

IMPLEMENTASI SISTEM JEMPUT BOLA PADA PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH DI KSPPS BMT NU JAWA TIMUR CABANG KOTA SUMENEP

*¹Abd Rosyid, ²Nurul Jannah, ³Tafdila, ⁴Wanda Nor Azizah, ⁵Wardatus Syarifah

IAI Al-Khairat Pamekasan

abdrosyid@alkhairat.ac.id, nurull6732@gmail.com, dila30532@gmail.com, onedha05@gmail.com,
wardatussyarifahh@gmail.com

Abstrak

Karya ilmiah ini berjudul "Implementasi Sistem Jemput Bola pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU JAWA TIMUR CABANG KOTA SUMENEP" yang disusun oleh mahasiswa Jurusan S1 ekonomi syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Latar belakang penelitian ini adalah perkembangan perbankan syariah sudah cukup meningkat serta adanya persaingan antara perbankan syariah dan perbankan konvensional. Untuk mempertahankan nasabahnya perlu adanya pelayanan semaksimal mungkin, salah satunya menggunakan sistem jemput bola. Sistem jemput bola merupakan suatu strategi yang dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi nasabah. Karya ilmiah ini bertujuan untuk memahami bagaimana implementasi sistem jemput bola pada produk tabungan *Mudharabah* di Kspps Bmt Nu Jawa Timur Cabang Kota Sumenep. Jenis penelitian adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif yaitu dengan cara melakukan survey langsung ke objek penelitian. Teknik pengumpulan data penulis memperoleh melalui dokumentasi, observasi ke lapangan, dan wawancara dengan Account Officer di KSPPS BMT NU JAWA TIMUR CABANG KOTA SUMENEP. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa sistem jemput bola merupakan andalan utama dalam melayani nasabah. Dilihat dari laporan tahunan KSPPS bmt Nu Jawa Timur Cabang Kota Sumenep memperlihatkan bahwa bank dalam kondisi sehat terbukti dengan meningkatnya jumlah nasabah dan jumlah tabungan dari tahun 2016-2020. Sehingga dengan sistem ini dapat meningkatkan laba atau pendapatan KSPPS BMT NU JAWA TIMUR CABANG KOTA SUMENEP.

Kata kunci: Sistem jemput bola, Tabungan *Mudharabah*, Implementasi.

Abstract

This scientific work is entitled "Implementation of the Ball Pick-Up System for Mudharabah Savings Products at KSPPS BMT NU TIMUR JAVA BRANCH SUMENEP CITY" which was compiled by students of the S1 Department of Islamic economics, Faculty of Islamic Economics and Business. The background of this research is that the development of Islamic banking has increased considerably and there is competition between Islamic banking and conventional banking. To retain customers, it is necessary to have the maximum possible service, one of which is using a ball pick-up system. The ball pick-up system is a strategy that is carried out by direct officers coming to customers. This scientific work aims to understand how to implement a pick-up system for Mudharabah savings products at Kspps Bmt Nu, East Java, Sumenep City Branch. This type of research is field research which is descriptive qualitative in nature by conducting direct surveys to the research object. Data collection techniques the author obtained through documentation, field observations, and interviews with Account Officers at KSPPS BMT NU EAST JAVA BRANCH CITY OF SUMENEP. Based on the results of research that has been done that the ball pick-up system is the mainstay in serving customers. Judging from the annual report of the KSPPS bmt Nu East Java

Branch of the City of Sumenep, it shows that the bank is in good health as evidenced by the increase in the number of customers and the number of savings from 2016-2020. So with this system can increase profits or income of KSPPS BMT NU EAST JAVA, SUMENEP CITY BRANCH.

Keywords: Ball pick-up system, Savings, Implementation.

Pendahuluan

Banyaknya bank syariah di Indonesia dan semakin gencarnya mereka menawarkan layanan yang mereka miliki, tidak bisa dipungkiri bahwa pertumbuhan nasabah semakin meningkat dari waktu ke waktu. Bahkan tidak hanya bank syariah yang nasabahnya terus meningkat, akan tetapi lembaga keuangan non bank yang berbasis syariah (takaful), koperasi (baitul mal wattamwil), pegadaian syariah, dan lembaga keuangan lainnya.

Baitul Maal Wa Tamwil Adalah Lembaga keuangan yang menerapkan pola syariah. Berbeda dengan lembaga keuangan atau perbankan dengan sistem konvensional yang berbasis bunga. Pembiayaan atau penyaluran dana oleh BMT kepada nasabah menggunakan akad Bagi hasil (*Mudharabah*), sehingga transaksi ini tidak akan mendhalimi kedua belah pihak baik Baitul Maal wa Tamwil (BMT) maupun nasabah debitur.

Perkembangan zaman mengakibatkan banyak sekali muncul bank syariah yang saling bersaing membuat produk, jasa dan memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat (nasabah), maraknya persaingan tersebut perusahaan perbankan menerapkan strategi mengenai produk yang semua kegiatan pemasaran pada umumnya ditujukan untuk meningkatkan volume penjualan. Sejalan dengan meningkatnya jumlah nasabah, menjadi tantangan tersendiri bagi lembaga keuangan syariah untuk tetap mempertahankan nasabahnya dengan pelayanan semaksimal mungkin. Salah satu menjadi pemuas nasabah adalah sistem marketing dari sebuah lembaga keuangan.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, hal ini dikarenakan pemasaran secara tidak langsung berhubungan dengan konsumen. Agar pemasaran dapat dilakukan dengan baik dan tepat sasaran maka pemasar harus menggunakan media atau perantara untuk mendorong penjualan salah satunya dengan promosi (Kunaifi, 2016). Dalam hal ini, salah satu strategi pemasaran yang dilakukan untuk memberikan kepuasan dan meningkatkan nasabah adalah melalui sistem jemput bola (door to door) atau melalui pemasaran langsung. Sistem jemput bola masih merupakan andalan utama dalam melayani masyarakat. Sistem ini sangat mempermudah nasabah dan nasabah akan cenderung menggunakan lembaga keuangan syariah dengan adanya kemudahan tersebut (F. Rahman, 2022).

Penerapan sistem pelayanan jemput bola pada operasional lembaga, baik itu pelayanan terhadap produk penghimpunan dana, penyaluran dana, maupun jasa. Para nasabah dapat menabung

setiap hari kemudian mereka juga dapat menarik tabungannya sewaktu-waktu tanpa harus datang ke kantor. Sehingga tidak akan mengganggu aktivitas mereka. Nasabah cukup menunggu petugas koperasi datang menghampiri dan melayani secara langsung. Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggannya akan terpenuhi. Karena itu, bagi dunia usaha apalagi seperti usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus menerus melakukan riset pasar.

KSPPS adalah lembaga yang bergerak dibidang perbankan dengan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, dari masyarakat untuk masyarakat. Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk menindaklanjuti dengan membahas lebih mendalam bagaimana pelaksanaan produk tabungan dengan sistem jemput bola untuk menarik minat masyarakat dan mempertahankan kepercayaan nasabahnya yang dituangkan dalam artikel yang berjudul “Implementasi Sistem Jemput Bola pada Produk Tabungan di Bank KSPPS BMT NU KOTA SUMENEP”.

Metode Penelitian

Penelitian dalam artikel ini menggunakan metode kualitatif, yaitu dengan mendeskripsikan fenomena-fenomena dalam objek penelitian (Aisyah et al., 2021). Untuk mendapatkan informasi dan data penulis mengumpulkan dari data primer yaitu melakukan wawancara secara mendalam dengan pihak manajemen koperasi simpan pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT NU Jawa timur Cabang Kota Sumenep. Informan meliputi kepala cabang, bagian pemasaran, dan juru tabungan.

Penelitian ini dilakukan secara intensif selama periode praktikum, tanggal 1 sampai dengan 28 Februari 2023. Kehadiran penulis selain sebagai peneliti juga sebagai partisipan melalui keterlibatan langsung dalam membantu pelayanan transaksi sesuai dengan hari kerja yaitu Senin sampai Sabtu dengan jam kerja pukul 07.30-16.00 wib selama empat pekan. Adapun data yang terkumpul dianalisis berdasarkan teori-teori yang relevan untuk mendapatkan deskripsi terhadap fokus penelitian yang dimaksud. Deskripsi dalam penelitian ini disajikan dalam bentuk kualitatif dengan pembahasan dan analisis secara deskriptif.

Hasil dan Pembahasan

KSPPS BMT NU Cabang Kota Sumenep

Lembaga keuangan syariah merupakan instrumen penting dalam pembangunan ekonomi islam. Dalam sistem keuangan islam, lembaga-lembaga keuangan non-bank memiliki peranan yang

hampir sama. Perbedaan terletak pada prinsip dan mekanisme operasionalnya. (Abdul Aziz, 2018:12) Dengan penghapusan prinsip bunga, baik dalam mekanisme investasi langsung ataupun tidak langsung, praktek sistem bebas bunga (bagi hasil) akan lebih mudah untuk ditetapkan. Oleh karena itu untuk mewadahi kepentingan masyarakat yang belum tersalurkan oleh jasa perbankan islam, maka telah dibentuk beberapa institusi keuangan non-bank dengan prinsip yang telah dibenarkan oleh syariah islam, Salah satunya adalah seperti KSPPS BMT NU cabang Kota Sumenep.

BMT merupakan lembaga ekonomi atau keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal. BMT (Baitul Maal wa Tamwil) secara harfiah/lughawi memiliki makna sebagai berikut, yaitu baitul maal yang berarti rumah dana, dan baitul tanwil berarti rumah usaha. Yang mana beberapa kegiatan adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu baitul maal wa tamwil juga bisa menerima titipan infaq dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.

Sistem Jemput Bola

Sebagai lembaga keuangan, KSPPS membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk KSPPS merupakan komponen terpenting diantara komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk KSPPS dengan melakukan pendekatan jemput bola. Pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon nasabah dan petugas leluasa menjelaskan konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional KSPPS.

Dari perspektif syariah, jemput bola dapat pula dipahami sebagai upaya KSPPS mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rasulullah SAW dapat menambah rezeki memanjangkan umur, serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Arti jemput bola adalah mendatangi atau mencari pelanggan. Jadi, tabungan jemput bola adalah sesuatu yang disimpan atau dititipkan berupa uang di dalam lembaga keuangan yang dilakukan dengan mendatangi atau mencari nasabah melalui cara door to door atau dengan karyawan menjemput langsung dana atau uang yang akan disimpan oleh nasabah.

Cara mekanisme sistem jemput bola, ada banyak cara untuk melaksanakan strategi jemput bola ini agar tepat sasaran dan mencapai hasil yang diharapkan sebagai berikut:

1. Layanan pesan antar, sebenarnya layanan pesan antar ini sudah bisa kita lihat dengan jelas karena sudah mulai banyak yang melakukan sistem penjualan seperti ini. Layanan pesan antar jelas akan memudahkan pelanggan kita untuk mendapatkan produk kita tanpa harus datang sendiri ke KSPPS. Kemudahan ini akan dimanfaatkan dengan baik oleh pelanggan kita sehingga omset penjualan kita akan meningkat dengan mudah.
2. Penawaran produk menggunakan teknologi komunikasi. Dengan perkembangan teknologi komunikasi yang sangat pesat saat ini membuat kita memiliki banyak pilihan untuk memanfaatkan teknologi tersebut untuk menawarkan dan menjual produk-produk kita.
3. Terjun langsung ke lapangan, bisa dengan memanfaatkan jasa penjual produk, baik secara freelance atau dengan memanfaatkan tenaga kerja yang sudah kita miliki untuk secara rutin berkeliling mendatangi para pelanggannya.

Kelebihan dan kelemahan sistem jemput bola; lebih tepat dalam membidik target yaitu orang yang sekiranya membutuhkan barang/jasa yang ditawarkan sehingga kemungkinan terjual lebih besar. Pihak bank dapat mengeksplor kemampuan mempengaruhi calon nasabah untuk membeli barang/jasa yang dijual. Mampu menggugah minat calon nasabah yang awalnya tidak membutuhkan produk yang ditawarkan kemudian tertarik untuk membelinya. Menguntungkan bagi konsumen karena menghemat waktu dan tidak perlu repot untuk membeli barang. Pelanggan mengetahui keunggulan produk tersebut secara detail karena bisa bertanya langsung pada petugas bank. Adapun kelemahannya; Menguras waktu, tenaga dan biaya transportasi serta gaji salesman, dan adanya petugas bank yang tidak menyerahkan tabungan nasabah ke teller, slip yang digunakan tidak bernomor urut tercetak, sehingga penggunaannya tidak dapat dipertanggung jawabkan.

Tabungan *Mudharabah* (TABAH)

Menurut istilah *Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak. Dimana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak sebagai pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansialnya hanya ditanggung oleh pemilik dana (Fadali Rahman & Ashari, 2020). *Mudharabah* juga diartikan sebagai pemberian harta dari seseorang kepada orang lain sebagai modal usaha. Namun, keuntungan yang diperoleh akan dibagi diantara mereka berdua dan jika rugi ditanggung oleh pemilik modal.(Dwi Suwiknyo, 2009:181). Tabungan *Mudharabah* adalah tabungan yang operasionalnya berdasarkan akad *Mudharabah*. Tabungan ini penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Tujuan Menabung di bank diantaranya : Penyisihan sebagian hasil pendapatan nasabah untuk dikumpulkan sebagai cadangan hari depan. Sebagai alat untuk melakukan transaksi bisnis atau

usaha individu / kelompok. Sarana Penarikan Tabungan :Buku Tabungan, Slip penarikan, ATM (Anjungan Tunai Mandiri), Sarana lainnya (Formulir Transfer, Internet Banking, Mobile Banking, dll). Prosedur pembukaan tabungan: (Muhammad, 2000 : 67)

- a. Fotocopy identitas diri (SIM/ KTP/ Paspor).
- b. Mengisi form pembukaan tabungan
- c. meminta calon penabung untuk mengisi dan menandatangani form permohonan pembukaan rekening tabungan
- d. Ada setoran awal.

Petugas tabungan harus menjelaskan kepada calon penabung tentang syarat- syarat umum tabungan (misalnya setoran awal, saldo minimum, maksimum frekuensi penarikan, minimum jumlah penarikan, dan lain sebagainya). (Husani Mansur dan Dhani Gunawan, 2007:54)

Dana yang disimpan nasabah/ dikelola bank guna memperoleh keuntungan (40%) yang akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan bersama. Sebagaimana halnya tabungan pada umumnya, tabungan *Mudharabah* merupakan produk tabungan yang dapat ditarik setiap saat atau berapa kali sesuai ketentuan. Bank sebagai mudharib membagi keuntungan dengan shahibul mal sesuai dengan nisbah (persentase) yang berlaku. Pembagian hasil biasanya dilakukan tiap bulan berdasarkan saldo yang mengendap (Abd Shomad, 2010:148).

Implementasi Sistem Jemput Bola Pada Produk Tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Cabang Kota Sumenep

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan pada KSPPS BMT NU cabang kota sumenep tentang pelaksanaan produk tabungan *Mudharabah* dengan sistem jemput bola, maka Penghimpunan dana tabungan dengan sistem jemput bola, dengan diterapkannya sistem jemput bola ini sangat banyak sekali manfaat yang dirasakan oleh nasabah, juga sangat besar pengaruhnya terhadap jumlah nasabah dan meningkatnya jumlah tabungan nasabah dari tahun ke tahun, sehingga bisa meningkatkan laba atau pendapatan KSPPS BMT NU cabang kota sumenep. Dokumen yang dibutuhkan dalam marketing untuk menghimpun tabungan dengan sistem jemput bola; Surat permohonan pembukuan, surat permohonan tabungan ini diisi oleh calon penabung, dan memuat data calon penabung dan ahli warisnya. Data ahli waris dimaksudkan untuk mengbil atau melanjutkan tabungan apabila penabung tersebut meninggal dunia.

Tata cara yang dilakukan oleh marketing dalam menghimpun dana dengan penerapan sistem jemput bola, prosedur pelaksanaan penghimpunan dana dengan sistem jemput bola pada KSPPS BMT NU cabang kota sumenep dijalankan oleh marketing BMT juga peserta PLKBI, yang mana tata pelaksanaannya yaitu mulai jalan ke lapangan sekitar jam 13.00 dari kantor BMT dan menuju ke tempat-tempat nasabah melakukan kegiatan sehari-hari di rumah ataupun tempat kerja penabung.

Dalam pelaksanaan penghimpunan dana ini, nasabah boleh menabung per harinya Rp. 10.000 dan nasabah pun boleh menarik tabungannya kapan pun. Sehingga dengan strategi yang seperti ini nasabah akan selalu giat untuk menabung di BMT karena adanya sistem saling keterbukaan dan kepercayaan antara nasabah dengan pihak BMT dengan mudahnya menabung tanpa harus ke kantor. Penerapan bagi hasil pada BMT NU cabang kota sumenep dalam tabungan *Mudharabah* yaitu keuntungan yang diperoleh dari pengolahan dana pembiayaan yang nisbahnya dibagi berdasarkan akad yang telah ditentukan di awal, kemudian memberikan bagi hasil kepada nasabah yang menanamkan modalnya dalam bentuk tabungan. Bagi hasil akan dilakukan oleh pihak BMT setiap awal bulan.

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, tentang implementasi sistem jemput bola pada produk tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU Cabang Kota Sumenep pelaksanaannya sudah cukup baik sebagaimana penelitian yang diteliti. Sistem jemput bola merupakan suatu strategi yang digunakan oleh pihak KSPPS BMT NU JATIM CAB.KOTA SUMENEP untuk mendatangi langsung nasabah yang akan menabung.

Dengan adanya sistem jemput bola di KSPPS BMT NU Cabang Kota Sumenep, masyarakat terbantu dan merasa pihak BMT sudah memberikan pelayanan yang cukup baik yaitu dengan datang ke rumah atau tempat kerja untuk menabung. Proses penghimpunan dana atau tabungan dapat dikatakan cukup baik dikarenakan produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat, fasilitas dan pelayanan yang berikan oleh karyawan KSPPS BMT NU Cabang Kota Sumenep juga cukup baik. Dilihat dari jumlah nasabah dari tahun ke tahun sudah mengalami peningkatan, dan jumlah tabungan nasabah dari tahun ke tahun juga mengalami peningkatan, hal ini dapat memperlihatkan bahwa dengan menggunakan sistem jemput bola dapat meningkatkan laba atau pendapatan BMT. Sehingga sistem jemput bola memberikan pengaruh yang baik bagi kesuksesan dan perkembangan KSPPS BMT NU Cabang Kota Sumenep.

Daftar Pustaka

Aisyah, E. N., Rahadjeng, E. R., Saptaria, L., Rahman, Fadali, Nurjannah, D., Mahmud, Subhan, Ega S., Arisman, Fauji, D. A. S., Utami, Budi, & Puspasari, I. D. (2021). *Analisis Data Penelitian Manajemen: Studi Fokus Analisis Kualitatif*. Retrieved from [http://repository.unpkediri.ac.id/4307/%0Ahttp://repository.unpkediri.ac.id/4307/1/Analisis Data Penelitian Manajemen Studi Fokus Analisis Kualitatif.pdf](http://repository.unpkediri.ac.id/4307/%0Ahttp://repository.unpkediri.ac.id/4307/1/Analisis%20Data%20Penelitian%20Manajemen%20Studi%20Fokus%20Analisis%20Kualitatif.pdf)

- Huda, N & Hudori K. (2017). *Pemasaran Syariah*. Edisi Pertama Cetakan Pertama. Jakarta: Kencana.
- Aziz Abdul. (2018). *Pelaksanaan Produk Tabungan pada BMT Al Fataya Cabang Guguk*. Batusangkar: IAIN Batusangkar.
- Iska & Rizal. (2005). *Lembaga Keuangan Syariah*. Batusangkar: STAIN Batusangkar.
- Kunafi, Aang. 2016. "AKTUALISASI PEMASARAN SYARIAH." *Jurnal Studi Islam MIYAH* 12(1):1–16. doi: <http://dx.doi.org/10.33754/miyah.v12i1.30.g30>.
- Mansur Husani, Dhani Gunawan. (2007). *Dimensi Perbankan dalam Al-Qur'an*. Jakarta: PT Visi Kreasi.
- Rahman, F. (2022). Manajemen Pemasaran Syariah Konsep Dasar, E-Marketing, Dan Strategi. In *CV. Literasi Nusantara Abadi* (Vol. 1).
- Rahman, Fadali, & Ashari, Azis. (2020). Pengaruh pengetahuan akad *Mudharabah* terhadap keputusan anggota untuk menabung di bmt mawaddah cabang pakong pamekasan. *Investi; Jurnal Ekonomi Dan Perbankan*, 02(02), 87–97. Retrieved from <http://ejournal.alkhairat.ac.id/index.php/INVESTI> // Volume. 02 No. 02, Desember 2020
- Shomad Abd. (2010). *Hukum Islam Penomoran Prinsip Syariah Dalam Hukum Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Suwiknyo Dwi. (2009). *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.