Deepublish, 2021).

¹⁵ Nurmaeni, Rokhmania dkk, *Analisis Pengaruh Hedonisme, Religiusitas, Motivasi, Dan Promosi Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada PT Bank BRI Syariah, TBK Kantor Cabang Pembantu Majapahit Semarang), Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance* Vol. 3 No. (2020): Hlm. 306.

¹⁶ Wina Sanjaya, *Strategi Pembelajaran Berorientasi Standar Proses Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2011).

dalam menjangking dan menjadi penstimulus keinginan masyarakat. Peran mereka menyediakan berbagai kebijakan untuk merealisasikan kebutuhan masyarakat menjadi dasar untuk menghadirkan program-program atau produk yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, diantaranya BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menghadirkan produk tabungan atau simpanan.

Menabung adalah mengalokasikan sebagian dana yang tersedia untuk jangka waktu tertentu. Menabung merupakan kegiatan yang sudah semestinya dilakukan karena sangat penting dan harus dibiasakan sejak dini. Menabung adalah sikap yang sangat positif untuk belajar cara mengelola uang.¹⁷ Simpanan atau tabungan dapat diartikan sebagai uang yang dipegang atau dititipkan kepada bank oleh seseorang atau badan organisasi. Akad simpanan diklasifikasikan menjadi dua jenis, yaitu: (1) Akad Mudharabah (bagi hasil), dan (2) Akad Wadi'ah (titipan). Secara umum, BMT (Baitul Maal wa Tamwil) memberi label pada produk simpanan berdasarkan penggunaan atau fungsi yang dimaksudkan untuk penghemat. BMT UGT Nusantara menawarkan simpanan atau tabungan, diantaranya:

1. Tabungan Syariah Umum

Tabungan Umum Syariah merupakan tabungan kebutuhan anggota yang dapat disetorkan dan ditarik sewaktu-waktu. Dalam pelaksanaan tabungan ini tetap mengedepankan prinsip mudharabah dengan perbandingan 30% untuk anggota dan 70% dari BMT. Produk tabungan syariah ini populer karena aman, transparan, transaksi bebas riba, mudah dan sesuai syariah, bagi hasil menguntungkan dan legal, serta bebas biaya bulanan.

2. Tabungan Haji

¹⁷ Aril dan Lail Jamalul Maulana, *Program Sentono Menabung*, Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan Vol. 4 (2015): Hlm. 54.

Tabungan Haji merupakan tabungan umum anggota yang diperuntukkan membantu nasabah ketika ingin menunaikan haji. Dalam pelaksanaan tabungan ini tetap mengedepankan prinsip mudharabah dengan perbandingan 50% untuk anggota dan 50% dari BMT. Tabungan ini memberikan banyak keuntungan dengan mudahnya nasabah membuat tabungan kapan saja, mudah dalam memantau perkembangan dana, dan memudahkan nasabah dalam bertransaksi.

3. Tabungan Umrah

Tabungan umrah yang ditawarkan pada dasarnya hampir sama dengan tabungan haji yakni tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin melakukan umrah, yang membedakan hanya rentang waktu pelaksanaannya saja. Dalam pelaksanaan tabungan ini tetap mengedepankan prinsip mudharabah dengan perbandingan 40% untuk anggota dan 60% dari BMT. Tabungan ini memiliki manfaat bagi nasabah diantaranya :

- a. Penyetoran dapat dilakukan kapan saja
- b. Adanya sistem bagi hasil yang kompetitif
- c. Terhindarnya dari haram dan riba
- d. Dapat memperoleh pengajuan talangan biaya umrah sampai 30%
- e. Dapat membantu sesama nasabah

4. Tabungan Idul Fitri

Tabungan Idul Fitri merupakan golongan tabungan umum dalam jangka panjang yang ditawarkan untuk membantu memenuhi kebutuhan selama hari raya Idul Fitri. Dalam pelaksanaan tabungan ini tetap mengedepankan prinsip mudharabah dengan perbandingan 40% untuk anggota dan 60% dari BMT. Tabungan ini menawarkan beberapa

keuntungan bagi nasabah, diantaranya:

- a. Nasabah dapat memantau transaksi dengan mudah dan transparan kapan saja.
- b. Adanya jaminan keamanan dari keharaman dan keribaan.
- c. Memperoleh persentase pendapatan bulanan yang sah dan menguntungkan
- d. Adanya jaminan pembiayaan
- e. Dapat membantu sesama nasabah

5. Tabungan Peduli Siswa

Tabungan peduli siswa merupakan tabungan jangka panjang yang ditawarkan untuk menghimpun dan membantu pendanaan pendidikan nasabah atau anggota keluarga nasabah. Dalam pelaksanaan tabungan ini tetap mengedepankan prinsip mudharabah dengan perbandingan 40% untuk anggota dan 60% dari BMT. Keuntungan yang ditawarkan dari tabungan ini diantaranya:

- a. Penyetoran dapat dilakukan dengan sederhana dan kapan saja
- b. Adanya sistem bagi hasil yang legal dan kompetitif
- c. Terhindarnya dari haram dan riba
- d. Pendistribusian dana beasiswa setiap akhir tahun sesuai kebutuhan strata pendidikan
- e. Dapat membantu sesama nasabah

6. Tabungan Kurban

Tabungan Kurban merupakan tabungan yang ditawarkan untuk membantu nasabah yang ingin mengatur keuangan untuk korban dan aqiqah. Dalam pelaksanaan tabungan ini tetap mengedepankan prinsip mudharabah dengan perbandingan 40% untuk anggota dan 60% dari BMT. Tabungan ini

menawarkan beberapa keuntungan bagi nasabah, diantaranya:

- a. Nasabah dapat memantau transaksi dengan mudah dan transparan kapan saja.
- b. Adanya jaminan keamanan dari keharaman dan keribaan.
- c. Mempermudah pengadaan hewan qurban dan aqiqah
- d. Adanya jaminan pembiayaan
- e. Dapat membantu sesama nasabah

7. Simpanan Berjangka

Simpanan berjangka merupakan simpanan yang dapat digunakan nasabah untuk kebutuhan-kebutuhan lain yang tidak termasuk pada jenis tabungan sebelumnya. Setoran untuk tabungan ini dapat dilakukan kapan saja yang mempertimbangkan prinsip Mudharabah. Mudharabah Musytarakah adalah jenis akad Mudharabah Dimana pengurus (Mudharib/BMT) menginvestasikan uangnya sendiri dalam persekutuan investasi. Akad ini merupakan gabungan dari akad Mudharabah dan Musyarakah.¹⁸

Berdasarkan keterangan dari masyarakat dan nasabah sekitar BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dapat dijelaskan bahwasannya program tabungan yang disediakan sangat membantu kebutuhan masyarakat. Masyarakat sendiri merasa senang dan terbantu dengan adanya program tabungan ini, dari tabungan tersebut nasabah merasa dapat menyisihkan uang untuk kebutuhan dan manajemen keuangan dengan baik. Maka dari itu, dengan adanya tabungan ini banyak orang yang termotivasi menjadi nasabah dan menabung karena didukung dengan sistem jemput bola BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

¹⁸ Faricha Lita Sulistyowati, dan Nabbila, *Kontribusi Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis Di Kota Kediri Studi Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri*, Jurnal Riset Rumpun Ilmu Ekonomi (JURRIE), Vol. 2 (2023): Hlm. 149-150.

Dari penelitian yang telah dilakukan, juga sejalan dengan penelitian sebelumnya yang lebih menguatkan penelitian pengaruh strategi jemput bola pada motivasi menabung nasabah. Penelitian pertama merupakan penelitian yang dilakukan oleh Yeni Novita Sari, 2020, mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah IAIN Curup yang berjudul “Efektifitas Layanan Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Curup”. Permasalahan yang diangkat pada penelitian ini bagaimana penerapan dan keefektifan layanan jemput bola dapat meningkatkan motivasi menabung nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Curup. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenins penelitian lapangan atau *Field Research*.

Hasil dari penelitian adalah ayanan jemput bola di Bank Syariah Mandiri Cabang Curup adalah sebagai berikut: BSM berupaya memenuhi kebutuhan nasabah dan memaksimalkan tabungan dengan memberikan layanan yang optimal. Strategi utamanya adalah memberikan layanan primer yang meliputi bantuan simpanan, keahlian, dan pinjaman. Tahapannya terdiri dari tahap sosialisasi produk dan tahap pembuatan. Alasan utama masyarakat membuka rekening di Bank Syariah Mandiri Cabang Curup adalah pertama, tersedianya layanan perbankan pertama yang mudah diakses. Kedua, keaman transaksi. Ketiga, tingkat kepercayaan yang sangat tinggi. Keempat, pelayanan yang bagus. Dan kelima, hubungan emosional yang baik. Dari sekian banyak keunggulan di atas, keuntungan yang paling utama bagi masyarakat umum dalam menggunakan produk tabungan bank adalah layanan yang diberikan oleh bank sangat baik dan efektif sehingga membuat nasabah merasa nyaman dan mudah dalam menggunakannya. Efisiensi sistem jemput bola yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Curup mencakup banyak aspek, antara lain

sistem yang efektif dalam pengelolaan nasabah, sistem yang sederhana, sistem yang efektif untuk tabungan sesuai harapan, sistem yang menguntungkan, dan sistem yang aman.¹⁹

Penelitian kedua yang telah dilakukan oleh Ahmad Muizudin, 2022, jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul “Implementasi Sistem Layanan Jemput Bola Terhadap Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota : Studi pada BMT UGT Sidogiri Capen Gadang”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui sejauh mana penerapan layanan jemput bola di BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dal meningkatkan motivasi menabung anggota. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan pengambilan data menggunakan teknik *purposive sampling* dan *snowball sampling*.

Hasil penelitian yang diperoleh dari penelitian ini adalah Penerapan sistem jemput bola di BMT UGT Sidogiri dengan menghubungi dan mendatangi tempat tinggal masing-masing anggota yang menjadi sistem pemasaran yang efektif. Banyak peserta yang lebih termotivasi untuk berpartisipasi karena tersedianya sistem jemput bola dan jumlah bantuan yang diberikan relatif sedikit, sehingga sangat membantu dan memudahkan anggota.²⁰

Penelitian keempat merupakan penelitian yang dilakukan oleh Sulistiani Ida Ayuningsih, 2023, prodi Perbankan Syariah Fakultas Ejonomi dan Bisnis Islam dengan judul “Pengaruh Kualitas Pelayanan Jemput Bola

¹⁹ Sari, Yeni Novita, *Efektifitas Layanan Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Curup*, (Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam : Institut Agama Islam Negeri Curup, 2020).

²⁰ Muizudin, Ahmad, *Implementasi Sistem Layanan Jemput Bola Terhadap Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota : Studi Pada BMT UGT Sidogiri Capen Gadang*, (Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2022).

Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Pada BMT Al-Hidayah Ummat Sejahtera Kotaraja”. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui pengaruh yang ditimbulkan terhadap kepuasan nasabah menabung dengan adanya kualitas layanan jemput bola di BMT Al-Hidayah Ummat Sejahtera Kotaraja. Metode penelitian yang digunakan yakni pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data observasi, pengisian kuisioner, dan dokumentasi. Kemudian analisis data yang digunakan yakni uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi linier sederhana, koefisien determinasi, uji t, dan uji normalitas.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan membuktikan bahwa layanan jemput bola terhadap kepuasan nasabah BMT Al-Hidayah Ummat Sejahtera Kotaraja memiliki pengaruh yang positif dan sangat signifikan. Hal tersebut dapat dilihat dari nilai t hitung 5,595 pada uji t dengan nilai signifikansi 0,000. Perbandingan yang diperoleh nilai t tabel $1,985 >$ dari t hitung. Uji Koefisiensi Determinasi memperoleh hasil Adjusted R2 sebesar 0,235. Sejalan dengan hal tersebut membuktikan bahwasannya kualitas layanan jemput bola mempengaruhi tingkat kepuasan nasabah dalam menabung sebesar 23,5%, dan sisanya sebesar 72,5% dipengaruhi hal lain yang tidak diteliti oleh peneliti.²¹

Penelitian keempat merupakan penelitian yang dilakukan oleh Anisyah Aulia Masruro dan Siti Dwi Amriani pada tahun 2023 dengan judul “Sistem Jemput Bola Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada Siswa di Situbondo”. Permasalahan yang diangkat pada penelitian ini adalah bagaimana peran PT. BPR Syari’ah Situbondo dalam menerapkan sistem jemput bola pada minat menabung siswa di Situbondo. Metode yang

²¹ Sulistiani, Ayuningsih, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Jemput Bola Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung Pada BMT Al-Hidayah Ummat Sejahtera Kotaraja*, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Mataram, 2023).

digunakan dalam penelitian ini adalah observasi lapangan melalui kegiatan PKL mahasiswa. Hasil dari penelitian ini PT. BPR Syariah Situbondo menggunakan sistem jemput bola guna menghimpun nasabah. Nasabah yang menjadi sasaran penelitian ini siswa sekolah dasar di Situbondo. Sistem jemput bola yang diterapkan diawali dengan melakukan kegiatan sosiali secara berkala tentang sistem tabungan yang ditawarkan yang dikenal dengan tabungan simpel. Pelaksanaan tabungan simpel dengan mendatangi sekolah-sekolah menggunakan kendaraan operasional secara rutin dan tak jarang datang sekolah dengan membuka stand di ruang guru. Tim dari bank mendapatkan banyak respon positif dengan sistem jemput bola ini, karena nasabah yang notabennya siswa merasa senang dan merasa terbantu, karena menabung tidak perlu datang ke banknya, melainkan peyugasnya yang menemui mereka. Dan penerapan sistem ini memiliki imbas atau pengaruh yang besar dalam meningkatkan motivasi menabung siswa.²²

Kemudian penelitian sebelumnya yang terakhir merupakan penelitian yang dilakukan oleh Rizki Mubarak Thalib dan Widwi Hendari Adji pada tahun 2022 yang berjudul “Pengaruh Sistem Layanan Jemput Tabungan Terhadap Kepuasan Nasabah PT BPR Syariah Harum Hikmanugraha”. Dilakukannya penelitian ini bertujuan melihat bagaimana sistem layanan jemput tabungan mempengaruhi kepuasan nasabah di PT BPR Syariah Harum Hikmanugraha. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pengujian hasil penelitian menggunakan uji normalitas, analisis korelasi Pearson Product Moment, analisis regresi linier sederhana, dan koefisien determinasi. Hasil yang didapatkan dalam

²² Masruro, Anisyah Aulia Masruro dan Amriani, *Sistem Jemput Bola Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada Siswa Di Situbondo*, J-Abdi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 2 (2023): Hlm. 6861-6865.

penelitian ini adalah terdapat hubungan antara sistem layanan jemput tabungan terhadap kepuasan nasabah dengan dibuktikan nilai korelasi pearson product moment sebesar 0,728 dari perhitungan diperoleh interval 0,61-0,80, sehingga tingkat hubungan antara sistem layanan jemput tabungan dengan kepuasan nasabah termasuk pada kuat. Koefisien regresi diperoleh nilai sebesar 0,603 yang menyebutkan setiap 1% merupakan peningkatan sistem layanan. Arah koefisien regresi positif dan konstanta sebesar 6,382 yang mengartikan kepuasan nasabah memiliki nilai baik atau kuat. Sedangkan 52,9% merupakan prosentase dari koefisien korelasi yang mengartikan sistem layanan jemput tabungan memiliki sisi keunggulan terhadap kepuasan nasabah yang sisia prosentase merupakan faktor lain dari hal yang tidak diteliti, berdasarkan data yang dilakukan dapat disimpulkan sistem jemput tabungan sangat berpengaruh baik pada kepuasan nasabah.²³

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang telah dilakukan memberikan penguatan yang lebih bahwa sistem jemput bola yang dilakukan oleh lembaga BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dalam meningkatkan motivasi menabung nasabah dinilai efektif dan efisien. Terlebih dengan adanya program jemput bola tersebut memberikan dampak yang signifikan pada nasabah dinyatakan nasabah menjadi lebih semangat dalam menabung dan merasa sangat terbantu dengan program tersebut.

Kesimpulan

Kesimpulan yang diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan produk tabungan dengan sistem jemput bola dalam

²³ Thalib, Rizki Mubarak dan Adji, *Pengaruh Sistem Layanan Jemput Tabungan Terhadap Kepuasan Nasabah PT BPR Syariah Harum Hikmanugraga*, Jurnal Pemasaran Kompetitif, Vol. 5 (2022): Hlm. 147-156.

meningkatkan motivasi menabung nasabah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Kediri dirasa sangat efektif, karena sistem tersebut dapat memudahkan anggota dalam menyimpan uangnya dan anggota merasa terbantu dengan adanya sistem jemput bola terutama bagi anggota yang tidak sempat menabung di BMT UGT Nusantara Kediri. Sistem jemput bola yang dimana para petugas BMT langsung mendatangi anggota di tempat mereka berdagang atau di rumah. Pendekatan seperti itulah sebagai langkah awal yang akan memungkinkan petugas leluasa memberikan penjelasan mengenai konsep serta sistem dan prosedur yang berlaku dalam operasional BMT. Dalam pelaksanaannya sistem jemput bola yang digunakan BMT UGT Nusantara Kediri sudah baik dan harus dilestarikan.

2. Dampak dari pelaksanaan produk tabungan dengan sistem jemput bola ialah anggota menjadi lebih semangat dan termotivasi untuk menabung karena kemudahan dalam menitipkan uang tabungannya disebabkan petugasnya setiap hari keliling pasar, nasabah bisa mengambil uang tabungannya sewaktu waktu, kemudian nasabah juga banyak menerima keuntungan seperti halnya jumlah saldo tidak berkurang bahkan bertambah dari hasil uang tabungan yang disimpan. Selain dari itu banyak dorongan yang menjadikan anggota termotivasi menabung di BMT UGT Nusantara Kediri, diantaranya adalah motif menabung sebagai sarana edukasi, untuk persiapan kebutuhan di masa mendatang, sistem yang memudahkan, dan kepercayaan terhadap karyawannya yang dikenal.

Daftar Pustaka

Annisa, Safitri Nur. "Persepsi Nasabah terhadap Sistem Jemput Bola pada BMT Anda Salatiga". Skripsi tidak diterbitkan. STAIN Salatiga. Jawa Tengah. 2013.

Ayuningsih, Sulistiani Ida. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Jemput Bola Terhadap

- Kepuasan Nasabah Menabung Pada BMT Al-Hidayah Ummat Sejahtera Kotaraja”. Skripsi tidak diterbitkan. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram. 2023.
- Hafidz Munawir, “Perencanaan Strategi Pengembangan Bank Syariah di Indonesia”, *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, (2005) Vol. 4, No. 1, hal. 41–48.
- Hafnizar. “Analisis Pelayanan Jemput Bola Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Hikmah Syakilah Banda Aceh”. Skripsi tidak diterbitkan. Banda Aceh : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. 2019.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta : Prenadamedia Group. 2011.
- Iswanto, Kwat. “Pengelolaan *Baitul Maal* Pada BMT di Kota Pekalongan”. *Jurnal Penelitian*. (2015). Vol. 12. No. 1: 24-38.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 1996.
- Kusumastuti, Adhi dan Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif*, Semarang : Lembaga Pendidikan Soekarno Pressindo.
- Lail, Jamalul dan Ari Maulana. *Program Sentono Menabung*, Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan. Vol. 4 No. 1. 2015.
- Lita Nabbila, Faricha dan Sulistyowati, “Kontribusi Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis di Kota Kediri Studi Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri”, *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Ekonomi (JURRIE)*, (2023), Vol. 2 No. 1. Hlm. 145-156.
- Mahargianti, Sri. “Peran Strategis Bank Syariah Indonesia Dalam Ekonomi Syariah di Indonesia”. *Al-Misbah*, (2020). Volume 1 No. 2: 199-208.
- Masruro, Anisyah Aulia dan Amriani, Siti Dwi, “Sistem Jemput Bola Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada Siswa di Situbondo”, *J-Abdi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 2, 2023.
- Muizudin, Ahmad. “Implementasi Sistem Layanan Jemput Bola Terhadap

- Meningkatkan Motivasi Menabung Anggota : Studi pada BMT UGT Sidogiri Capen Gadang”. Skripsi tidak diterbitkan. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. 2022.
- Novianto, Efri. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Deepublish. 2019.
- Nurmaeni, Rokhmania dkk. “Analisis Pengaruh Hedonisme, Religiusitas, Motivasi, Dan Promosi Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada PT Bank BRI Syariah, TBK Kantor Cabang Pembantu Majapahit Semarang)”. *Jurnal Tabarru’ : Islamic Banking and Finance*. Vol. 3 No. 2. 2020.
- Sanjaya, Wina. *Strategi Pembelajaran Berorientasi Standar Proses Pendidikan*. Jakarta: Kencana. 2011.
- Sari, Yeni Novita. “Efektifitas Layanan Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Curup”. Skripsi tidak diterbitkan. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam : Institut Agama Islam Negeri Curup. 2020
- Sistaningrum. *Manajemen Penjualan Produk*. Yogyakarta: Kanisius. 2006.
- Sukatin, dkk. *Psikologi Manajemen*. Yogyakarta : Deepublish. 2021.
- Sulistyowati, Mia. “Efektifitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung”. Skripsi tidak diterbitkan. Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam Institut Agama Islam Negeri Metro
- Thalib, Rizki Mubarak dan Adji, Widwi Hendari. “Pengaruh Sistem Layanan Jemput Tabungan Terhadap Kepuasan Nasabah PT BPR Syariah Harum Hikmanugra”. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*. Vol. 5. 2022.
- Umam, Muslihul dan Rifki Rufaida, “Motivasi Menabung Nasabah Melalui Sistem *Service* Jemput Bola di BMT NU”, *Kabilah Journal Of Social Community*, (2019), Vol 4 No. 1. Hlm. 29-37.
- Uno, Hamzah B. *Teori Motivasi dan Pengukurannya*. Jakarta: Bumi Aksara. 2013

Wiwoho, Jamal. “Peran Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank Dalam Memberikan Distribusi Keadilan Bagi Masyarakat”. *Jurnal Masalah-Masalah Hukum*, (2014), Jilid 43 No 1: 87-97.

This article is under:



Copyright Holder :

© Khairan (2024).

First Publication Right :

© Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah