

SKRIPSI

**EFEKTIVITAS SISTEM JEMPUT BOLA (*PERSONAL SELLING*)
PADA BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG**

Oleh
MIA SULISTIOWATI
NPM. 1602100045



PROGRAM : S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1442 H/ 2020 M

EFEKTIVITAS SISTEM JEMPUT BOLA (*PERSONAL SELLING*)
PADA BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG

Di Ajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh
Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045

Pembimbing 1 : Dr. Thobibatussaadah, M.Ag
Pembimbing 2 : Era Yudistira, M.Ak

Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1442 H/ 2020 M

PERSETUJUAN

Judul Proposal : Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS
Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Nama : Mia Sulistiowati

Npm : 1602100045


Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Ekonomi Dan Bisnis
Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Dosen Pembimbing I,



Dr. Thobibatussaadah, M.Ag
NIP. 19701020 199803 2 002

Metro, Januari 2021
Dosen Pembimbing II,



Era Yudistira, M.Ak
NIP.19901003 201503 2 010

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Hal : Untuk Dimunaqosyahkan

Kepada Yth
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Metro
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi saudara:

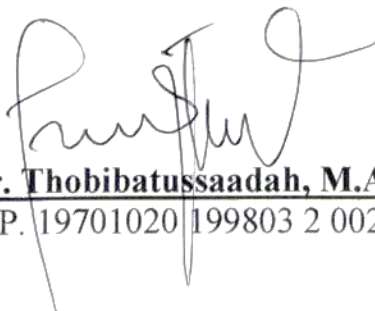
Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandal Lampung

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Untuk Dimunaqosyahkan

Demikian harapan kami dan atas pertimbangan kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Dosen Pembimbing I,



Dr. Thobibatussaadah, M.Ag
NIP. 19701020 199803 2 002

Metro, Januari 2021
Dosen Pembimbing II



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. 0539 / In. 28.3 / D / KP. 00-9 / 02 / 2021

Skripsi dengan judul: EFEKTIVITAS SISTEM JEMPUT BOLA (*PERSONAL SELLING*) PADA BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG, yang disusun Oleh: MIA SULISTIOWATI dengan NPM: 1602100045 Jurusan S1 Perbankan Syariah telah dibahas dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/27 Januari 2021.

TIM PEMBAHAS:

Ketua/Moderator : Dr. Thobibatussaadah, M.Ag

Penguji I : Hermanita, SE., M.M

Penguji II : Era Yudistira, M.Ak

Sekretaris : Muhammad Ryan Fahlevi, MM



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

EFEKTIVITAS SISTEM JEMPUT BOLA (*PERSONAL SELLING*)

PADA BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG

Oleh

MIA SULISTIOWATI

BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung merupakan salah satu lembaga keuangan berbasis syariah. Dalam melakukan promosi produk khususnya tabungan wadiah, perusahaan jasa seperti BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ini dalam meningkatkan jumlah nasabahnya menggunakan strategi sistem jemput bola yaitu suatu strategi untuk mempromosikan suatu produk tertentu dengan mendatangi masyarakat potensial secara langsung.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana efektivitas sistem jemput bola (*personal selling*) pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada manager operasional, sales office, customer service dan nasabah, cara ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh keterangan dan data penelitian. Dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data-data mengenai profil PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan cara berfikir induktif. Penelitian ini berangkat dari fakta dilapangan untuk digeneralisasikan berdasarkan teori-teori yang ada.

Setelah dilakukan penelitian, sistem jemput bola pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung dikatakan sudah efektif. Hal ini dapat dilihat dari kriteria ukuran efektivitas yang dapat mempengaruhi tercapainya sebuah efektivitas yaitu perencanaan yang matang. Dari ukuran efektivitas tersebut pihak bank atau marketing sudah melakukan sistem jemput bola sesuai dengan ketentuan dengan mendatangi langsung nasabah sehingga nasabah semangat untuk menghimpun dananya sesuai dengan pendapatan perhari. Lebih dari itu mayoritas nasabah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung adalah pedagang pasar dimana pendapatan mereka tergantung ramai atau tidaknya sebuah pasar.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MIA SULISTIOWATI
NPM : 1602100045
Jurusan : SI Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Januari 2021
Yang Menyatakan,



Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045

MOTTO

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya : “Apabila sholat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi,
carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu
beruntung.” (QS. Al Jumu’ah : 10)¹

¹ QS. Al Jumu’ah : 10

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayah-Nya, maka akan saya persembahkan karya ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Alm. Bapak Nurhadi dan Ibu Suparmi yang selalu mencurahkan kasih sayangnya, perhatian, kesabaran dan selalu memberikan semangat serta tidak kenal lelah mendoakan untuk keberhasilan anak-anaknya sejak kecil hingga sekarang.
2. Adikku tercinta Ainur Khopipah yang telah memberikan dukungan dan semangat kepadaku selama aku menempuh studi.
3. Suamiku tercinta Joki Desriant yang telah memberikan dukungan dan semangat kepadaku selama aku menempuh studi.
4. Temanku yang tersayang Limbad Squad yang telah memberikan dukungan dan semangat kepadaku
5. Sahabat-sahabatku seperjuangan (para pejuang skripsi) yang selalu memberikan dukungan dan bantuan yang tak ternilai harganya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Almamater tercinta IAIN Metro yang menjadi tempat peneliti menuntun ilmu dan memperdalam ilmu Perbankan Syariah.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah Peneliti ucapkan kehadiran Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada Peneliti, sehingga dapat menyelesaikan Skripsi ini.

Penulisan Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian Skripsi ini, peneliti mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang membantu, diantaranya:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, Selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Reonika Puspitasari, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah IAIN Metro
4. Ibu Dr. Thobibatussaadah, M.Ag selaku Pembimbing I dan Ibu Era Yudistira, M.Ak selaku Pembimbing II. Terimakasih atas segala arahan dan bimbingannya dan selalu meluangkan waktu di tengah-tengah kesibukannya untuk membimbing peneliti dalam menyelesaikan proposal skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan ribuan kebaikan dunia dan akhirat Aamiin.

5. Bapak/Ibu Dosen IAIN Metro yang telah memberi ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Almamater tercinta IAIN Metro dan sahabat-sahabat angkatan 2016 yang saya sayangi.

Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam Skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini.

Akhir kata peneliti ucapkan terimakasih bagi para dosen, dan semua orang yang membantu atas selesainya Skripsi ini, dan tidak lupa peneliti selalu berharap semoga hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pendidikan Perbankan Syariah.

Metro, Januari 2021
Peneliti,



Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Penelitian Relevan	8
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	11
1. Pengertian BPRS	11
2. Tujuan BPRS	12
3. Produk-produk BPRS	13
B. Efektivitas	14
1. Pengertian Efektivitas	14
2. Pendekatan Efektivitas	15
3. Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas	17
C. Tabungan	18
1. Pengertian Tabungan	18
2. Alat Penarikan Tabungan	19
3. Fungsi Tabungan	20
D. Sistem Jemput Bola	21
1. Pengertian Sistem Jemput	21
2. Jemput Bola Sebagai Alat Marketing	22
3. <i>Marketing</i>	23
4. <i>Personal selling</i>	23

BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	29
	B. Sumber Data	30
	C. Teknik Pengumpulan Data	31
	D. Teknik Analisa Data	32
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	A. Gambaran Umum BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	34
	1. Sejarah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	34
	2. Visi, Misi, dan Motto BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	35
	3. Struktur Organisasi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	35
	4. Produk-produk BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	36
	B. Sistem Jemput Bola (Personal Selling) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	38
	C. Analisis Efektivitas Sistem Jemput Bola (Personal Selling) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	42
BAB V	PENUTUP	
	A. Kesimpulan	56
	B. Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia perbankan atau perekonomian diantaranya ada produsen sekaligus konsumen, dimana setiap produsen itu selalu berusaha melakukan pencapaian tujuan dan sasaran melalui produk yang dimilikinya. Produk yang dimiliki dapat dibeli oleh konsumen dengan harga yang memberikan keuntungan perusahaan jangka panjang. Dari produk yang dijual perusahaan dapat menjaga kestabilan usaha dan menjamin kehidupannya supaya tetap berkembang.²

Bisnis jasa saat ini mengalami kemajuan dan perkembangan yang pesat, salah satunya dalam perbankan syariah. Maraknya perkembangan perbankan syariah di Indonesia, melahirkan begitu banyak nasabah dengan berbagai penghimpunan dana dilihat dari kehalalan tanpa adanya riba.

Semua perusahaan mengarahkan kegiatan usahanya untuk menghasilkan produk yang dapat memberikan kepuasan terhadap nasabah, sehingga dalam waktu jangka panjang mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat menciptakan sebuah langganan. Hal ini dapat di artikan bahwa suatu

² Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (jakarta: rajawali pers, 2014), 1.

keberhasilan perusahaan dapat ditentukan dari keberhasilan usaha pemasarannya.³

Saat ini banyak sekali bank syariah yang sudah berdiri di Indonesia, semua bank syariah saling bersaing dalam membuat produk dan memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat (nasabah). Banyaknya persaingan tersebut perusahaan perbankan terus menerapkan strategi pemasaran supaya nasabah menabung sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah. Hal ini menentukan seberapa baiknya seorang *marketing funding* dalam menghimpun dana dari masyarakat, dan usaha memperkenalkan produk kepada konsumennya.

Upaya dalam memperkenalkan produk kepada nasabah merupakan kegiatan seorang *marketing*, misalnya berupa keputusan dan strategi mengenai produk yang semua kegiatannya bertujuan untuk meningkatkan nilai tabungan (simpanan).⁴

Promosi merupakan salah satu kegiatan yang ditujukan untuk meningkatkan penjualan dengan jalan memberitahu secara langsung maupun tidak langsung untuk membeli produk yang dimiliki oleh bank.⁵ Dengan demikian promosi sangat erat kaitannya dengan peningkatan penjualan terutama dalam upaya mempengaruhi konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Dalam dunia Perbankan, diantara strategi promosi yang ada, Bank melakukan pemasaran melalui *Personal Selling* yang merupakan bagian

³ Sofjan Assauri, 2.

⁴ fandy tjiptono, *strategi pemasaran edisi 1* (yogyakarta andi, 1999), 222.

⁵ fandy tjiptono, 223.

terpenting dalam rangka meningkatkan jumlah nasabah, Bank harus jeli dan kreatif untuk menentukan bagaimana memasarkan produk-produknya sehingga dapat menarik minat masyarakat.

Sistem jemput bola merupakan sebuah presentasi atau penyajian yang digunakan para penyedia jasa atau penjual produk dalam melakukan kegiatan pemasaran dengan cara menghubungi atau mendatangi langsung nasabah atau calon nasabah penabung untuk mencapai tujuan yang telah disepakati sebelumnya. Sistem seperti ini diterapkan dan dilakukan hampir kesemua perusahaan dalam meningkatkan penjualannya.⁶

Strategi jemput bola (*Personal Selling*) adalah sebuah strategi dimana para penyedia jasa menghubungi atau mendatangi langsung nasabahnya. Strategi ini cukup efektif, karena para pelaku usaha bisa mendekatkan perusahaannya dengan nasabah dan memberikan kemudahan bagi para nasabah untuk memenuhi kebutuhannya. Cara yang dilakukan berupa layanan pesan antar, penawaran menggunakan teknologi komunikasi dan terjun langsung ke lapangan.⁷

Salah satu lembaga keuangan yang bertujuan untuk mewujudkan lembaga yang maju, bermartabat dan membawa kemaslahatan umat BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung menjalin kemitraan kepada seluruh masyarakat dalam mengembangkan ekonomi/usahanya yang berlandaskan sesuai dengan syariat Islam.

⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2005), 1.

⁷ bisnisukm.com, <http://tingkatkan-penjualan-dengan-strategi-jemput-bola.html>, 2019, 1.

Ada beberapa produk yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung salah satunya yaitu berupa pendanaan yang dibuka melalui tabungan dengan prinsip wadi'ah.⁸ Sehingga dalam meningkatkan pelayanan kepada nasabah, BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung menyediakan layanan sistem jemput bola. Dan didalam layanan ini nasabah bisa melakukan kegiatan simpan pinjam. Hal ini bertujuan supaya petugas terjun kelapangan dan bisa bertemu langsung dengan nasabah.⁹

Sejak tahun 2013 BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung beroperasi di sekitaran pasar Gintung dan banyak nasabah yang menabung menggunakan tabungan wadi'ah. Nasabah BPRS Mitra Agro Usaha ini adalah pedagang di pasar Gintung, dari sebagian pedagang pasar tersebut ada yang melakukan pembiayaan juga. Tetapi produk wadi'ah ini tetap menjadi salah satu produk yang paling unggul di perusahaan. Karena dalam tabungan wadi'ah ini tidak ada biaya tambahan setelah melakukan transaksi tarik tunai.

Fakta diatas, membuat peneliti tertarik untuk mengetahui dan mempelajari tentang efektivitas sistem jemput bola di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, untuk itu peneliti akan meneliti dengan judul **“Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung”**.

⁸ Wawancara, yeyen, Customer Service BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Jum'at tanggal 15 November 2019

⁹ Wawancara, Bimo, sales officer BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Jum'at tanggal 15 November 2019

B. Rumusan Masalah

Pertanyaan penelitian ini adalah Bagaimana Analisis Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitro Agro Usaha Bandar Lampung?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui bagaimana Efektivitas Pada Sistem Jemput Bola di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Menambah khazanah keilmuan intelektual dalam wawasan budaya akademik tentang efektivitas sistem jemput bola pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, secara khusus dilingkungan Institut Agama Islam Negeri Metro Lampung maupun lembaga keungan syariah dan masyarakat pada umumnya.

b. Manfaat Praktis

Memberikan manfaat pada pihak BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan adalah uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji. Berdasarkan

penelusuran yang peneliti lakukan menemukan beberapa karya ilmiah yang terkait dengan pembahasan peneliti yaitu:

1. Hendri Triandini dengan judul skripsi “Pengaruh Layanan Jemput Bola Produk Funding Terhadap DPK Dan Jumlah Nasabah Studi Pada BPRS Artha Karimah Irsyadi”, objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah nasabah, penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi *dummy variable*, dan menggunakan uji asumsi klasik dan uji hipotesis.

Berdasarkan analisis secara persial, layanan jemput bola pada BPRS tersebut tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap DPK dan jumlah nasabah, karena ruang lingkup BPRS yang belum luas, karena BPRS Irsyadi belum memiliki cabang ataupun kantor kas, dan metode promosi yang kurang efektif atau kurangnya sosialisasi pada masyarakat mengenai keuntungan khusus dari layanan jemput bola ini.

Dan permasalahan-permasalahan teknis pada marketing *funding*-nya seperti kurangnya tenaga marketing *funding* karena beberapa marketingnya masih merangkap juga sebagai marketing *financing*. Ketiganya merupakan kemungkinan alasan tidak berpengaruh secara signifikannya layanan jemput bola terhadap DPK dan jumlah nasabah BPRS Irsyadi.¹⁰

¹⁰ Hendri Triandini, “Pengaruh Layanan Jemput Bola Produk Funding Terhadap DPK Dan Jumlah Nasabah Studi Pada BPRS Artha Karimah Irsyadi” 12

2. Ulfatul Hidayati dengan judul skripsi “sistem jemput bola pemberian santunan muawanah dan asuransi pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Blitar”, objek yang digunakan adalah nasabah dan penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, jenis penelitiannya menggunakan jenis deskriptif.

Penelitian ini menghasilkan temuan yaitu penerapan sistem jemput bola dengan cara mendatangi nasabah atau calon nasabah dari rumah kerumah untuk lebih memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi. Penerapan pemberian santunan muawanah dengan cara memberikan santunan kepedulian yang diberikan kepada keluarga nasabah BMT UGT Sidogiri yang meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan. Dan permasalahannya kurang penerapan terhadap sistem jemput bola pada BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Blitar.¹¹

3. Dian Surya Aprilia dengan judul skripsi “analisis operasional personal selling dan advertising pada perbankan syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah” objek yang digunakan adalah nasabah, dan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif.

Penelitian ini menghasilkan temuan dalam sistem operasional dan strategi pemasarannya, dari jumlah nasabahnya yang semakin meningkat secara keseluruhan. Kemudian hal ini akan dibandingkan

¹¹ Ulfatul Hidayati, “analisis penerapan sistem jemput bola, pemberian santunan muawanah dan asuransi pembiayaan pada bmt usaha gabungan terpadu sidogiri cabang blitar,” 2016

dengan kegiatan pemasaran khususnya pada advertising yang dilakukan secara tidak optimal dan menyeluruh.

Perbedaan penelitian diatas dengan penelitian yang peneliti tulis yaitu penelitian yang dilakukan oleh Hendri Triandini mengenai Pengaruh Layanan Jemput Bola Produk Funding Terhadap DPK Dan Jumlah Nasabah Studi Pada BPRS Artha Karimah Irsyadi, dan penelitian yang dilakukan oleh Ulfatul hidayati mengenai sistem jemput bola pemberian santunan muawanah dan asuransi pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Blitar, Dan penelitian yang dilakukan oleh Dian Surya Aprilia mengenai analisis operasional personal selling dan advertising pada perbankan syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah, Sedangkan peneliti meneliti tentang Efektivitas sistem jemput bola pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, disini peneliti membahas mengenai jumlah nasabah yang tidak sesuai dengan jumlah nominal tabungannya. Dan bagaimana cara yang digunakan untuk menciptakan ketransparansian dalam meningkatkan kinerja yang diterapkan pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

1. Pengertian BPRS

Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Dengan definisi seperti itu, berarti Perbankan Syariah meliputi Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).¹

Peranan Bank dalam mendukung sebuah kegiatan perekonomian cukup besar, karena Bank memberikan jasa dalam melakukan transaksi peredaran uang. Fungsi dari perbankan yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan memberikan pinjaman serta memberikan jasa-jasa keuangan lainnya.

Bank Pengkreditan Rakyat Syariah adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usahanya dengan prinsip islam yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS merupakan badan usaha yang setara dengan Bank Pengkreditan Rakyat

¹ Hasan Zubairi, *Undang-undang Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2009), 4.

Konvensional dan bentuk badan hukum perseroan terbatas, perusahaan daerah atau koperasi.²

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) mempunyai tugas dalam memberikan pinjaman dan menghimpun dana dari masyarakat, dan tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran yang dapat berupa badan hukum, perseroan terbatas, perusahaan daerah atau koperasi.³

2. Tujuan BPRS

Tujuan mendirikan BPRS adalah selain untuk mengamalkan prinsip-prinsip syariah dan menghindari praktik riba dan jenis transaksi yang diharamkan lainnya. BPRS juga dapat memberikan kemaslahatan bagi masyarakat terutama dalam kehidupan ekonomi sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi yang lemah pada umumnya berada di daerah pedesaan.
- b. Menambah lapangan kerja terutama di tingkat kecamatan, sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
- c. Membina semangat Ukhuwah Islamiyah melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai.⁴

Berdasarkan tujuan diatas, dapat diketahui bahwa untuk memberikan pinjaman dan penghimpunan dana dari masyarakat, BPRS

² Hasan Zubairi, 7.

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori dan Praktek* (Jakarta: Gema Insan 2001), 25.

⁴ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait* (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2002), 117–18.

harus meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat, menambah lapangan pekerjaan serta semangat Ukhuwah Islamiyah dengan menghindari praktik riba dan jenis transaksi lainnya yang diharamkan

3. Produk-produk BPRS

Sebagai lembaga keuangan syariah, BPRS dapat memberikan jasa-jasa keuangan seperti bank-bank umum syariah. Dalam usaha untuk mengarahkan dana masyarakat, BPRS memberikan jasa-jasa keuangan dalam bentuk sebagai berikut:

a. Tabungan Wadi'ah

Dalam tabungan ini bank menerima tabungan (*saving account*) dari nasabah dalam bentuk tabungan bebas. Sedangkan akad yang diikat oleh bank dengan nasabah dalam bentuk wadi'ah. Titipan nasabah tidak menanggung resiko kerugian, dan bank memberikan bonus kepada nasabah. Bonus itu diperoleh bank dari bagi hasil kegiatan pembiayaan kredit kepada nasabah lainnya. Bonus tabungan wadi'ah itu dapat diperhitungkan secara harian dan dibayarkan kepada nasabah pada setiap bulannya.

b. Deposito Wadi'ah Mudharabah

Dalam produk ini bank menerima deposito berjangka dari nasabahnya. Akad yang dilakukan berbentuk wadi'ah dan dapat pula berbentuk mudharabah. Pada dasarnya jangka waktu deposito itu adalah 1,2,6,12 bulan dan seterusnya sebagai bentuk penyertaan modal (sementara). Maka nasabah deposanmen dapat bonus

keuntungan dari bagi hasil yang diperoleh bank dari pembiayaan yang dilakukan kepada nasabah.⁵

Fasilitas tersebut dapat dipergunakan untuk penitipan tabungan haji, tabungan keperluan pendidikan, tabungan kendaraan, bahkan bisa digunakan untuk tabungan kepemilikan rumah.

Dalam hal ini BPRS sebagai lembaga keuangan syariah yang memberikan jasa-jasa keuangan dalam pengarahannya dana masyarakat yang berupa tabungan wadi'ah dan deposito wadi'ah mudharabah yang melakukan kegiatan usahanya dengan prinsip syariah (Islami).

B. Efektivitas

1. Pengertian efektivitas

Kata efektivitas berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan didalam setiap organisasi.

Suatu kegiatan dikatakan efektif jika kegiatan tersebut berhasil dilaksanakan dengan baik. bila sasaran atau tujuan telah tercapai sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya dapat disebut efektif. Efektivitas organisasi usaha dalam kelompok dapat dilihat dari pencapaian tujuan yang dikehendaki bersama. Orientasi pencapaian tujuan sebagai ukuran

⁵ Suhrawardi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, 65 (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 1.

bagi keberhasilan organisasi, karena pada dasarnya organisasi dibentuk untuk melaksanakan sesuatu dan organisasi bergerak melaksanakan fungsinya kearah sesuatu tujuan.⁶

Upaya mengevaluasi jalannya suatu organisasi, dapat dilakukan melalui konsep efektivitas. Konsep ini adalah salah satu faktor untuk menentukan apakah apakah perlu dilakukan perubahan secara signifikan terhadap bentuk dan manajemen organisasi atau tidak. Dalam hal ini, efektivitas merupakan pencapaian tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara efisien, ditinjau dari sisi masuk, proses dan keluar. Dalam hal ini yang dimaksud sumber daya meliputi ketersediaan personil, sarana dan prasarana serta metode dan model yang digunakan.

2. Pendekatan Efektivitas

Robbins mengungkapkan beberapa pendekatan dalam menentukan efektivitas organisasi, yaitu sebagai berikut:

a. Pendekatan Pencapaian Tujuan

Pendekatan ini memandang bahwa keefektivan organisasi dapat dilihat dari pencapaian tujuan daripada caranya. Criteria pendekatan yang populer digunakan adalah memaksimalkan laba, memenangkan persaingan dan sebagainya. Metode manajemen yang berkaitan dengan pendekatan ini dikenal dengan *Manajemen By Objectives* (MBO), yaitu falsafah manajemen yang menilai

⁶ Jans Willianto, "Efektivitas Program Daerah Pemberdayaan Masyarakat (PDPM)," *Universitas Tadulako* Vol. 06 (Oktober 2014).

keefektivan organisasi dan anggotanya dengan cara menilai seberapa jauh mereka mencapai tujuan-tujuan yang telah dicapai.

b. Pendekatan Sistem

Pendekatan ini menekankan bahwa untuk meningkatkan kelangsungan hidup organisasi, perlu diperhatikan sumber daya manusia. menahankan diri secara internal, memperbaiki struktur organisasi, dan pemanfaatan teknologi agar dapat berintegrasi dengan lingkungan yang memerlukan dukungan terus-menerus bagi keberlangsungan hidupnya.

c. Pendekatan Konstituensi-Strategis

Pendekatan ini menekankan pada pemenuhan tuntutan konstituensi dilingkungan yang memerlukan dukungan yang terus-menerus bagi keberhasilan hidup.

d. Pendekatan Nilai Bersaing

Pendekatan ini mencoba mempersatukan pendekatan tujuan, sistem, dan konstituensi-strategis, yang didasarkan atas kelompok nilai, masing-masing nilai tersebut selanjutnya lebih dipilih berdasarkan daur hidup ditempat organisasi itu berada.⁷

Pendekatan tersebut digunakan untuk menentukan cara mencapai tujuan dari sebuah organisasi agar rencana yang disusun dapat dikatakan efektif sesuai dengan strategi yang digunakan oleh organisasi tersebut.

⁷ Sonny Sunti, *Manajemen dan Supervisi Pendidikan* (Bandung: CV Pustaka Setia 2018), 55-57.

Sehingga beberapa pendekatan tersebut sangat berpengaruh untuk pencapaian efektivitas dari strategi yang ditargetkan disetiap organisasi.

3. Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi tercapainya sebuah efektivitas, diantaranya sebagai berikut:

a. Karakteristik Organisasi

Karakteristik organisasi memiliki hubungan yang sifatnya relative seperti susunan sumber daya manusia yang terdapat dalam organisasi. Struktur merupakan cara yang unik menempatkan manusia dalam rangka menciptakan sebuah organisasi. Dalam struktur, manusia ditempatkan sebagai bagian dari hubungan yang relative tetap yang akan menentukan pola interaksi dan tingkah laku yang berorientasi pada tugas.

b. Karakteristik Lingkungan

Karakteristik ini mencakup dua aspek. Aspek pertama adalah lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada diluar batas organisasi, terutama dalam pembuatan keputusan dan pengambilan tindakan. Aspek kedua adalah lingkungan internal yang dikenal sebagai iklim organisasi, yaitu lingkungan yang secara keseluruhan ada didalam lingkungan organisasi.

c. Karakteristik Pegawai

Karakteristik pegawai merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap efektivitas. Di dalam diri setiap individu akan

ditemukan banyak perbedaan, tetapi kesadaran individu terhadap perbedaan itu sangat penting dalam upaya mencapai tujuan organisasi. Dengan demikian, apabila menginginkan keberhasilan, suatu organisasi harus dapat mengintegrasikan tujuan individu dengan tujuan organisasi.

d. Karakteristik Manajemen

Karakteristik Manajemen ini merupakan strategi dan mekanisme kerja dirancang untuk mengondisikan semu hal yang ada didalam organisasi sehingga efektivitas tercapai.⁸

4. Ukuran Efektivitas

Efektivitas dapat timbul menjadi suatu tolak ukur yang menyatakan seberapa jauh pencapaian target seperti kuantitas, kualitas, dan waktu tempuh yang telah terlampaui atau yang mampu dilewati. Pengukuran efektivitas dapat dilakukan dengan melihat hasil kerja yang dicapai oleh suatu organisasi, diukur melalui berhasil tidaknya organisasi mencapai tujuannya, apabila organisasi berhasil mencapai tujuannya maka dapat dikatakan efektif karena efektivitas hanya melihat apakah proses program atau kegiatan tersebut mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.⁹

Selain itu, efektivitas juga dapat diukur dari hasil usaha suatu perusahaan yang tercermin dari kemampuannya menghasilkan hasil yang

⁸ Donni Juni Priansa, *Manajemen Sekretaris dan Perkantoran* (Bandung: CV Pustaka Setia 2017), 105–6.

⁹ Suhendri Dani, “Efektivas Kinerja Dinas PU Cipta Karya dan Tata Ruang Kota Dalam Mengelola Taman Kenanga Dusun Gemulo Kota Batu,” *Universitas Muhammadiyah Malang, 2017*, dalam laman <https://scholar.google.com/>,

berwujud barang dan jasa yang sangat menguntungkan yang kemudian efektivitas diberlakukan pada hasil dan umpan balik, adapun umpan balik dari masyarakat hendaknya diperhatikan untuk memperbaiki kualitas produksi.

Adapun kriteria pengukuran efektivitas dalam mencapai standar efektif sebagai berikut:

- a. Kejelasan tujuan yang hendak dicapai.
- b. Kejelasan strategi pencapaian tujuan.
- c. Proses analisis dan perumusan dan kebijaksanaan yang mantap.
- d. Perencanaan yang matang.
- e. Penyusunan program yang tepat.
- f. Tersedianya sarana dan prasarana.
- g. Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik.¹⁰

Kriteria diatas dapat digunakan sebagai indikator penilaian guna mengukur efektivitas dari sebuah strategi atau cara yang digunakan dalam mencapai sebuah tujuan oleh suatu organisasi. Ketika criteria tersebut dapat dipenuhi oleh suatu perusahaan atau organisasi dengan baik, dan dapat mencapai tujuan dari sebuah organisasi, maka strategi yang digunakan dapat dikatakan efektif, begitupun sebaliknya.

¹⁰ Hassel Nogi S, *Manajemen Publik* (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005), 141–42.

C. Sistem Jemput Bola

1. Pengertian Sistem Jemput

Menurut Mulyadi, sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Dan suatu kumpulan untuk berbagi unsur yang terkoordinasi untuk mencapai sebuah sasaran.¹¹

Istilah sistem jemput terdiri dari dua padanan kata, yaitu sistem dan jemput. Untuk lebih mendalami makna atau pengertian sistem jemput, maka perlu diuraikan satu persatu dari masing-masing istilah.

Pertama, yaitu istilah sistem. Sistem menunjuk pada sehimpunan gagasan, prinsip, doktrin, hukum dan sebagainya yang membentuk suatu kesatuan yang logis atau dikenal sebagai isi buah fikiran, filsafat tertentu, agama atau bentuk pemerintah tertentu. Sistem dipergunakan untuk menunjuk pengertian skema atau metode pengetahuan organisasi atas susunan sesuatu, atau metode pengelompokan.

Sedangkan istilah *kedua*, adalah Jemput. Kata jemput memiliki sinonim sebagai berikut: memungut, mencomot, mengambil, mengangkat, menjemput dan meraih. Sementara dalam aspek lain sistem didefinisikan sebagai suatu organisasi berbagai unsur yang saling berhubungan satu sama lain. Unsur-unsur tersebut juga saling mempengaruhi dan saling bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

¹¹ Mulyadi, *Sistem Akutansi*, 3 ed., 2 (Jakarta: Salemba Empat), 1.

Sedangkan pendapat lain mengatakan bahwa sistem merupakan alat untuk mencapai hasil yang diinginkan pada pasar yang dituju.¹²

Memahami kesamaan arti dan maksud pada istilah jemput bola, dapat disimpulkan bahwa sistem jemput bola merupakan sebuah gagasan atau prinsip yang digunakan para penyedia jasa maupun penjual produk dalam melakukan kegiatan pemasaran dengan cara menghubungi atau mendatangi langsung nasabah atau calon nasabah penabung dalam mencapai tujuan yang telah disepakati sebelumnya.

2. Jemput Bola Sebagai Alat Marketing

Marketing adalah urusan semua orang yang terlibat dalam organisasi, dari *office boy* sampai dengan direktur utama harus menjadi agen pemasar. Marketing sudah disadari banyak orang dan merupakan elemen penting atas sukses atau tidaknya sebuah usaha.

Hal ini dapat dilihat dari adanya penerapan strategi dan sistem yang terorganisir sebagai suatu alat dalam usaha menarik konsumen diantaranya berupa:

1. Promosi penawaran manfaat tambahan kepada konsumen dengan harga tetap.
2. Iklan melalui berbagai media seperti radio, televisi, koran dan internet.
3. Undian merupakan cara menarik untuk menggunakan produk perusahaan dengan mengiming-imingi hadiah.

¹² Mulyadi, 4.

4. Gratis merupakan marketing untuk menarik pembeli agar menggunakan produk atau layanan sebuah perusahaan.
5. Jemput bola merupakan istilah mendatangi konsumen secara langsung dan aktif melakukan pemasaran.
6. *Sponsorship* untuk menyediakan dana untuk sebuah kegiatan.¹³

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa jemput bola merupakan bagian dari alat 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.

3. *Marketing*

Marketing adalah suatu rangkaian kegiatan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen. Caranya dengan membuat produk, menentukan harganya, tempat penjualannya dan mempromosikan produk tersebut kepada para konsumen.

Atau definisi *marketing* yaitu suatu perpaduan antara kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan untuk bisa mengetahui apa yang dibutuhkan oleh konsumen sehingga perusahaan bisa mengembangkan produk, harga, pelayanan, dan melakukan proosi agar kebutuhan konsumen bisa terpenuhi serta perusahaan mendapatkan sebuah keuntungan. *Marketing* memang angat erat kaitannya dengan kegiatan kehidupan kita sehari-hari karena karena objeknya yaitu konsumen.

¹³ Hendri Chandra, "Marketing Untuk Orang Awam," (*Palembang:Maxicom,2008*).90

a. Fungsi *marketing*

1) Fungsi *Marketing Funding*

- a) Untuk mencari nasabah (pihak ketiga) yang mempunyai dana lebih agar mau untuk menyimpannya kedalam bank dalam bentuk produk yang ditawarkan oleh bank itu sendiri. Produk bank yang dimaksud dibagi menjadi tiga kategori, yaitu dalam bentuk simpanan tabungan, simpanan giro dan simpanan deposito.
- b) Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan dan memperluas jaringan atau relasi antar perbankan atau dengan dunia diluar perbankan itu sendiri.¹⁴

4. *Personal Selling*

Personal selling merupakan salah satu bagian dari bauran komunikasi pemasaran. Kegiatan *personal selling* mampu memberikan informasi secara detail dan langsung pada konsumen potensial mengenai suatu produk barang atau jasa yang akan ditawarkan. Kotler dan Armstrong (2016) mengatakan bahwa “*personal presentations by the firm’s sales force for the purpose of engaging customers, making sales, and building customer relationships.*” Kotler dan Keller (2016) *personal selling* adalah “*Face-to-face interaction with one or more prospective purchasers for the purpose of making presentations, answering questions, and procuring order.*”

¹⁴ Philip Kotler, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 2012. (Bandung: Alfabeta), 5.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan *personal selling* merupakan komunikasi dua arah antara penjual dan konsumen secara langsung dengan tatap muka sehingga menjadikan kegiatan promosi yang dilakukan dengan cara tersebut dapat berlangsung efektif. Dari berbagai bauran promosi yang ada, semua metode memiliki peran penting dalam melakukan pemasaran. *Personal selling* merupakan metode pelengkap dari metode yang lainnya, karena metode ini dapat membantu semua pertanyaan-pertanyaan konsumen secara langsung dan bertatap muka, serta dapat memberi peluang untuk membujuk pembeli agar bersedia untuk membeli produk.

Penelitian terkait *personal selling* telah banyak dilakukan oleh berbagai peneliti di berbagai negara. McElroy et. al (1990) di antaranya meneliti konsep atmosfer dalam *personal selling*. Mereka mengembangkan suatu model atmosferik *personal selling* yang menggambarkan bagaimana atmosfer berkaitan dengan sikap dan perilaku pelanggan di dalam konteks *personal selling* (McElroy, Morrow, & Eroglu, 1990).

Untuk produk tertentu seperti produk kosmetik, terdapat tiga aspek yang penting dalam *personal selling* yaitu motivasi, pendekatan dan penampilan yang menarik atau *good grooming* (Ocon & Alvarez, 2014). Salah satu konsep penting lainnya dalam *personal selling* adalah aktivitas *follow-up* atas kegiatan *personal selling* yang telah dilakukan. Hal ini

terbukti meningkatkan produktivitas penjualan perusahaan (Smith, Gopalakrishna, & Smith, 2004).

1. Tujuan *Personal Selling*

Menurut Kotler dan Keller (2016) perusahaan dalam memasarkan produk dengan menggunakan metode *personal selling*, memiliki tujuan sebagai berikut:

- a. Mencari calon pelanggan, yaitu mencari calon pelanggan atau petunjuk.
- b. Menentukan sasaran, yaitu memutuskan metode mengalokasikan waktu antara calon pelanggan dan pelanggan lama.
- c. Mengomunikasikan, yaitu menyampaikan informasi mengenai produk dan jasa perusahaan.
- d. Menjual, yaitu mendekati, mempresentasikan, menjawab pertanyaan, mengatasi keberatan, dan menutup penjualan.
- e. Melayani, yaitu menyediakan serangkaian pelayanan kepada konsumen, menerima konsultasi berbagai probelmatika, member beragam bantuan yang sifatnya teknis, mengelola pembiayaan, serta pada akhirnya melakukan *delivery*.
- f. Mengumpulkan informasi, yaitu menyelenggarakan penelitian atau riset pasar serta melaksanakan aktivitas-aktivitas intelijen.

- g. Mengalokasikan, yaitu mengambil keputusan terkait pelanggan yang berhak memperoleh produk ketika terjadinya kelangkaan akan produk.

2. Sifat-sifat *Personal Selling*

Berdasarkan Kotler dan Keller (2012), *personal selling* memiliki beberapa sifat antara lain:

- a. *Personal interaction* (interaksi personal), yaitu adanya interaksi yang hidup, langsung serta interaktif antara dua orang atau lebih.
- b. *Cultivation* (berkembang), ialah sifat yang memiliki probabilitas dimana setiap hubungan dapat berkembang. Hal ini berkisar dari hubungan jual beli hingga suatu hubungan yang sifatnya lebih jauh lagi.
- c. *Response* (respon), ialah situasi atau kondisi yang seolah-olah mewajibkan pelanggan untuk mendengar, memberikan perhatian, dan menyampaikan tanggapan.

Kemudian terdapat sedikit perubahan sifat-sifat *personal selling* oleh Kotler dan Keller (2016), sebagai berikut:

- a. *Customized* (disesuaikan), pesannya bisa dirancang dan disesuaikan kebutuhan konsumen untuk menarik minat beli.
- b. *Relationship-oriented* (berorientasi pada hubungan), ialah sifat yang memungkinkan berkembangnya berbagai tipe hubungan,

mulai dari sekadar hubungan transaksional sampai dengan hubungan yang sifatnya lebih akrab.

- c. *Response-oriented* (berorientasi pada respon), yaitu situasi yang seolah-olah mengharuskan pelanggan untuk mendengar, memperhatikan, dan menanggapi. Konsumen juga sering diberi
- d. pilihan pribadi agar terdorong untuk langsung merespon.

Dari sifat-sifat tersebut, ditunjukkan bahwa metode ini memiliki keunggulan dalam operasinya yang lebih fleksibel karena dengan penjualan secara langsung bertemu dengan konsumen dan akan lebih efektif untuk mengamati reaksi pelanggan sehingga dapat menyesuaikan pendekatan terhadap konsumen dalam segala kondisi. Dengan begitu, penjual dapat membina hubungan jangka panjang dengan konsumennya. Banyak faktor yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat kesuksesan dalam program *personal selling*.

Faktor sukses dalam *personal selling* menurut Kotler dan Keller (2016) dapat diukur berdasarkan:

- a. *Prospecting and Qualifying*. Langkah ini merupakan langkah pertama dalam proses penjualan yaitu mencari prospek, kemudian karyawan melakukan identifikasi pada konsumen atau nasabah potensial yang memiliki kualifikasi sesuai yang dibutuhkan perusahaan.
- b. *Pre-approach*. *Pra-approach* merupakan tahap sebelum mengunjungi pelanggan, karyawan mulai secara aktif belajar sebanyak mungkin

- mengenai calon pelanggan dengan mencari informasi tambahan untuk mengetahui apa yang dibutuhkan dan faktor apa yang menjadi
- c. keputusan dalam melakukan pembelian. Kemudian melakukan *call planning*, dengan melakukan tahapan perencanaan secara spesifik diantaranya menentukan tujuan penjualan, mengembangkan
 - d. strategi untuk mencapai tujuan dan membuat perjanjian untuk bertemu dengan prospek.
 - e. *Presentation and Demonstration*. Pada tahapan ini karyawan mempresentasikan dan mendemonstrasikan produk atau jasa secara langsung kepada konsumen atau nasabah. Informasi yang disampaikan harus mencakup *features*, *advantages*, dan *benefits* dari suatu produk yang ditawarkan.
 - f. *Overcoming Objections*. Tahap ini merupakan tahapan ketika pekerja menunjukkan dan melakukan simulasi terhadap pelanggan atas produk atau jasa perusahaan secara obyektif.
 - g. *Closing*. Tahap ini merupakan tahapan ketika karyawan meminta konsumen atau nasabah untuk mengambil keputusan pembelian atas produk atau jasa perusahaan yang ditawarkan.
 - h. *Follow-up service*. Pada tahap ini, pekerja menjalin atau membangun relasi dengan nasabah ketika pembelian produk atau jasa perusahaan telah dilakukan. Hal ini adalah aktivitas yang sangat penting.¹⁵

¹⁵ Egi Arvian Firmansyah, *Aplikasi Teori Personal Selling*, Vol. 3 No. 2, Desember 2017

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian lapangan (*field research*) penelitian ini pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara spesifik dan realistis tentang apa yang terjadi di lapangan.¹ Penelitian lapangan dikerjakan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian yang terkait dengan Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitro Agro Usaha Bandar Lampung. Oleh karena itu pada penelitian ini peneliti akan terjun langsung ke lapangan untuk memperoleh data di lokasi penelitian.

2. Sifat Penelitian

Sifat dari penelitian ini adalah deskriptif yaitu menganalisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga dapat lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan. Sedangkan kualitatif yaitu penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dan landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan.²

Adapun cara penulisannya adalah deskriptif kualitatif, data yang telah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan deskriptif

¹ Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, 28 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), 1.

² Saifudin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 1.

kualitatif yaitu menguraikan, dan menjelaskan seluruh yang ada secara tegas dan jelas tentang data yang berkaitan dengan masalah Efektivitas Sistem Jemput Bola (*personal selling*) Pada BPRS Mitro Agro Usaha Bandar Lampung.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer atau data tangan pertama adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan mengenalkan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.

Sumber data primer ini diperoleh dari sumber utama dimana sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari wawancara kepada pihak BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder atau data tangan kedua adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitiannya.³ Sumber data sekunder pada penelitian ini yaitu data pendukung yang berasal dari buku-buku, dokumen, hasil penelitian yang berwujud skripsi, makalah, internet, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan penelitian tentang Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitro Agro Usaha Bandar Lampung

³ Saifudin Azwar, 123.

Adapun rujukan yang menjadi acuan peneliti diantaranya sebagai berikut: Dasar-dasar Perbankan Syariah (Jakarta: Bumi Aksara 2005), Undang-undang Republik Indonesia Tentang Perbankan Syariah (No 21: Tahun 2008), Sistem Akutansi (Jakarta: Salemba Empat), Analisis Perilaku Kesenjangan Tabungan Domestik Terhadap Neraca Transaksi Berjalan (Undip Semarang 2014), Analisis Tingkat Keandalan Operator Menggunakan Metode Human Error (Universitas Al-Azhar Indonesia, vol XII).

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah proses sistematis yang merekam pola perilaku aktual orang, benda, dan peristiwa yang terjadi, dalam melakukan observasi, peneliti mengamati situasi penelitian dengan cermat dan mencatat serta merekam semua hal yang ada diseperti objek penelitian yang berkaitan dengan informasi yang diperoleh dari objek pengamatan.⁴

Dalam hal ini peneliti melakukan observasi untuk mengetahui suasana pada saat jam kerja di sebuah Pasar yang bertempat di wilayah Gintung dan Way Halim serta mencatat segala hal yang berhubungan dengan Tabungan.

⁴ Sugiarto, *Metode Penelitian Bisnis*, 1 ed. (Yogyakarta: ANDI 2017), 187.

1. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka sehingga gerak dan mimik responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal.⁵

Wawancara terbagi menjadi tiga jenis yaitu wawancara terstruktur, wawancara tidak terstruktur dan wawancara semi terstruktur. Wawancara terstruktur artinya peneliti sudah menyiapkan pertanyaan-pertanyaan tertulis yang sekaligus alternatif jawaban yang telah disediakan. Sedangkan wawancara tidak terstruktur artinya peneliti bebas untuk menanyakan apa saja kepada responden peneliti, dalam hal ini responden berhak menjawab sesuai dengan pikiran dan pendapatnya. Wawancara semi terstruktur artinya kombinasi antara wawancara terstruktur dengan wawancara tidak terstruktur.⁶

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode wawancara semi terstruktur yang artinya peneliti menggunakan panduan wawancara yang fleksibel agar mendapatkan data yang akurat. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ditanyakan. Untuk mendapatkan gambaran permasalahan yang lebih lengkap, maka peneliti perlu melakukan wawancara kepada pihak-pihak yang mewakili berbagai tingkatan yang ada dalam obyek, yaitu kepada Ibu Agritia Gita selaku Manager Operasional (MO), Bapak Prima Selaku Customer

⁵ W Gulo, *Metode Penelitian*, 119 (Jakarta: PT Grafindo, 2002), 1.

⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*, (Yogyakarta: Rineka Cipta, 2010), 198.

Service (CS), Ibu Ratna Agustina Selaku Account Officer (AO), dan Bapak Bimo Saputra Selaku Marketing. Yang terlibat langsung dalam pelaksanaan Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitro Agro Usaha Bandar Lampung.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu yang lalu.⁷ Dalam penelitian ini teknik dokumentasi bertujuan untuk mencari, mengumpulkan, dan melengkapi data serta informasi yang berhubungan dengan masalah penelitian. Hasil dokumentasi berupa foto dan brosur yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Data yang didapatkan tersebut untuk memperkuat apa yang di dapat dilapangan pada saat wawancara.

2. Teknik Analisis Data

Menurut bodgan yang dikutip oleh Sugiyono “analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁸

Praktik pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung menggunakan sistem jemput bola (*personal Selling*) dimana salah satu marketingnya menghubungi atau mendatangi langsung nasabah atau calon nasabah penabung untuk mencapai tujuan yang telah disepakati sebelumnya. Dalam hal ini nasabah dapat melakukan tarik tunai dan sistem seperti ini diterapkan

⁷ W Gulo, *Metode Penelitian*, 91.

⁸ Sugiyono, *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 244.

dan dilakukan hampir kesemua perusahaan dalam meningkatkan penjualannya.

Untuk memperoleh hasil yang lengkap, tepat dan benar maka analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif, dimana penelitian ini bertujuan untuk mengangkat fakta, keadaan, variabel dan fenomena-fenomena yang terjadi ketika berlangsung dan menyajikannya apa adanya.

Teknik ini digunakan untuk mendeskripsikan data-data yang peneliti kumpulkan baik data hasil observasi, wawancara, maupun dokumentasi, selama mengadakan penelitian, kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif. Berfikir induktif adalah penyajian data dan kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif.⁹ Dalam hal ini peneliti memperoleh data dari informasi serta fakta-fakta yang ada di lapangan tentang Efektifitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitro Agro Usaha Bandar Lampung.

⁹ Hasriani, "Peranan Model Pembelajaran Berfikir Induktif Terhadap Hasil Belajar Fisika Peserta Didik," *Universitas Muhammadiyah Makasar* Vol 2 (2012): 5.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

1. Sejarah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mitra Agro Usaha merupakan lembaga keuangan perbankan yang berbadan hukum perseroan terbatas yang melaksanakan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah.

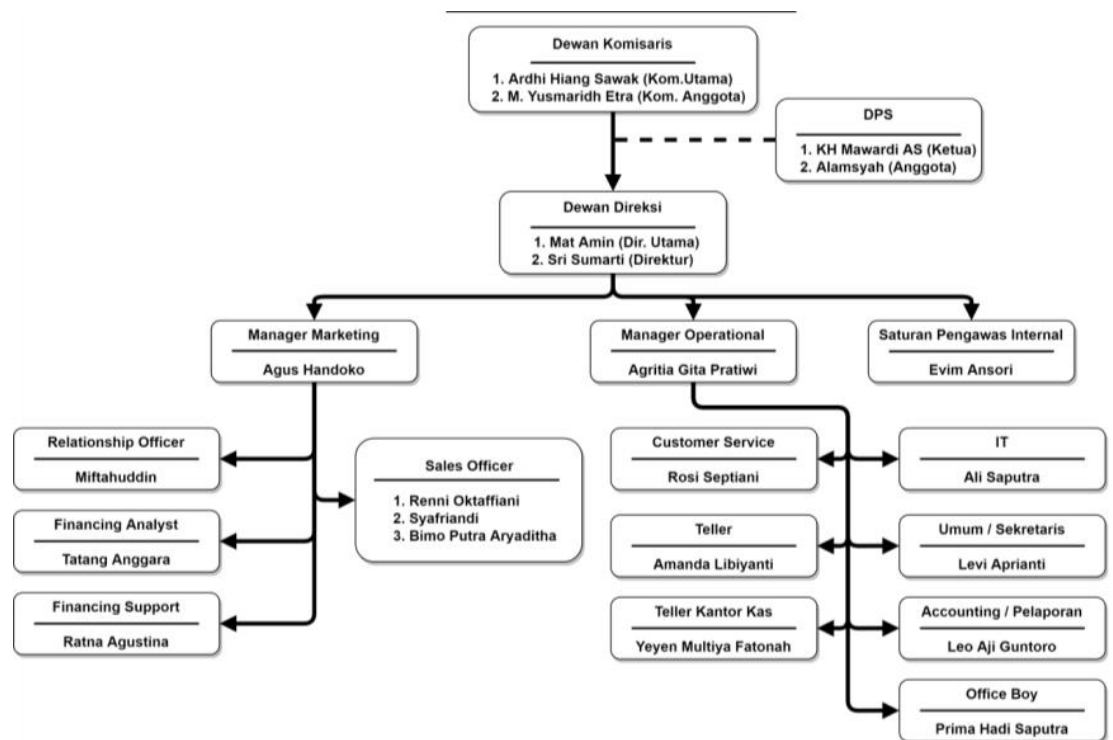
BPRS Mitra Agro Usaha merupakan konversi dari Bank konvensional BPRS Mitra Agro Usaha yang sering dikenal dengan BANK MAU adalah satu-satunya Bank di Lampung yang menyandang sebagai Bank “MUALLAF” dari BPR Konvensional menjadi BPR Syariah. Beralihnya BPR Mitra Agro Usaha menjadi BPRS Mitra Agro Usaha secara khusus adalah mengisi peluang terhadap kebijakan yang membebaskan Bank dalam tingkat penetapan suku bunga, yang kemudian dikenal dengan bank tanpa bunga. Keinginan masyarakat dengan adanya bank tanpa bunga mendapat angin segar dengan adanya Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 15/81/KEP.GBI/DPG/2013 Tanggal 23 Juli 2013 tentang pemberian izin perubahan kegiatan usaha Bank Pengkreditan Rakyat (BPR) menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Mitra Agro Usaha peroperasional dengan sistem/prinsip syariah.

2. Visi, Misi, dan Motto BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Visi dari BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ini adalah Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang terkemuka dengan layanan finansial sesuai dengan kebutuhan nasabah. Misi dari BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ini adalah Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika serta pelayanan yang memuaskan. Dan Motto dari BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ini adalah “Kejar Kuantitas Utamakan Kualitas”.

3. Struktur Organisasi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Struktur organisasi perusahaan memberikan gambaran yang jelas tentang penyusunan personil perusahaan yang berkaitan dengan tugas dan tanggung jawab sesuai posisi masing-masing. Adapun struktur organisasi yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sebagaimana terlihat pada gambar berikut:



Gambar 1.1 Struktur Organisasi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung¹

4. Produk-produk BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

a. Produk Penghimpun Dana (*Funding*)

Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat di BPR Syariah Kotabumi terdiri dari:

1) Tabungan wadi'ah

Tabungan wadi'ah adalah simpanan pihak ketiga pada Bank Syariah Mitra Agro Usaha yang penarikannya dapat dilakukan

¹ Dokumentasi PT BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 10 Desember 2020

kapan saja. Dana tabungan ini dikelola secara amanah oleh bank sebagai mudharib. Nasabah mendapat imbalan sebagai bonus.

2) Tabungan mudharabah

Tabungan mudharabah adalah tabungan yang dijalankan dengan berdasarkan akad mudharabah. Mudharabah mempunyai dua bentuk, yakni mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah. bank bertindak sebagai mudharib (pengelola dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai shahibul mal (pemilik dana). Bank syariah kapasitasnya sebagai mudharib yang memiliki kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

3) Deposito mudharabah

Deposito mudharabah merupakan investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu Tertentu Berdasarkan Akad Antara Nasabah Dan Bank Syariah

b. Produk Penyaluran Dana (*Landing*)

1) Pembiayaan Ijarah Multijasa

Pembiayaan ijarah multijasa adalah pembiayaan dimana bank memberikan biaya kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Pada prinsipnya sama dengan ijarah, hanya saja dalam ijarah multijasa menyewakan jasa yang bersifat konsumsi

dalam pembiayaan ijarah multijasa ini, BPRS Mitra Agro Usaha dapat memperoleh imbalan ujroh atau fee. Besarnya fee harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal.

2) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah pembiayaan pengadaan barang (murabahah) merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli barang. PT. BPRS Mitra Agro Usaha menjual barang yang sesuai dengan keinginan nasabah dengan harga yang disepakati.²

B. Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Keberadaan lembaga keuangan sebagai tempat penghimpunan dana sangat diperlukan. Penghimpunan dana (Funding) merupakan aktivitas bank dalam menarik dana pihak ketiga untuk dikelola oleh pihak bank yang kemudian dananya disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana. dari hasil penelitian upaya dalam memasarkan produk funding BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung melakukan suatu pemasaran dengan menggunakan sistem jemput bola.

Berdasarkan hasil wawancara, bahwa BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung dalam menarik nasabah baru yaitu melakukan promosi penawaran manfaat, iklan melalui berbagai media dan mendatangi pasar

² Dokumentasi PT BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 10 Desember 2020

karena sasaran utama kepada pedagang dengan tujuan untuk mengenalkan produk Funding maupun Landing.³

Secara teori sistem jemput bola merupakan sebuah gagasan atau prinsip yang digunakan para penyedia jasa maupun penjual produk dalam melakukan kegiatan pemasaran dengan cara menghubungi atau mendatangi langsung nasabah atau calon nasabah penabung dalam mencapai tujuan yang telah disepakati sebelumnya.⁴ Dengan demikian sistem jemput bola merupakan usaha bank untuk meningkatkan produk penjualannya.

Dari uraian diatas menunjukkan bahwa teori jemput bola terbukti digunakan oleh BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung karena sistem jemput bola ini merupakan suatu hal pokok bank dalam meningkatkan pendapatannya di pasar.

Pemasaran produk tabungan wadi'ah melalui iklan brosur dan mendatangi langsung di pasar merupakan salah satu alternatif yang digunakan oleh BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung untuk memperkenalkan produk tabungan wadi'ah kepada masyarakat pasar atau sekitarnya. Brosur tersebut berisikan tentang mekanisme dalam melakukan tabungannya. Penyebaran brosur dilakukan di tempat-tempat keramaian seperti di pasar.

Pemasangan banner dilakukan untuk memberikan informasi kepada masyarakat untuk menabung di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar

³ Wawancara dengan Customer Services BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, 10 Desember 2020.

⁴ Mulyadi, *Sistem Akutansi*, 3, 2 (Jakarta: Salemba Empat), 4.

Lampung. Namun dilihat dari fungsi dan pemanfaatannya banner adalah media sosialisasi yang terbatas dalam memberikan informasi produk di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, banner hanya berisi tentang ajakan dan pengenalan terhadap suatu produk perbankan. Oleh karena itu di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung hanya memasang banner didalam bank dan didepan bank saja.

Personal Selling atau penjualan pribadi merupakan komunikasi langsung antara marketing dan calon nasabah untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon nasabah agar calon nasabah tertarik dan menjadi nasabah tetap.

Strategi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung khusus *personal selling* melakukan pemasaran secara lisan ke lisan. Teknik dari mulut ke mulut yang di terapkan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung adalah dengan memancing nasabah tabungan wadi'ah yang sudah bergabung di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung untuk merekomendasikan kepada kerabat, teman, dan keluarga agar semua ikut bergabung juga. Karena dalam keputusan membeli atau menggunakan satu produk tabungan rekomendasi dari orang lain berpengaruh besar, terlebih rekomendasi ini berasal dari orang yang dikenal dan sudah menjadi nasabah.⁵

Dalam *personal selling* terdapat beberapa bentuk *personal selling* dalam melakukan penjualannya. Salah satu bentuk *personal selling* yang

⁵ Wawancara dengan sales officer BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, pada tanggal 10 Desember 2020

sering digunakan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung adalah mendatangi calon nasabah potensial atau yang sering kami sebut strategi jemput bola. BPRS Mitra Agro usaha Bandar Lampung menerapkan strategi jemput bola dengan mendatangi masyarakat yang potensial secara langsung untuk menawarkan produk tabungan wadi'ah tanpa melalui media perantara apapun.

Pendekatan melalui strategi jemput bola melakukan solusi bagi masyarakat yang memiliki kesibukan sehingga tidak memiliki waktu untuk berkunjung ke BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Strategi ini cukup efektif dan efisien dalam menarik minat masyarakat untuk ikut bergabung menjadi nasabah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, karena informasi yang disampaikan lebih jelas serta lebih mudah di pahami oleh masyarakat pada umumnya.⁶

Peningkatan jumlah nasabah tabungan wadi'ah pada setiap tahunnya disebabkan oleh sumber daya manusia yang dipakai, dalam hal ini kemampuan marketing dalam memasarkan produk tabungan dengan strategi jemput bola mampu memberikan hasil yang baik dalam perkembangan jumlah nasabah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

Strategi jemput bola di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung merupakan cara marketing menawarkan produk tabungan dengan mendatangi masyarakat yang mayoritas pedagang di sebuah pasar atau

⁶ Wawancara dengan sales officer BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, pada tanggal 10 Desember 2020

masyarakat biasa, marketing di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung mampu memberikan hasil yang baik dalam perkembangan jumlah nasabah yang selalu meningkat. Dalam menghimpun dana sasaran utama yang dituju adalah semua lapisan masyarakat terutama pedagang di pasar.⁷

BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung menawarkan begitu banyak produk yang ditujukan kepada semua masyarakat. Diantara banyak produk yang dimiliki, yang akan peneliti bahas kali ini adalah penghimpunan dana atau produk tabungan yang akad nya menggunakan akad wadi'ah.

Syarat untuk membuka rekening tabungan wadi'ah ini hampir sama dengan syarat pembiayaan . syaratnya meliputi fotocopy identitas (KTP dan SIM), fotocopy kartu keluarga, dan bisa juga melampirkan NPWP.⁸

C. Analisis Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Penerapan strategi sistem jemput bola di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung adalah strategi yang dilakukan marketing dengan mendatangi langsung masyarakat dengan segmentasi pasar, yaitu melihat tempat mana saja yang di rasa potensial sesuai dengan produk yang akan ditawarkan. Misalkan untuk tabungan dengan prinsip wadi'ah marketing biasanya melakukan promosi dan sosialisai ke acara-acara dan juga di pasar.

⁷ Wawancara dengan Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

⁸ Wawancara dengan Customer Service BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

setelah melakukan segmentasi pasar pada saat promosi marketing menyampaikan keunggulan produk yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung dibandingkan dengan produk bank lain seperti bebas biaya administrasi dan unggul dalam pelayanannya.⁹

Produk tabungan ini ditujukan kepada masyarakat yang ada di sekitar pasar gantung, pasar way halim, pasar tugu dan pasar sukarama. Selain itu yang sudah menjadi nasabah pun juga bisa dijadikan target untuk promosi produk tabungan wadi'ah. Hal ini dilakukan karena sudah saling mengenal antara pihak bank dengan nasabah sehingga lebih mudah untuk mempromosikan dan merayu nasabah tersebut untuk menyisihkan sebagian dana nasabah guna ditabung untuk kebutuhan dimasa tua.¹⁰

Peningkatan jumlah nasabah dengan menggunakan strategi jempit bola cukup baik, dengan strategi jempit bola hubungan emosional bank dengan masyarakat menjadi lebih dekat sehingga apa yang disampaikan oleh pihak bank dapat diterima baik oleh masyarakat, kemudian masyarakat tertarik menjadi nasabah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.¹¹

Ibu Yantina sebagai pedagang di pasar menjelaskan bahwa beliau menjadi nasabah tabungan wadi'ah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sejak tahun 2017, menurut ibu Yantina sistem jempit bola adalah strategi bank untuk mengenalkan produk dan menarik minat calon

⁹ Wawancara dengan Sales Office BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

¹⁰ Wawancara dengan Sales Office BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

¹¹ Wawancara dengan Sales Office BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

nasabah dengan cara tatap muka atau mendatangi calon nasabah secara langsung. Ibu Yantina tertarik menggunakan produk tabungan wadi'ah setelah mengetahuinya dari pembeli atau pelanggannya. Pembeli tersebut sudah lebih dulu menjadi nasabah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Dengan adanya pihak bank yang mendatangnya secara langsung untuk sosialisasi dan promosi sangat baik karena dengan adanya sistem jemput bola tersebut beliau jadi tahu tentang keunggulan produk tabungan dengan sistem wadi'ah.

Ibu Yantina termasuk kategori sebagai nasabah yang rutin selama per Tiga hari sekali beliau menghimpun dananya dengan jumlah yang sangat banyak. Terkadang juga sesuai pendapatan, jika per tiga hari pendapatannya lebih banyak maka menghimpun dananya bisa lebih besar. Menurut Ibu Yantina sistem jemput bola ini sangat menguntungkan bagi seorang pedagang di pasar yang akan menghimpun dananya, karena beliau bisa nabung kapanpun tanpa datang ke bank.¹²

Selanjutnya wawancara dengan Ibu Sudarsini selaku nasabah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sejak tahun 2017. Menurut Ibu Sudarsini sistem jemput bola adalah strategi bank yang diaplikasikan dengan mengenalkan atau mempromosikan produk pada kepada calon nasabah, namun dalam mempresentasikan produknya dalam waktu yang singkat sehingga dalam penyampaian produknya kurang mendetail. Namun jika tidak adanya sistem jemput bola untuk memperkenalkan produk tabungan dengan

¹² Wawancara dengan Nasabah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

sistem wadia'ah mungkin beliau tidak tahu jika di bank terdapat tabungan yang bisa menabung dari nominal puluhan sampai nominal jutaan. Ibu Sudarsini hanya mengetahui bahwa di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung terdapat tabungan seperti halnya di bank konvensional. Beliau tertarik menjadi nasabah atas dasar keinginan sendiri karena menabung di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung lebih aman.¹³

Selanjutnya wawancara dengan Bapak Taufik selaku nasabah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sejak tahun 2016. Menurut pak Taufik sistem jemput bola ini merupakan pengenalan sebuah produk yang sangat disukai masyarakat, karena dengan adanya sistem jemput bola ini nasabah aktif di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung tidak perlu lagi datang ke bank untuk menabung. Beliau tertarik menjadi nasabah atas keinginannya sendiri karena beliau merasa bahwa kita sebagai manusia yang kelak akan bertambah usia harus memiliki tabungan untuk hari tua misalnya menysisihkan setengah dananya untuk ditabung.

Selain mewawancarai nasabah funding atau tabungan wadia'ah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung peneliti juga mewawancarai nasabah landing yang ada di sekitar pasar. Guna melihat seberapa efektif sistem jemput bola yang digunakan oleh bank.

Wawancara dengan Ibu Titin, beliau sebagai nasabah landing di BPRS Mitra Agro usaha Bandar Lampung, beliau mengetahui tentang produk tabungan yang berakadkan wadia'ah, beliau juga mengetahui tentang

¹³ Wawancara dengan Nasabah Wawancara dengan Sales Office BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

menabung pada bank syariah, namun tidak dengan produk-produk yang lainnya karena beliau nasabah landing. Beliau berkata pernah¹⁴

Strategi jemput bola yang dilakukan pihak BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung dalam memasarkan tabungan mengalami peningkatan, masyarakat yang bergabung menjadi nasabah merupakan dari hasil sistem jemput bola dengan menawarkan langsung kepada masyarakat. Meskipun demikian, menurut sebagian nasabah masih terdapat beberapa kekurangan, diantaranya masih ada penggunaan bahasa yang kurang komunikatif serta informasi yang kurang rinci dari pihak bank yang melakukan aktifitas marketing.

Selain itu nasabah juga merasa diringankan karena tidak perlu bersusah payah datang ke bank untuk menyerahkan tabungan. Lebih dari itu, penyebab kurang efektifnya sistem jemput bola yang diterapkan oleh pihak bank adalah kurangnya respon masyarakat terhadap pihak bank yang melakukan promosi dengan sistem jemput bola sehingga ada sebagian masyarakat yang belum mengetahui tentang produk tabungan yang berakadkan wadi'ah.

Berdasarkan hasil penelitian di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, peneliti membahas tentang ke efektifitasan sistem jemput bola yang dimana sistem ini dijadikan sebagai strategi untuk pemasaran.

Efektivitas merupakan pencapaian tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara efisien, ditinjau dari sisi masuk, proses dan keluar. Dalam hal ini yang dimaksud sumber daya meliputi ketersediaan

¹⁴ Wawancara dengan Nasabah Landing Wawancara dengan Sales Office BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

personil, sarana dan prasarana serta metode dan model yang digunakan. Suatu kegiatan dikatakan efektif jika kegiatan tersebut berhasil dilaksanakan dengan baik. bila sasaran atau tujuan telah tercapai sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya dapat disebut efektif.

Efektivitas organisasi usaha dalam kelompok dapat dilihat dari pencapaian tujuan yang dikehendaki bersama. Orientasi pencapaian tujuan sebagai ukuran bagi keberhasilan organisasi, karena pada dasarnya organisasi dibentuk untuk melaksanakan sesuatu dan organisasi bergerak melaksanakan fungsinya kearah sesuatu tujuan.¹⁵

Upaya mengevaluasi jalannya suatu organisasi, dapat dilakukan melalui konsep efektivitas. Konsep ini adalah salah satu pengukuran untuk menentukan apakah apakah perlu dilakukan perubahan secara signifikan terhadap bentuk dan manajemen organisasi atau tidak. Dalam hal ini, efektivitas merupakan pencapaian tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara efisien, ditinjau dari sisi masuk, proses dan keluar. Dalam hal ini yang dimaksud sumber daya meliputi ketersediaan personil, sarana dan prasarana serta metode dan model yang digunakan.

Mengukur efektivitas suatu program kegiatan bukanlah hal yang sangat sederhana, karena efektivitas dapat dikaji dari berbagai sudut pandang dan tergantung kepada siapa penilaian serta menginterpretasikannya. Bila dipandang dari sudut produktivitas, maka seorang manajer produksi memberikan pemahaman bahwa efektivitas berarti kualitas dan kuantitas

¹⁵ Jans Willianto, "Efektivitas Program Daerah Pemberdayaan Masyarakat (PDPM)," *Universitas Tadulako* Vol. 06 (Oktober 2014).

barang dan jasa. Tingkat efektivitas juga dapat diukur dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah diwujudkan. Namun, jika usaha atau hasil pekerjaan dan tindakan yang dilakukan tidak tepat sehingga menyebabkan tujuan tidak tercapai atau sasaran yang diharapkan tidak pas, maka hal itu dikatakan tidak efektif.

Efektivitas juga dapat diukur dari hasil usaha suatu perusahaan yang tercermin dari kemampuannya menghasilkan hasil yang berwujud barang dan jasa yang sangat menguntungkan yang kemudian efektivitas diberlakukan pada hasil dan umpan balik.¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung untuk menarik minat nasabah menerapkan sistem jemput bola dengan terjun langsung ke masyarakat.¹⁷ Dari wawancara ini menghasilkan data perkembangan nasabah tabungan wadi'ah pada tahun 2019 terhitung nasabahnya bertambah.¹⁸

Perkembangan nasabah tabungan wadi'ah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung selalu mengalami peningkatan setiap bulannya. Dalam meningkatkan nasabah tabungan wadi'ah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung memilih strategi sistem jemput bola atau terjun langsung ke masyarakat. Hal ini dilakukan karena jemput bola lebih mendekatkan dengan hubungan masyarakat dengan pihak bank. ketika pihak bank terjun langsung

¹⁶ Hassel Nogi S, Manajemen Publik (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005), 142-142

¹⁷ Wawancara dengan Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

¹⁸ Wawancara dengan Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

mendatangi masyarakat, pihak bank lebih leluasa dalam mensosialisasikan dalam mempromosikan produk-produk yang ada di bank tersebut. Selain itu, dengan jemput bola bank bisa secara langsung mengetahui keluhan kesah masyarakat dan dapat langsung meresponnya.

Menurut manager operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung meskipun mengalami peningkatan namun masih terdapat kendala-kendala yang di temui oleh marketing dalam memasarkan produk tabungan secara langsung. Kendala tersebut berupa kurang mengenalnya masyarakat terhadap produk tabungan wadi'ah ini. Yang disebabkan karena minimnya minat masyarakat untuk datang ke bank. Selain itu kurangnya kesadaran atau keinginan masyarakat untuk membuka rekening tabungan wadi'ah yang berbasis syariah.¹⁹

Upaya untuk menghadapi kendala dalam memasarkan produk tabungan yang dilakukan oleh BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung adalah lebih efektif lagi dalam melakukan promosi dan sosialisasi dengan sistem jemput bola dan memberikan edukasi yang memadai kepada masyarakat tentang produk tabungan wadi'ah.

Terdapat beberapa kriteria pengukuran efektivitas dalam mencapai standar efektif, diantaranya sebagai berikut:

1. Kejelasan Tujuan Yang Akan Dicapai

Kejelasan tujuan yang akan di capai memiliki hubungan yang sifatnya relative seperti susunan sumber daya manusia yang terdapat

¹⁹ Wawancara dengan Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

dalam organisasi. Struktur merupakan cara yang unik menempatkan manusia dalam rangka menciptakan sebuah organisasi. Dalam struktur, manusia ditempatkan sebagai bagian dari hubungan yang relative tetap yang akan menentukan pola interaksi dan tingkah laku yang berorientasi pada tujuan yang akan dicapai.

BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sudah memenuhi tujuan yang akan dicapai dengan menjalankan sistem jemput bola sebagai mestinya hingga mencapai target yaitu sebanyak 20 Nasabah selama satu bulan. Sistem jemput bola ini diterapkan oleh BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung untuk melakukan promosi terkait dengan produk-produk tabungan.

Berdasarkan hasil penelitian, sistem jemput bola yang digunakan untuk promosi sudah sesuai karena sudah memenuhi tujuan yang akan dicapai. Dalam melakukan promosi kepada masyarakat pihak marketing mampu meyakinkan masyarakat untuk bergabung menjadi nasabah di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, hal tersebut dikarenakan dalam melakukan promosi produk sudah sangat jelas dan detail sehingga masyarakat dapat menerima dan tertarik untuk bergabung.²⁰

Sistem jemput bola yang di terapkan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung untuk meningkatkan jumlah tabungan dapat dikatakan sudah efektif. Karena dalam melakukan jemput bola marketing sudah

²⁰ Wawancara dengan Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

melakukan secara berurut, mulai dari menemui langsung nasabahnya hingga nasabahnya melakukan penghimpunan dana.

2. Perencanaan Yang Matang

Suatu rencana atau program dapat melakukan kinerja sesuai dengan rencana atau program, apabila seluruh rencana dapat dilakukan dengan baik dan benar maka rencana dapat dikatakan efektif. Dalam perencanaan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sudah memutuskan kegiatan apa saja yang akan dilakukan oleh perusahaan dimasa yang akan datang. Salah satunya seperti perencanaan strategi pemasaran menggunakan sistem jemput bola.

Perencanaan sistem jemput bola pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sudah berjalan pada saat pertama kali dibuka, hingga saat ini sistem jemput bola menjadi salah satu rencana yang dianggap sudah memenuhi perencanaan yang matang. Dalam melakukan sistem jemput bola seorang marketing menemui langsung nasabah hingga memenuhi target. Dan Target dalam sebulan yaitu lebih dari 20 nasabah.²¹ Sehingga pada setiap bulannya selalu ada peningkatan terhadap jumlah nasabah.

BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sudah memenuhi perencanaan yang matang tersebut, dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa marketing melakukan sistem jemput bola sudah mencapai target.

3. Penyusunan Program Yang Tepat

²¹ Wawancara dengan Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

Suatu rencana yang baik masih perlu dijabarkan dalam program-program pelaksanaan yang tepat, karena apabila tidak, para pelaksana akan kurang memiliki pedoman bertindak dan bekerja. Penyusunan program yang tepat merupakan ukuran yang paling berpengaruh terhadap efektivitas. Di dalam diri setiap individu akan ditemukan banyak perbedaan, tetapi kesadaran individu terhadap perbedaan itu sangat penting dalam upaya mencapai tujuan organisasi. Dengan demikian, apabila menginginkan keberhasilan, suatu organisasi harus dapat mengintegrasikan penyusunan program dengan tujuan perusahaan.

Efektifitas dari suatu program juga dapat dilihat dari berfungsi atau tidaknya penyusunan program dan dilihat dari berfungsi tidaknya aturan yang sudah dibuat dalam rangka menjaga keberlangsungan proses kegiatan yang dijalankan.

BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung memiliki ketentuan-ketentuan dalam menentukan kriteria masyarakat. Tempat-tempat kunjungan yang dijadikan sasaran untuk mempromosikan tabungan dengan sistem jempot bola. Kriteria masyarakat yang dimaksud adalah masyarakat yang dilihat dari segi ekonominya mampu untuk melakukan penghimpunan dana kemudian tempat-tempat yang dijadikan sasaran adalah tempat-tempat yang potensial seperti pasar dan rumah-rumah. Promosi dengan mendatangi berbagai pasar setiap harinya.²²

²² Wawancara dengan Salles Officer BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

Berdasarkan hasil penelitian, BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sudah memenuhi karakteristik dalam melakukan sebuah sistem jemput bola untuk promosi khususnya produk tabungan wadi'ah yang dilakukan secara rutin setiap hari sehingga dalam pencapaian target sudah tercapai.

4. Tersedianya Sarana dan Prasarana

Salah satu indikator efektivitas organisasi atau perusahaan adalah kemampuan bekerja secara produktif. Dengan sarana dan prasarana yang tersedia dan mungkin disediakan oleh perusahaan untuk mempermudah karyawan melakukan pekerjaannya.

BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung telah menyediakan sarana dan prasarana sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan karyawan, sehingga dapat digunakan untuk melangsungkan suatu kegiatan. Biasanya segala alat ini bisa berupa alat utama atau juga bisa alat pendukung seperti motor dan mobil sehingga dapat melancarkan proses dari suatu kegiatan. Seperangkat alat ini digunakan untuk kelancaran kegiatan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan.²³

Selain dilihat dari ukuran efektivitasnya terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi dari efektivitas sistem jemput bola pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung yaitu Faktor Karakteristik Lingkungan dan Karakteristik Pegawai. Karakter lingkungan ini mencakup dua aspek. Aspek pertama adalah lingkungan eksternal, yaitu

²³ Wawancara dengan Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, Pada Tanggal 23 Desember 2020

lingkungan yang berada diluar batas organisasi, terutama dalam pembuatan keputusan dan pengambilan tindakan. Aspek kedua adalah lingkungan internal yang dikenal sebagai iklim organisasi yaitu lingkungan yang secara keseluruhan ada didalam lingkungan organisasi. Dan karakteristik pegawai ini merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap efektivitas. Didalam diri setiap individu akan ditemukan banyak perbedaan, tetapi kesadaran individu terhadap perbedaan itu sangat penting dalam upaya mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. dengan demikian, apabila menginginkan keberhasilan, suatu organisasi harus dapat mengintegrasikan tujuan individu dengan tujuan organisasi.²⁴

Dalam suatu program kegiatan dapat dikatakan efektif dari sudut hasil jika tujuan program tersebut dapat dicapai. Tujuan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung menerapkan sistem jemput bola pada semua produk tabungan adalah untuk mempererat hubungan silaturahmi serta mendekatkan antara pihak bank dengan nasabah atau masyarakat lainnya. Dengan hal tersebut diharapkan para nasabah atau masyarakat yang berada dilingkungan pasar memiliki kesadaran bahwa menghimpun dana itu sangat penting untuk masa depan.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh terdapat penambahan nasabah setiap bulannya yang mayoritas pedagang pasar, dari bertambahnya nasabah tersebut dapat terlihat bahwa keefektivitasan seorang marketing

²⁴ Donni juni priansa, manajemen sekretaris dan perkantoran (bandung: CV pustaka setia 2017). 105-106

sudah sesuai untuk mempromosikan produknya dengan menggunakan sistem jemput bola. sehingga marketing dapat mencapai targetnya.

Berdasarkan beberapa ukuran yang dapat mencapai standar efektivitas tersebut maka sistem jemput bola yang digunakan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung dapat disimpulkan sudah efektif, hal ini hal ini dapat dilihat dari suatu rencana dan programnya, dimana BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sudah memenuhi karakter bahwa marketing melakukan sistem jemput bola dengan cara mendatangi langsung nasabahnya setiap hari. Hingga marketing mendapatkan nasabah baru untuk mencapai targetnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa sistem jemput bola yang digunakan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung dalam memasarkan produk tabungan bisa dikatakan efektif. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dan kriteria pengukuran efektivitas yang dapat mempengaruhi tercapainya efektivitas yaitu perencanaan yang matang. Dan dilihat dari faktor yang mempengaruhi efektivitas yaitu faktor karakteristik lingkungan dan karakteristik pegawai. Dari ukuran efektivitas tersebut pihak bank atau marketing sudah melakukan sistem jemput bola sesuai dengan ketentuan dengan mendatangi langsung nasabah sehingga nasabah semangat untuk menghimpun dananya sesuai dengan pendapatan perhari. Lebih dari itu mayoritas nasabah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung adalah pedagang pasar dimana pendapatan mereka tergantung ramai atau tidaknya sebuah pasar.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka peneliti dapat memberikan saran kepada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung diharapkan untuk tetap mempertahankan strategi promosi dengan menggunakan sistem jemput bola, dan dapat meningkatkan kinerja dari sumber daya manusianya serta nasabah atau calon nasabah memiliki daya tarik tersendiri untuk bergabung menjadi nasabah dan harus tetap sesuai dengan syariat islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori dan Praktek* Jakarta: Gema Insan 2001
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*, Yogyakarta:Rineka Cipta, 2010
- Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran* jakarta: rajawali pers, 2014
- Azwar, Saifudin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010
- Bisnisukm.com, <http://tingkatkan-penjualan-dengan-strategi-jemput-bola.html>, 2019
- Casidy, Dyo, "Analisis Tingkat Keandalan Operator Menggunakan Metode Human Error," *Universitas Al-Azhar Indonesia XII*
- Chandra, Hendri, "Marketing Untuk Orang Awam," *Palembang:Maxicom,2008*
- Gulo, W, *Metode Penelitian*, Jakarta: PT Grafindo, 2002
- Hasibuan, Malayu, *Dasar-dasar Perbankan* Jakarta: Bumi Aksara 2005
- Hasriani, "Peranan Model Pembelajaran Berfikir Induktif Terhadap Hasil Belajar Fisika Peserta Didik," *Universitas Muhammadiyah Makasar Vol 2*, 2012
- Hassel Nogi S, *Manajemen Publik* Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005
- Hidayati Ulfatul, "analisis penerapan sistem jemput bola, pemberian santunan muawanah dan asuransi pembiayaan pada bmt usaha gabungan terpadu sidogiri cabang blitar," 2016
- Jans Willianto, "Efektivitas Program Daerah Pemberdayaan Masyarakat (PDPM)," *Universitas Tadulako Vol. 06 (Oktober 2014)*.
- Jessica, Hardian, "analisis perilaku kesenjangan tabungan domestik terhadap neraca transaksi berjalan" Undip Semarang, 2014
- K Lubis, Suhrawardi, *Hukum Ekonomi Islam*, 65 Jakarta: Sinar Grafika, 2000
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2002
- Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2005

- Mardalis, *Motode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010
- Mulyadi, *Sistem Akutansi*, 3, 2 (Jakarta: Salemba Empat).
- Sugiyono, *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* Bandung: Alfabeta, 2014
- Sumitro Warkum, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002
- Tjiptono Fandy, *strategi pemasaran edisi 1* yogyakarta: andi, 1999
- Triandini Hendri, "Pengaruh Layanan Jemput Bola Produk Funding Terhadap DPK Dan Jumlah Nasabah Studi Pada BPRS Artha Karimah Irsyadi"
12
- Undang-undang Republik Indonesia, *tentang Perbankan syariah* No 21: Tahun 2008
- Zubairi Hasan, *Undang-undang Perbankan Syariah* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009
- Egi Arvian Firmansyah, *Aplikasi Teori Personal Selling*, Vol. 3 No. 2, Desember 2017

OUTLINE
EFEKTIVITAS SISTEM JEMPUT BOLA (*PERSONAL SELLING*)
PADA BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

ORISINILITAS PENELITIAN

MOTTO

PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

- E. Latar Belakang Masalah
- F. Rumusan Masalah
- G. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- H. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- E. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 - 4. Pengertian BPRS
 - 5. Tujuan BPRS
 - 6. Produk-produk BPRS
- F. Efektivitas
 - 1. Pengertian Efektivitas
 - 2. Pendekatan Efektivitas

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas
 4. Ukuran Efektivitas
- G. Sistem Jemput Bola
5. Pengertian Sistem Jemput
 6. Jemput Bola Sebagai Alat Marketing

BAB III METODE PENELITIAN

- E. Jenis dan Sifat Penelitian
- F. Sumber Data
- G. Teknik Pengumpulan Data
- H. Teknik Analisa Data

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran umum BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 1. Sejarah pendirian BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 2. Visi Misi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 3. Struktur Organisasi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 4. Produk Funding BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
- B. Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

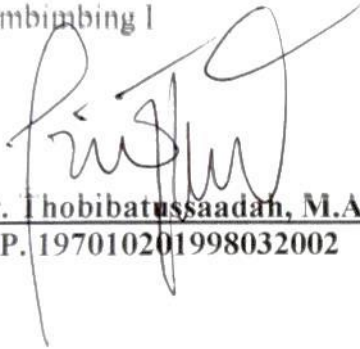
Metro, November 2020



Mia Sulistiowati
1602100045

Mengetahui,

Pembimbing I



Dr. Thobibatussaadan, M.Ag
NIP. 197010201998032002

Pembimbing II



Era Yudistira, M.Ak
NIP.19901003 2015032010

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

EFEKTIVITAS SISTEM JEMPUT BOLA (*PERSONAL SELLING*) PADA BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG

A. Wawancara

1. Wawancara dengan Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 - a. Sejak kapan Bank menerapkan kinerja dengan menggunakan sistem jemput bola?
 - b. Apakah dengan diterapkannya sistem jemput bola dapat menarik minat nasabah?
 - c. Apa kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk dengan menggunakan sistem jemput bola?
 - d. Bagaimana upaya untuk menghadapi kendala dalam memasarkan produk funding yang menggunakan sistem jemput bola?
 - e. Ada berapakah jumlah tabungan atau data terakhir yang dimiliki oleh BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
2. Wawancara dengan Funding Officer BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 - a. Bagaimana strategi bank dalam meningkatkan dana pihak ketiga?
 - b. Mengapa menggunakan strategi promosi Jemput Bola sebagai salah satu kinerja marketingnya?
 - c. Siapa saja yang melakukan Jemput Bola dalam BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?

3. Wawancara dengan Customer Service BPRS Mitra Agro Usaha Bandar

Lampung

- a. Bagaimana alur pengajuan pembuatan tabungan di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
- b. Berapa nominal minimum pembukaan rekening calon nasabah?
- c. Bagaimana proses pengajuan calon nasabah funding sampai menjadi nasabah funding di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
- d. Berapakah presentase bagi hasil yang ditetapkan oleh BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?

4. Wawancara dengan Nasabah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

- a. Sudah berapa lama anda menjadi Nasabah Funding di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
- b. Apa yang membuat anda tertarik menjadi nasabah funding di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
- c. Apakah anda rutin menghimpun dana anda di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
- d. Bagaimana menurut anda mengenai promosi menggunakan sistem jemput bola oleh BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
- e. Apakah menurut anda sistem jemput bola yang dilakukan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung aman dan menguntungkan nasabah?

B. Dokumentasi

1. Sejarah berdirinya BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
2. Visi dan Misi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
3. Struktur BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
4. Produk tabungan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Metro, November 2020

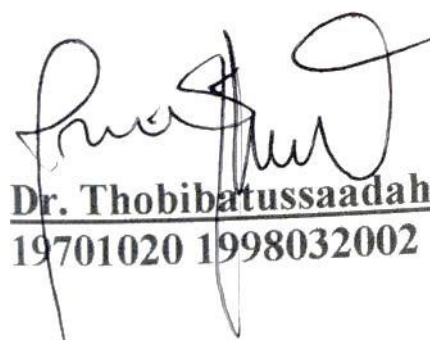


Mia Sulistiowati
1602100045

Mengetahui,

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Thobibatussadah, M.Ag
19701020 1998032002

Era Yudistira, M.Ak
NIP.19901003 2015032010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 2869/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

17 Oktober 2019

Kepada Yth:

1. Dr. Thobibatussaadah, M.Ag.
2. Muqtashidin Fahrusy Syakinin Al Hazmi, M.E.Sy.
di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Analisis Sistem Jemput Bola (Personal Selling) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
 - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan


MUHAMMAD SALEH

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 3688/In.28/D.1/TL.00/12/2020
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Direktur BPRS Mitra Agro Usaha
Bandar Lampung
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 3687/In.28/D.1/TL.01/12/2020,
tanggal 16 Desember 2020 atas nama saudara:

Nama : **MIA SULISTIOWATI**
NPM : 1602100045
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "EFEKTIVITAS SISTEM JEMPUT BOLA (PERSONAL SELLING) PADA BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 16 Desember 2020
Wakil Dekan I,

[Signature]
Ors. H. M. Saleh MA
NIP. 19650111 199303 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 3687/In.28/D.1/TL.01/12/2020

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
 menugaskan kepada saudara:

Nama : **MIA SULISTIOWATI**
 NPM : 1602100045
 Semester : 9 (Sembilan)
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "EFEKTIVITAS SISTEM JEMPUT BOLA (PERSONAL SELLING) PADA BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
 Pada Tanggal : 16 Desember 2020

Wakil Dekan I,



[Signature]
 Drs. H. M. Saleh MA
 NIP. 19650111 199303 1 001

Mengetahui,
 Pejabat Setempat

[Signature]

Agritia Gita Pratiwi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296,
Website: www.metrouniv.ac.id, email: iaimetro@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : Efektivitas Sistem Jemput Bola (*Personal Selling*) Pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
Status : LULUS

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dari "Naskah Skripsi" dengan menggunakan aplikasi **Turnitin Score 15%**.

Demikian keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 25 Januari 2021
Ketua Program Perbankan Syariah


Reonika Puspa Sari, M.E. Sv.
NIP. 199202212013012001

Bandar Lampung, 15 November 2019
18 Rabiul Awal 1441 H

Nomor : 101/mau-S/um/XI/2019
Lampiran : -
Perihal : Kesediaan Memberikan Izin Survey

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Metro
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A
Iringmulyo Metro Timur –Lampung
Up. Bapak Drs.H.M.Saleh, MA

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-NYA kepada kita semua agar diberi kesehatan dan kesuksesan dalam menjalankan aktivitas keseharian. Aamiin

Menindaklanjuti surat saudara nomor : B-3186/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019 tanggal 6 November 2019 perihal Permohonan Izin Pra Survey, dengan ini kami sampaikan bahwa kami tidak keberatan untuk memberikan izin penelitian kepada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro dengan data sebagai berikut :

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Sistem Jemput Bola (Personal Selling) Pada BPRS
Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
Lokasi Penelitian : BPRS Mitra Agro Usaha

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya selama ini kami ucapkan terima kasih.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

PT BPRS MITRA AGRO USAHA


Direksi

Sri Sumarti
Direktur



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-20/In.28/S/U.1/OT.01/01/2021

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

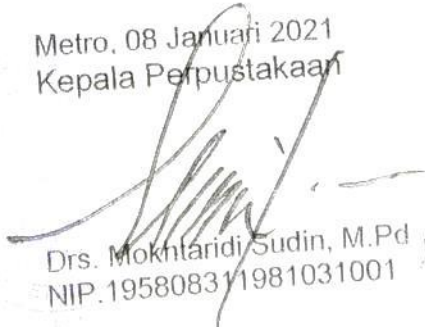
Nama : MIA SULISTIOWATI
NPM : 1602100045
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ S1. Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2020 / 2021 dengan nomor anggota 1602100045

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 08 Januari 2021
Kepala Perpustakaan


Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd
NIP.195808311981031001 k.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggoulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41057 fakmli (0725) 47296 Website: www.iainmetro.ac.id E-mail: iainmetro@iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Jurusan : SI Perbankan Syariah
Semester : IX

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Materi yang dikonsultasikan	Tanda Tangan Mahasiswa
	14/1-21	✓	see bab IV-V siap untuk menagasyah	

Mengetahui
Dosen Pembimbing I

Dr. Thobibatussaadah, M.Ag.
NIP. 19701020 199803 2 002

Mahasiswa Ybs,

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045

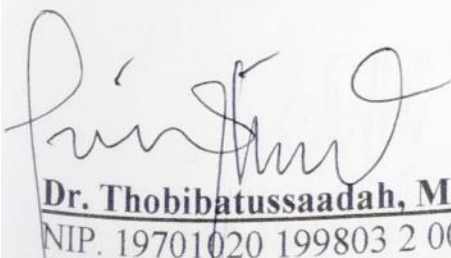
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Semester : IX


No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Materi yang dikonsultasikan	Tanda Tangan Mahasiswa
	13/ 21 / 1	✓	<p>① Hasil penelitiannya Tampalkan terlebih dahulu fakta lapangan - Biro Jukung Leon 85 Brd 4</p> <p>② Hasil penelitian harus fokus pada efektivitas, Parameter efektif / tidak efektif harus jelas -</p>	

Mengetahui
Dosen Pembimbing I



Dr. Thobibatussaadah, M.Ag.
NIP. 19701020 199803 2 002

Mahasiswa Ybs,



Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



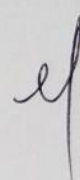
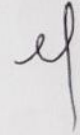
KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41057 faks mili (0725) 47296; Website: tarbiyah.iaim@metrouniv.ac.id; E-mail : www.tarbiyah.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Jurusan : S1 Perbankan
Semester : IX

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing		Materi yang dikonsultasikan	Tanda Tangan Mahasiswa
		I	II		
	Senin / 8 / - 2019			<ul style="list-style-type: none">- perbaikan kesimpulan sesuai saran. Kriteria pengukurannya tidak hanya dari kualitas saja tpi juga kuantitas. Belum muncul pd kesimpulan sbg penguat bahwa sistem yg diterapkan sudah berjalan efektif.- saran diperbaiki sesuai dg apa yg ditemukan di lapangan, shg bisa meningkatkan kinerja BPRS. Bisa ditambahkan utk menjadi rujukan penelitian selanjutnya.	 

Mengetahui
Dosen Pembimbing II

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Jurusan : S1 Perbankan
Semester : IX

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing		Materi yang dikonsultasikan	Tanda Tangan Mahasiswa
		I	II		
	Febu/ 6/ -2021			<ul style="list-style-type: none"> - perbaikan sistematika dalam pembahasan agar memudahkan pembaca dlm memahami hasil penelitian. - Kriteria pengukuran efektivitas secara kuantitatif dan kualitatif bab 4 diuraikan dan analisa berdasarkan teori. - faktor hanya sbg pelengkap dlm terwujudnya efektivitas di sana, tpi bukan bahasan yg utama. 	<p>ef</p> <p>ef</p> <p>ef</p>

Mengetahui
Dosen Pembimbing II



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,



Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Jurusan : S1 Perbankan
Semester : IX

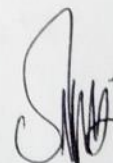
No	Hari/ Tanggal	Pembimbing		Materi yang dikonsultasikan	Tanda Tangan Mahasiswa
		I	II		
	Senin 4/1/2021			<ul style="list-style-type: none"> - Penyusunan dalam penyajian hasil wawancara dan analisis dari peneliti perlu di perbaiki - perbaiki judul tabel pa bab 4 - Tambahkan data sbg Penguat analisis peneliti, sbg apa yang di sampaikan peneliti memiliki dasar dan sesuai dg yang ada di lapangan, bukan berbarengan ttg Penjelasan secara teori lagi. 	<p>el</p> <p>el</p> <p>el</p>

Mengetahui
Dosen Pembimbing II



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,



Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah
Semester/TA : IX/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa/ 29/10/2020 12		<ul style="list-style-type: none">- struktur organisasi perlu diperbaiki (buatkan bagan)- tambahkan pengantar pd tiap penyajian data- tambahkan referensi pd produk yg disajikan di Bab 4.- pengukuran efektivitas belum muncul pd pembahasan penyajian analisa pd bab 4, belum sesuai dg tujuan penelitian	 ef ef ef

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 2015032010

Mahasiswa Ybs,

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah
Semester/TA : IX/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	8/12	-	see APP dengan ke Capaian untuk mengumpulken data penelitian	

Dosen Pembimbing I,

Dr. Thobibatussaadah, M.Ag.
NIP. 197010201998032002

Mahasiswa Ybs,

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



IAIN
METRO

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah
Semester/TA : IX/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	7/ 12 20	✓	ace babi - II buat APD	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Dr. Thobibatussaadah, M.Ag.
NIP. 197010201998032002

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Mia Sulistiowati
 NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah
 Semester/TA : IX/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
			<ul style="list-style-type: none"> - Belum muncul pertanyaan ttg jumlah tabungan, lebih banyak mengulas ttg nasabah baru. - Tambahkan pertanyaan mengenai Tanggapan nasabah ttg sistem jemput bola dan pengaruhnya ke-nasabah dalam menabung - Sewalkan dokumentasi dg kebutuhan penelitian 	ef
	Senin / 30 / -2020 / 11		Acc APD penelitian lanjutkan prosesnya ke PB I	ef

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
 NIP. 19901003 2015032010

Mahasiswa Ybs,

Mia Sulistiowati
 NPM. 1602100045



IAIN
METRO

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Mia Sulistiowati

NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah

Semester/TA : IX/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu/ 25/ -2020 11		<ul style="list-style-type: none"> uth Outline semuikan sistematis dg pedoman. Mengikuti penyusunan skripsi buhan proposal. uth bab 2 perlu disemaihan terlalu banya teori pendukungnya. Teori utama harus difokuskan. <p>Acc outline penelitian</p>	<p>ef</p> <p>ef</p>
			<p>26/ -2020 11</p>	

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP.19901003 2015032010

Mahasiswa Ybs,

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARI'AH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

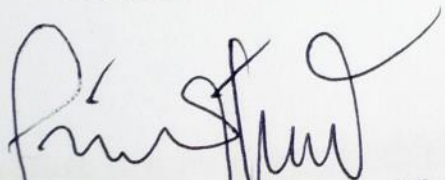
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

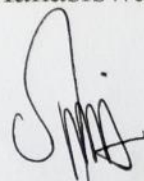
Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah
Semester/TA : VIII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	20/ 7 - 20	✓	① permasalahan & penjelasan tentang selisih antara tabung dengan personal selling. ② landasan teori harus merupakan variabel dari judul penelitian.	
	21/ 7 - 20	✓	see proposal untuk Seminar	

Dosen Pembimbing I,


Dr. Thobibatussaadah, M.Ag.
NIP. 197010201998032002

Mahasiswa Ybs,


Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARI'AH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah
Semester/TA : VIII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
9	Senin 13/2020 /07		Bab III - sumber data primer cantumkan nama no, cs. - Teknik analisis data, di jelaskan dua teknik nya dan e	
10	Rabu 15/2020 /07		Bab III - Tambahkan pengertian kualitatif - wawancara menggunakan semi terstruktur. - Definisi berpikir induktif - ACC Ke Pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Muqtashidin Fahrusy Syakirin AH, M.E.Sy.
NIDN. 198904121056

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syariah
Semester/TA : VII/2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
6.	Kamis 02/2020 10/07		ukuran font, perbaiki bahasa Tambahkan Teori tentang sistem jemput bola pada LBM. BAB II spasinya disamakan jaraknya di perbaiki Teori, kesenjangan.	
7.	Senin 06/2020 06/07		- Tambahkan AWR jemput bola (bagan) - Margin nya di benarkan - Tambahkan teori Human Error	
8.	Rabu 08/2020 10/07		- Hal. 2 Footnote di rapikan Tab footnote. spasi. bagan harus lurus. - Bab II Tambahkan Teori struktur	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Muqtashidin Fahrusy Syakirin AH, M.E.Sy.
NIDN. 198904121056

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARI'AH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah
Semester/TA : VII/2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
3	10 / 2019 Des		<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki Tabel.- Tambahkan narasi pada tabel. perbaikan.- Tambahkan pekerjaan dalam wawancara.- Tambahkan teori kesenjangan.	
4.	" / 2019 Des		<ul style="list-style-type: none">- Tuliskan ^{isi} arahnya masing- Tambahkan narasi se- telah tabel. perbaikan.- Tambahkan Tafsir ayat.	
5.	" / 2019 Des		<ul style="list-style-type: none">- Lengkapi narasi pada BAB I- Lanjut BAB II.	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Muqtashidin Fahrusy Syakirin AH, M.E., Sy.
NIDN. 198904121056

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARI'AH

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Mia Sulistiowati
NPM : 1602100045

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syari'ah
Semester/TA : VII/2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	26/2019 11		Catatan kaki di perbaiki (Zotero) 17. Teori sistem. UBM, diperbaiki, permasalahan di tampilkan (Jemput bola, papan bergalan) bedah sistem jemput bola. Data, wawancara. tabel. Teori. diperdalam.	
2	8/2019 12		Tambahkan jumlah tabungan ^{nominal} Bukan penerapan, (kesenjangan) antara tabungan & nasabah. Tambah tabel perbulan. - wawancara nasabah.	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Muqtashidin Fahrusy Syakirin AH, M.E.Sy.
NIDN. 198904121056

Mia Sulistiowati
NPM. 1602100045

DOKUMENTASI



Wawancara Manager Operasional BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung



Wawancara Dengan Customer Services BPRS Mitra Agro Usaha Bandar
Lampung



Wawancara Dengan Teller BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung



Wawancara Dengan Sales Officer BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung



Wawancara Dengan Nasabah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung



Wawancara Dengan Nasabah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung



Wawancara Dengan Nasabah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Mia Sulistiowati dilahirkan di Dabuk Rejo, Kecamatan Lempuing, Kabupaten Ogan Komering Ilir pada Tanggal 25 Mei 1998. Peneliti merupakan putri pertama dari dua bersaudara dari Alm. Bapak Nurhadi dan Ibu Suparmi.

Peneliti menempuh pendidikan awal di SD Negeri 4 Dabuk Rejo pada tahun 2010, kemudian melanjutkan ke SMP N 3 Lempuing tamat pada tahun 2013, kemudian melanjutkan pendidikan di SMA N 1 LEMPUING tamat pada tahun 2016 dan saat ini sedang melaksanakan study di IAIN Metro.

Peneliti dalam study Strata Satu (S1) saat ini mengambil konsentrasi jurusan Perbankan Syariah. Hal ini sesuai dengan tujuan dari peneliti yang ini mengenalkan kepada masyarakat secara luas esensi dan eksistensi dari Bank Syariah. Menjadi penting bagi peneliti apabila bank syariah yang terbukti mampu bertahan saat gerusan krisis moneter terus menerus bertahan dan semakin meningkat kualitasnya.