

PELAKSANAAN PRODUK TABUNGAN DENGAN SISTEM JEMPUT BOLA DI BMA AL-HIKMAH BLORA

Habibul Muharom¹ Achmad Abdul Azis² Desi Puspitaningrum³
Perbankan Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Khozinatul Ulum Blora
Jl. Mr. Iskandar No.42 Mlangsen, Kec. Blora Kota, Kabupaten Blora
Email: habibulmuharom@gmail.com¹, achmadabdulazis.azisz@gmail.com²
desipuspitaningrum@gmail.com³

Abstract

The problem that the author examines in this thesis is how the implementation and efficiency of savings products with a ball pick-up system at BMA Al-Hikmah Blora. The purpose of this study is how to implement a savings product with a ball pick-up system and a profit-sharing system at BMA Al-Hikmah Blora. The type of research is field research which is descriptive qualitative. Data collection techniques are interviews, and documentation to obtain the data obtained in the form of data on the number of customers and the total amount of customer savings at BMA Al-Hikmah Blora. Then read and study, then analyze the necessary data with various theoretical foundations and finally draw conclusions. Based on the author's analysis, the implementation of the Mudharabah Savings Product with the Ball Pick-up System at BMA Al-Hikmah Blora at the beginning of the implementation of this pick-up system was very beneficial for customers, especially funding customers, which had a very large influence on the number of customers. However, the large amount is not proportional to the amount of existing savings, namely in the application of the ball pick-up system at BMA Al-Hikmah Blora that the number of customers increases, but the amount of savings does not match the number of customers obtained. As is the case from the comparison data of BMA Al-Hikmah Blora with BMA Al-Hikmah Kunduran Branch seen from the amount of savings in 2015, BMA Al-Hikmah Blora had 897 customers with total savings of 235.435,482, while at BMA Al-Hikmah Kunduran Branch the number of customers 189 people and total savings of 193,896,050. So from the comparison data it can be concluded that the large number of customers obtained by BMA Al-Hikmah Blora is not proportional to the number of customers obtained by BMA Al-Hikmah Kunduran Branch, where BMA Al-Hikmah Kunduran Branch is able to have a good amount of savings and increase. So it can be said that the application of the ball pick-up system implemented by BMA Al-Hikmah Blora has not been carried out optimally so that it has not gotten the results that are expected.

Keywords : Implementation of Savings Products, Ball Pick-up System, BMA Al-Hikmah Blora

Abstrak

Permasalahan yang Penulis teliti dalam Peneliti ini adalah Bagaimana Pelaksanaan dan Efisiensi Produk Tabungan dengan Sistem Jemput Bola pada BMA Al-Hikmah Blora. Tujuan dari penelitian ini adalah Bagaimana Pelaksanaan Produk Tabungan dengan Sistem Jemput Bola dan sistem bagi hasilnya pada BMA Al-Hikmah Blora. Jenis penelitian adalah penelitian lapangan (field research) yang bersifat deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data adalah wawancara, dan dokumentasi untuk mendapatkan data-data yang diperoleh berupa data jumlah nasabah dan jumlah total tabungan nasabah pada BMA Al-Hikmah Blora. Kemudian membaca dan menelaah,

selanjutnya menganalisis data yang diperlukan dengan berbagai landasan teori dan terakhir menarik kesimpulan. Berdasarkan analisis Penulis, pelaksanaan Produk Tabungan mudharabah dengan Sistem Jemput Bola pada BMA Al-Hikmah Blora pada awal diterapkannya sistem jemput bola ini sangat banyak manfaat yang dirasakan oleh nasabah khususnya nasabah *funding*, yang memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap jumlah nasabah. Namun dengan banyaknya jumlah tidak sebanding dengan jumlah tabungan yang ada, yaitu dalam penerapan sistem jemput bola yang ada di BMA Al-Hikmah Blora bahwa jumlah nasabahnya meningkat, namun jumlah tabungan tidak sesuai dengan jumlah nasabah yang didapat. Seperti halnya dari data perbandingan BMA Al-Hikmah Blora dengan BMA Al-Hikmah Cabang Kunduran dilihat dari jumlah tabungan pada tahun 2015 BMA Al-Hikmah Blora memiliki jumlah nasabah sebanyak 897 orang dengan jumlah tabungan 235,435,482, sedangkan pada BMA Al-Hikmah Cabang Kunduran jumlah nasabah 189 orang dan jumlah tabungan 193,896,050. Jadi dari data perbandingan tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan banyaknya jumlah nasabah yang didapat oleh BMA Al-Hikmah Blora tidak sebanding dengan jumlah nasabah yang didapat oleh BMA Al-Hikmah Cabang Kunduran, yang mana BMA Al-Hikmah Cabang Kunduran mampu memiliki jumlah tabungan baik dan meningkat. Jadi dapat dikatakan penerapan sistem jemput bola yang diterapkan oleh BMA Al-Hikmah Blora belum maksimal dijalankan sehingga belum mendapatkan hasil yang sesuai dengan apa yang diharapkan.

Kata Kunci : Pelaksanaan Produk Tabungan, Sistem Jemput Bola, BMA Al-Hikmah Blora

A. Pendahuluan

Akad bagi hasil akan sama-sama memberikan keuntungan kedua belah pihak karena transaksi ini merupakan transaksi mitra atau kerjasama, bagi hasil yang diberikan tidak tetap tetapi berfluktuatif bisa lebih besar atau lebih kecil berdasarkan penghasilan yang diperoleh nasabah. Sedangkan akad jual beli akan memberikan keamanan bagi kedua belah pihak walaupun suku bunga naik atau turun tidak akan mempengaruhi nilai pembiayaan, karena nilai pembiayaan ditentukan berdasarkan harga beli dan harga jual yang telah disepakati. Nasabah juga tidak dibebankan denda dan finalti bunga yang berganda, sehingga nasabah lebih mudah dan tenang dalam membayar kewajibannya (Huda & Hudori, 2017:128)

Gagasan adanya lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariat Islam berkaitan erat dengan gagasan terbentuknya sistem Ekonomi Islam, sehingga sistem operasinya mengacu pada prinsip-prinsip Islam. Oleh karenanya tidak terjadi benturan-benturan dalam implementasinya (Alma, 2009:172). Sehingga BMT dapat berperan serta dalam pembangunan pilar-pilar ekonomi Islam yang dimulai dari bawah, yakni membangun perekonomian masyarakat serta menjalin kemitraan usaha dengan

pengusaha kecil dan menengah dilingkungan kerjanya (Syayid, 2006: 218). Dilihat dari segi produk, terdapat dua jenis produk yang ditawarkan BMT, yaitu pengumpulan dana dan penyaluran dana (Kuncoro, 2002: 124)

Produk penghimpun dana dalam bentuk tabungan yang sistem pelaksanaannya yang memakai sistem Jemput Bola telah diterapkan dan beroperasi di (KSPPS) BMA Al-Hikmah Blora. Tabungan atau simpanan sangat populer dikalangan masyarakat umum, pada awalnya menabung atau menyimpan masih secara sederhana, menyimpan uang dibawah bantal atau celengan dan disimpan dirumah, sesuai dengan perkembangan zaman menabung atau menyimpan dewasa ini telah beralih dari rumah ke lembaga keuangan. Menabung atau menyimpan adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam karena dengan menabung atau menyimpan berarti seorang muslim telah mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan dimasa yang akan datang. (Zulkilfi, 2003:182).

Sejalan dengan meningkatnya nasabah, menjadi tantangan tersendiri bagi lembaga keuangan syariah untuk tetap mempertahankan nasabahnya dengan pelayanan semaksimal mungkin. Kepuasan konsumen jasa dipengaruhi oleh interaksi mereka dengan tenaga yang memberi jasa. Fasilitas pelayanan, dan ciri khas dari konsumen lain yang juga menerima jasa yang sama. Maka lokasi dan penjadwalan menjadi penting kalau konsumen jasa harus hadir secara langsung pada awal/akhir transaksi jasa. Kalau konsumen jasa tidak harus hadir, maka proses pelayanan tidak begitu penting tetapi hasil dari pelayanan menjadi sangat penting (James, 2020:2).

Salah satu yang menjadi pemuas nasabah adalah sistem marketing dari sebuah lembaga keuangan. Suatu lembaga keuangan syariah, harus memiliki sistem marketing atau pemasaran yang baik untuk diterapkan di dalam lembaga. Pemasaran menurut Kotler adalah suatu proses sosial dan manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dalam menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Muhammad, 2002:194).

Dalam hal ini, salah satu strategi pemasaran yang dilakukan untuk memberikan kepuasan dan meningkatkan nasabah adalah melalui sistem jemput bola (door to door) atau melalui pemasaran langsung. Lembaga keuangan syariah mikro seperti BMA (Baitul Muamalah Al-Hikmah) menggunakan sistem strategi pemasaran tersebut. Dalam sebuah artikel menjelaskan bahwa strategi jemput bola merupakan strategi di mana kita sebagai penyedia jasa/penjual produk melakukan secara aktif kegiatan Pemasaran dengan

menghubungi calon Nasabah kita satu demi satu. Sistem jemput bola masih merupakan andalan utama dalam melayani nasabah. Sistem ini dirasakan sangat mempermudah nasabah dan nasabah cenderung mau mengadopsi terus bank syariah dengan adanya kemudahan tersebut (Muhammad, 2002:204).

Hampir disemua lembaga keuangan syariah mikro memakai sistem strategi pemasaran jemput bola. Sebagai salah satu fasilitas untuk memberikan kemudahan kepada nasabah untuk menyimpan dana yang mereka miliki setiap harinya sebagai investasi di masa depan secara rutin. Sistem jemput bola juga merupakan salah satu pelayanan langsung yang diberikan oleh BMA baik pelayanan pendanaan, pembiayaan, maupun customer service kepada nasabah. Kemudahan dalam mendapatkan pelayanan yang maksimal menumbuhkan sikap kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan oleh BMA. Kualitas pelayanan sangat bergantung pada tiga hal yaitu sistem, teknologi, dan manusia. Faktor manusia ini memberikan kontribusi 70%. Tidak mengherankan, kepuasan terhadap kualitas pelayanan sulit ditiru. Pembentukan attitude dan perilaku yang seiring dengan keinginan perusahaan bukanlah pekerjaan mudah. Pembentukan harus dilakukan mulai dari proses rekrutmen, training, dan budaya kerja (James, 2020:66). Salah satu BMA yang melakukan strategi jemput bola adalah BMA Al-Hikmah Blora yang terletak Kecamatan Blora. Untuk melihat ke efektifan kerja sistem jemput bola dengan non jemput bola penulis juga telah melakukan perbandingan dengan BMA Cabang Kunduran yang tidak menggunakan sistem jemput bola, bahwa jumlah nasabah yang ada pada BMA Cabang Kunduran per tahunnya mengalami peningkatan dibandingkan dengan BMA Al-Hikmah Blora yang menggunakan strategi jemput bola dalam mencari nasabah. Penerapan pelaksanaan produk tabungan dengan sistem jemput bola di BMA Al-Hikmah Blora jika dilihat dari jumlah tabungan masih kecil pengaruhnya dibandingkan dengan BMA Cabang Kunduran yang tidak menerapkan sistem jemput bola. Hal tersebut bisa dilihat dari jumlah tabungan dari tahun 2019-2020 yang memiliki selisih jumlah nasabah yang masih rendah, seperti data tabungan tahun 2019 sebanyak 235,435,482 dan tahun 2020 yakni 354,866,647, yang memiliki selisih sebesar 119,431,165. Jika dilihat perbandingan pada BMA Cabang Kunduran di tahun 2019 sebanyak 193,896,050 dan tahun 2020 sebanyak 328,389,053, maka selisih dari jumlah tersebut adalah 134,493,003. Jadi dapat disimpulkan bahwa sistem jemput bola yang diterapkan oleh BMA Al-Hikmah Blora dilihat dari jumlah nasabah per tahunnya sudah

ada kenaikan, namun dilihat dari jumlah tabungannya masih rendah, jadi penerapan sistem jemput bola pada BMA Al-Hikmah Blora belum maksimal sesuai dengan apa yang di harapkan oleh BMA Al-Hikmah Blora. Hal ini dapat dilihat dari data perbandingan jumlah tabungan dan jumlah nasabah mulai tahun 2014- 2020 yang memiliki pengaruh yang berbeda terhadap kedua BMA tersebut.

B. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan *field reserch* yang dikenal dengan metode kualitatif deskriptif. Metode kualitatif deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendePenelitian suatu gejala, peristiwa dan kejadian yang terjadi saat sekarang. Penelitian metode kualitatif bertujuan untuk menggambarkan tentang bagaimana tata cara. Pelaksanaan Sistem Jemput Bola pada BMA Al-Hikmah Blora. Dalam penelitian kualitatif instrumen utamanya adalah peneliti itu sendiri, namun selanjutnya setelah fokus penelitian menjadi jelas, maka kemungkinan akan dikembangkan instrumen penelitian sederhana yang diharapkan dapat melengkapi data dan membandingkan dengan data yang telah ditemukan melalui observasi wawancara. Peneliti akan turun ke lapangan, baik pada *grand tour question*, tahap *focuse and selection*, melakukan pengumpulan data, analisis dan kesimpulan serta dalam kegiatan wawancara penulis merekam dan mencatatnya dan selanjutnya penulis melakukan dokumentasi berupa foto sebagai bukti keabsahan data yang penulis ambil (Sugiyono, 2007 : 307). Selain itu untuk sumber data yang digunakan yang digunakan sumber data primer dan sekunder. Disampaing itu juga teknik pengumpulan data berupa interview dan dokumentasi.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Pelaksanaan Akad Tabungan Mudharabah di KSPPS BMA Al-Hikmah Blora dengan Jemput Bola

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora tentang Pelaksanaan Produk Tabungan *Mudharabah* dengan sistem jemput bola maka diperoleh hasil sebagai berikut:

a. Penghimpunan dana tabungan dengan sistem Jemput Bola

Dalam penelitian yang di lakukan di KSPPS BMA Al-Hikmah Blora, yaitu penelitian tentang pelaksanaan sistem jemput bola pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora,

sebagaimana awal berdirinya BMA ini sistem jemput bola belum ada di terapkan. Dan pada tahun 2014 barulah mulai diterapkan sistem jemput bola di KSPPS BMA Al-Hikmah Blora, dan dengan diterapkannya sistem ini sangat banyak manfaat yang di rasakan oleh nasabah khususnya nasabah *funding*, yaitu dalam penerapan jemput bola ini sangat besar pengaruhnya terhadap jumlah nasabah yakni ada 70% pengaruhnya, akan tetapi jumlah tabungan yang dimiliki oleh KSPPS BMA Al-Hikmah Blora tidak sebanding dengan jumlah nasabah, dimana jumlah nasabah KSPPS BMA Al-Hikmah Blora banyak namun dilihat dari jumlah tabungan sedikit (Affan . R, wawancara pimpinan cabang guguk KSPPS BMA Al-Hikmah Blora).

- b. Dokumen yang di butuhkan oleh marketing dalam menghimpun tabungan dengan sistem jemput bola

Dokumen yang digunakan dalam transaksi tabungan dengan menggunakan sistem jemput bola adalah sebagai berikut: a) Surat permohonan pembukuan. Surat permohonan tabungan diisi oleh calon penabung, dan memuat data calon penabung dan ahli warisnya. Data ahli waris ini dimaksudkan untuk mengambil atau melanjutkan tabungan apabila calon penabung tersebut meninggal dunia. Surat permohonan ini dilengkapi dengan contoh tanda tangan, b) Slip setoran tabungan Dalam penyetoran tabungan. slip setoran tabungan ini dibuat rangkap dua. Rangkap pertama slip setoran tabungan diserahkan untuk karyawan yang bertugas menjemput tabungan nasabah. Rangkap kedua diserahkan kepada nasabah setelah divalidasi oleh teller. Slip setoran diisi sebesar uang yang diterima dari nasabah, c) Slip penarikan tabungan Dalam penarikan tabungan, slip penarikan ini diisi berdasarkan jumlah nominal yang diminta nasabah dan dibuat rangkap dua. Rangkap pertama slip tersebut diserahkan untuk karyawan yang bertugas menjemput tabungan nasabah, rangkap ke dua diserahkan kepada nasabah setelah divalidasi oleh teller, d) Buku tabungan Buku tabungan berfungsi sebagai catatan jumlah saldo penyetoran maupun penarikan tabungan yang dilakukan oleh nasabah, dan diserahkan kembali ke kantor kas, pada saat nasabah menutup rekening tabungan, e) Bukti setor Bukti setor yang diperoleh dari penyetoran uang oleh karyawan yang bertugas menjemput tabungan nasabah yang datang ke BMA, f) Bukti kas keluar Bukti kas keluar digunakan sebagai lampiran bukti setor yang akan diserahkan ke bagian pembukuan oleh karyawan yang bertugas menjemput tabungan nasabah.

- c. Tata cara yang dilakukan oleh marketing dalam menghimpun dana dengan penerapan sistem jemput bola

Prosedur Pelaksanaan penghimpunan dana dengan sistem jemput bola pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora, dijalankan oleh Marketing BMA yang tata pelaksanaannya yaitu, marketing mulai jalan ke lapangan jam 09.00 pagi dari kantor BMA dan menuju ke tempat-tempat nasabah melakukan kegiatan sehari-hari yakni penghimpunan dana tabungan dengan sistem jemput bola. Tata cara dalam pelaksanaan penghimpunan dana ini, nasabah boleh menabung per harinya Rp.10.000 dan nasabah pun boleh menarik tabungannya kapan pun. Sehingga dengan strategi yang seperti ini nasabah akan selalu giat untuk menabung di BMA karena adanya sistem saling keterbukaan dan kepercayaan antara nasabah dengan pihak BMA. Dan bagi marketing yang tugas di lapangan yang melakukan penghimpunan dana tabungan penyetorannya dilakukan setiap harinya, yakni mulai marketing tugas pagi di lapangan dan penyetoran sore di kantor dan di inputkan oleh teller di kantor BMA.

Dan ada juga banyak cara lain yang bisa dilakukan dalam melaksanakan strategi jemput bola agar tepat pada sasaran dan mencapai hasil yang diharapkan sebagai berikut:

- a) Layanan Pesan Antar Sebenarnya layanan pesan antar ini sudah bisa dilihat dengan jelas karena sudah mulai banyak yang melakukan sistem penjualan seperti ini. Layanan pesan antar ini jelas akan memudahkan Nasabah untuk mendapatkan produk tanpa harus datang sendiri ke BMA. Kemudahan ini akan dimanfaatkan dengan baik oleh Nasabah, sehingga produk penjualan akan meningkat dengan mudah.
- b) Penawaran produk menggunakan teknologi kominaksi Dengan perkembangan teknologi komunikasi yang sangat pesat membuat banyak pilihan untuk memanfaatkan teknologi tersebut untuk menawarkan dan menjual produk-produk.
- c) terjun langsung ke lapangan Terjun langsung ke lapangan bisa dengan memanfaatkan jasa penjual produk, baik secara *freelance* atau dengan memanfaatkan tenaga kerja yang sudah dimiliki untuk secara rutin berkeliling mendatangi para Nasabah.

Jadi, dengan kegiatan yang diterapkan oleh KSPPS BMA Al-Hikmah Blora, dengan adanya penerapan semacam ini, maka pelaksanaan penghimpunan dana berjalan dengan lancar dan pengaruhnya pun terhadap tabungan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

- d. Perkembangan jumlah nasabah dari tahun 2014-2016 yang memakai penerapan sistem jemput bola pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora

Dalam melihat perkembangan jumlah nasabah per tahunnya, kegiatan marketing selain dari menghimpun dana nasabah ada juga kegiatan lainnya, yaitu mencari nasabah baru yakni pihak marketing juga harus mencapai target yang di berikan oleh pihak BMA yaitu apabila marketing dapat mengumpulkan nasabah lebih banyak per bulannya, maka akan ada semacam penghargaan yang di berikan pihak BMA. Dalam merangkul nasabah baru pihak marketing harus bisa melakukan promosi yang baik kepada calon nasabah, baik itu, dari segi bicara yang baik, keramahan pihak marketing kepada calon nasabah dan terutama sosialisasi kepada calon nasabah (Affan . R, wawancara pimpinan cabang guguk KSPPS BMA Al-Hikmah Blora). Dilihat dari kegiatan yang dilakukan oleh pihak BMA yang memakai sistem jemput bola atau *door to door* semacam itu peningkatan jumlah nasabah sangat baik dari tahun ke tahun, seperti yang tertera pada laporan jumlah nasabah, sebagai berikut:

Tabel 1

Data Jumlah Nasabah Tahun 2014-2016 KSPPS BMA Al-Hikmah Blora

Tahun	Jumlah Nasabah	Persentase
2014	723 orang	-
2015	897 orang	19%
2016	1242 orang	28%

(Di ambil dari data Jumlah Nasabah KSPPS BMA Al-Hikmah Blora Tahun 2014-2016)

Dari jumlah nasabah yang ada di atas dapat di katakan penerapan dengan sistem jemput bola yang telah di lakukan oleh KSPPS BMA Al-Hikmah Blora sangat baik pelaksanaannya karena memiliki pengaruh yang besar terhadap peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun.

- e. Perkembangan Jumlah Tabungan dari Tahun 2014-2016 Pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora

Dari segi penghimpunan dana yang di terapkan dengan sistem jemput bola pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora dilihat dari jumlah tabungan yang ada pada tahun 2014-2016, masih belum maksimal penerapannya, karena dari data yang ada jumlah tabungan yang ada di tahun 2014-2016 belum mengalami kenaikan sesuai dengan apa yang

diharapkan oleh KSPPS BMA Al-Hikmah Blora, yaitu KSPPS BMA Al-Hikmah Blora sudah menerapkan sistem jemput bola, namun perkembangan yang dirasakan dari sistem jemput bola tersebut masih belum maksimal penerapannya. Sebagaimana dapat di lihat dari data berikut ini:

Tabel 2
Data Tabungan KSPPS BMA Al-Hikmah Blora Tahun 2014-2016

Keterangan	Jumlah Tabungan	Persentase
2014	135,278,439	-
2015	235,435,482	43%
2016	354,866,647	34%

(Di ambil dari data Tabungan KSPPS BMA Al-Hikmah Blora Tahun 2014-2016)

Dapat dilihat dari tabungan tahun 2014-2016 belum besar pengaruhnya, yakni dengan jumlah nasabah yang meningkat jumlah tabungannya tidak besar peningkatannya. Jadi dapat di simpulkan penerapan sistem jemput bola yang dilakukan oleh KSPPS BMA Al-Hikmah Blora perlu di tingkatkan kedisiplinan kerja kedepannya. Karena kemajuan dari jumlah nasabah dan jumlah tabungan per tahunnya akan menjadi keuntungan tersendiri terhadap KSPPS BMA Al-Hikmah Blora.

f. Pola Bagi Hasil Produk Tabungan *Mudharabah* pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora

Dalam tabungan *mudharabah* menggunakan pola bagi hasil yaitu keuntungan yang diperoleh dari pengolahan dana pembiayaan *mudharabah* yang nisbahnya dibagi berdasarkan akad yang telah ditentukan di awal, dan hal tersebut juga ada pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora dimana BMA ini juga memberikan bagi hasil kepada nasabah yang menanamkan modalnya dalam bentuk tabungan dengan menggunakan prinsip *revenue sharing*. Penerapan bagi hasil pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora untuk simpanan ada dua akad, akad *wadi'ah* dan *mudharabah*. Simpanan anggota yang telah mengedap selama satu bulan atau kurang dari satu bulan harus dihitung bagi hasilnya. Dalam perhitungan pembagian akad *mudharabah* dengan bagi hasil yang sudah disetujui bersama, sedangkan *wadi'ah* dengan bonus sesuai dengan kebijakan manajemen.

g. Tata cara perhitungan bagi hasil pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora

Dimisalkan Abah membuka rekening tabungan Mudharabah pada tanggal 1 Maret 2014, selama satu bulan, dimana saldo Abah yang terdapat pada rekening BMA tersebut

sebesar Rp 50.000.000. Besar nisbah bagi hasil yang diberikan pihak BMA atas produk tabungan sebesar 10%. Diumpamakan, diketahui pendapatan bank pada bulan maret 2014 sebesar Rp 350.000.000, dan saldo rata-rata dana pihak ketiga(DPK) tabungan Ib Sebesar Rp.1.000.000.000. Sehingga bagi hasil yang di dapat adalah: Diketahui:

Saldo rata-rata : Rp.50.000.000
 Saldo DPK : Rp.1.000.000.000
 Pendapatan Bank : Rp.350.000.000
 Nisbah : Rp. 10%

Jumlah Hari di Bulan Maret : 31 hari

Bagi hasil = Saldo Rata-rata: Saldo Rata-rata DPKA x Nisbah x Pendapatan bulan A :
 Jumlah Hari Bulan A

= 50.000.000 X 10% X 350.000.000 1.000.000 31 = Rp. 56.451,612903

Berdasarkan perhitungan diatas, besar bagi hasil yang di dapat oleh oleh Abah selama satu bulan dengan besar dana Rp. 50.000.000 adalah sebesar Rp. 56.541,6122903.

h. Tata cara perhitungan bagi hasil simpanan berasal KSPPS BMA Al-Hikmah Blora pada anggota atau yang lebih dikenal dengan *revinue sharing*

Untuk menentukan besarnya bagi hasil untuk tiap-tiap penyimpanan, KSPPS BMA Al-Hikmah Blora melakukan unsur-unsur sebagai berikut: a. Rata-rata saldo simpanan setiap anggota Perhitungan ini terbagi atas dua yaitu: 1) Berdasarkan saldo rata-rata harian 2) Bersarkan rata-rata saldo tercaat atau bulanan b. Total pendapatan pembiayaan dan distribusi pendapatan dari setiap produk simpanan sesuai dengan nisbahnya. KSPPS BMA Al-Hikmah Blora lebih menekankan perhitungan bagi hasil simpanan ini kepada ini kepada bagi hasil berdasarkan saldo rata-rata tercatat. Perhitungan bagi hasil pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora di hitung setiap akhir bulan dan akan dikreditkan pada awal bulan berikutnya. Perhitungan bagi hasil yang dilakukan pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora di samakan bagi semua nasabah tanpa memandang jangka waktu penarikan dana tabungan tersebut Pernyataan di atas dapat diilustrasikan sebagai berikut:

Dari analogi di atas dapat disimpulkan bahwa KSPPS BMA Al-Hikmah Blora memberikan bagi hasil kepada penabung *Mudharabah* biasa yang tidak mempunyai jangka waktu, tidak peduli apakah uang nasabah tersebut sudah disalurkan kedalam bentuk pembiayaan atau belum. Bagi hasil nasabah yang uangnya sudah lama dalam

artian lebih dari beberapa bulan ada kewajiban buat mereka mendapat bagi hasil (Affan. R, wawancara pimpinan cabang gugus KSPPS BMA Al-Hikmah Blora).

i. Dalam pelaksanaan jemput bola

Ada beberapa strategi dilakukan yaitu: a. Sistem Kepercayaan Kepercayaan sangat penting di terapkan dalam pelaksanaan ini, yaitu antara nasabah dengan pihak marketing, dengan diterapkan sistem ini pelaksanaan jemput bola yang dilakukan akan lebih mudah dan lebih efisien, artinya dengan adanya kepercayaan dan saling terbuka maka pihak nasabah akan sangat terbantu dan pihak BMA pun juga merasa diuntungkan. b. Efisiensi waktu Dalam pelaksanaan sistem jemput bola ketepatan waktu dan janji sangat di perlukan, sebab apabila waktu yang sudah di sepakati tidak terpenuhi, maka nasabah mungkin akan berkurang kepercayaan nya ke marketing tersebut dan BMA pun akan di pandang kurang baik oleh si nasabah, maka dari hal itu perlu kerja sama yang baik antara marketing dengan nasabah. c. Melalui unsur dakwah Dalam penerapan sistem jemput bola perlu adanya pengarahan atau pencerahan terhadap calon nasabah untuk di jadikan nasabah, yaitu dengan adanya penjelasan terhadap calon nasabah tentang pentingnya beralih menabung ke lembaga syariah dari pada lembaga konvensional, yakni dengan unsur-unsur dakwah semacam ini, maka nasabah akan lebih mengerti dan paham tentang lembaga syariah (Affan.R, wawancara pimpinan cabang gugus KSPPS BMA Al-Hikmah Blora).

j. Kelebihan dalam penerapan sistem Jemput Bola

Didalam penerapan jemput bola ada beberapa hal yang mempengaruhi pelaksanaan jemput bola, diantaranya ada dari segi kelebihan, antara lain 1) Syarat pembukuan sangat tabungan sangat mudah dan sudah memenuhi standar operasional yang ditetapkan. 2) Adanya register nasabah dan register mutasi tabungan mempermudah untuk mengetahui informasi data nasabah. Adanya pemisahan fungsi, sehingga setiap fungsi saling mengecek dan tidak ada yang melakukan satu transaksi secara keseluruhan. 4) Telah adanya kerjasama yang baik antar fungsi yang terkait, sehingga dapat memperkecil kecurangan yang mungkin terjadi. 5) Dokumen yang dipergunakan sudah dibuat rangkap dan divalidasi oleh bagian yang berwenang. 6) Catatan akuntansi yang digunakan telah menggunakan sistem komputerisasi sehingga data yang diperoleh lebih akurat. 7) Nasabah terasa sangat di mudahkan teruma dalam segi waktu yaitu nasabah tidak harus datang langsung ke kantor untuk menabung.

k. Kekurangan dalam penerapan sistem jemput bola

Adapun yang menjadi kekurangan dalam penerapan sistem jemput bola yaitu, berikut penjabarannya: 1) Rentan terjadinya Resiko Resiko yang di alami saat marketing melakukan penghimpunan dana di lapangan yaitu kurang telitinya marketing melakukan pencatatan jumlah tabungan pada slip penyetoran, sehingga jumlah uang sering berbeda dengan data yang ada. Jadi marketing harus mengganti uang yang akan di setor tersebut. 2) Unsur lupa oleh si marketing Pada saat mencatat di kertas slip penyetoran, ada juga marketing yang lupa membuat nama nasabah. 3) Terdapat petugas bank yang tidak menyerahkan tabungan nasabah ke teller. 4) Slip yang digunakan tidak bernomor urut tercetak, sehingga penggunaannya tidak dapat di pertanggungjawabkan. 5) Sulit melakukan pengawasan 6) Dirugikan dari faktor kelalaian dari karyawan (Affan . R, wawancara pimpinan cabang guguk KSPPS BMA Al-Hikmah Blora) Manfaat penerapan Strategi jemput bola Jika mulai menerapkan strategi pemasaran dengan sistem jemput bola ini, maka akan ada manfaat yang bisa di ambil misalnya: a) Hubungan kita dengan nasabah akan semakin dekat, di mana kita akan sering berinteraksi dengan nasabah baik untuk menawarkan produk atau hanya sekedar menanyakan kabar. b) Keluhan nasabah akan dapat diatasi dengan mudah karena hubungan baik akan membuka peluang terbangunnya sikap saling percaya, pengertian, dan empati. c) Rumor yang terjadi diluar bisa kita ketahui dengan segera karena ketika rumor itu terjadi biasanya tanpa segan Nasabah akan langsung menghubungi kita untuk bertanya dan secara tak langsung membuat kita juga ikut mengetahui rumor kenaikan harga, tentang pesaing A yang menjual harga pasar dan lain sebagainya.

D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas, tentang Pelaksanaan Produk Tabungan dengan Sistem Jemput Bola pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora, belum maksimal pelaksanaannya sebagaimana penelitian yang teliti. Pertama, dilihat dari Jumlah Nasabah tahun 2014-2016 sudah mengalami peningkatan, sebagaimana Data Nasabah yang ada, yaitu mengalami kenaikan jumlah nasabah dari tahun 2014-2016. Kedua, dilihat dari Jumlah Tabungan yang didapat melalui sistem jemput bola yang diterapkan oleh KSPPS BMA Al-Hikmah Blora juga mengalami peningkatan, namun dari peningkatan jumlah tabungan tersebut tidak seimbang dengan jumlah nasabah yang di dapat pada tahun 2014-

2016. Jadi dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan produk tabungan yang diterapkan dengan sistem jempot bola pada KSPPS BMA Al-Hikmah Blora masih belum sesuai dengan apa yang diharapkan oleh KSPPS BMA Al-Hikmah Blora, yaitu dari penelitian yang penulis lakukan jumlah nasabah dengan jumlah tabungan yang diperoleh belum begitu besar kenaikannya, yaitu jumlah nasabahnya banyak, namun jumlah tabungannya tidak seimbang dengan jumlah nasabah yang ada.

Daftar Pustaka

- Huda & Hudari. (2014). *Pemaasyaran Syariah*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana
- Alma. (2005). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Cetakan Kedua. Bandung: Alfabeta
- Sabiq Sayyid. (2006) *Fiqh Sunnah*. Jilid 4. Jakarta: Pena Pundi Aksara.
- Zulkifli, S. (2003). *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikruh Hakim.
- J.Spillane, James. (2006). *“Managing Quality Customer Service” Pelayanan Yang Berkualitas*, Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Muhammad. (2002). *Manajemen Bank Syari’ah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMPYKPN.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Kuncoro. (2002). *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*. Cetakan pertama. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta