

ABSTRAK

Fikri Abdul Basith. 201002051. Efektivitas Pada Layanan Jemput Bola Di BMT Beringharjo Cabang Kota Tasikmalaya. Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Siliwangi. 2024

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) merupakan salah satu lembaga keuangan syariah non-bank yang beroperasi di bawah naungan koperasi. Eksistensi BMT semakin diakui oleh masyarakat, khususnya di kalangan pelaku UMKM. Kondisi ini mendorong persaingan di antara BMT yang beroperasi pada segmen pasar serupa. Untuk mempertahankan keberlangsungan usaha, setiap BMT perlu mengembangkan strategi unik guna menarik calon anggota. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah promosi melalui pengenalan produk kepada masyarakat. Salah satu metode promosi yang dianggap efektif adalah personal selling, yaitu interaksi langsung antara pihak penjual dan calon pembeli. Personal selling bertujuan untuk memberikan informasi mengenai produk, menjelaskan manfaat serta karakteristiknya, sehingga calon pembeli tertarik untuk mencoba dan akhirnya memutuskan untuk menjadi anggota atau menggunakan layanan tersebut. Layanan jemput bola berperan signifikan dalam mendukung perkembangan BMT Beringharjo, karena dianggap sebagai strategi utama dalam meningkatkan daya saing.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari wawancara dengan Manajer, Akunting/Administrasi Pembiayaan, AO *Marketing*, serta delapan anggota BMT Beringharjo Cabang Kota Tasikmalaya. Sementara itu, data sekunder berupa dokumen-dokumen pendukung yang relevan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara. Untuk analisis data, penelitian ini mengacu pada metode analisis yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman, yang meliputi tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, dan verifikasi atau penarikan kesimpulan.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa system jemput bola yang digunakan oleh BMT Beringharjo Cabang Kota Tasikmalaya dalam melaksanakan kegiatan lapangan untuk simpanan dan pembiayaan bisa dikatakan efektif. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dan kriteria pengukuran efektivitas yang dapat mempengaruhi tercapainya efektivitas yaitu kejelasan tujuan yang hendak dicapai, kejelasan strategi pencapaian tujuan, proses analisis dan perumusan dan kebijaksanaan yang mantap, perencanaan yang matang, penyusunan program yang tepat, dan tersedianya sarana dan prasarana.

Kata Kunci: Efektivitas, Layanan, BMT

ABSTRACT

Fikri Abdul Basith. 201002051. Effectiveness of Ball Pick-up Service at BMT Beringharjo Tasikmalaya City Branch. Study Program Sharia Economics, Faculty of Islamic Religion, SiliwangimUniversity. 2024.

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) is one of the non-bank Islamic financial institutions operating under the auspices of cooper atives. The existence of BMT is increasingly recognized by the public, especially among MSME actors. This condition encourages competition among BMTs operating in similar market segments. To maintain business continuity, each BMT needs to develop a unique strategy to attract prospective members. One approach that can be used is promotion through product introduction to the public. One of the promotion methods that is considered effective is personal selling, which is a direct interaction between the seller and potential buyers. Personal selling aims to provide information about the product, explain its benefits and characteristics, so that potential buyers are interested in trying and finally deciding to become a member or use the service. The ball pick-up service plays a significant role in supporting the development of BMT Beringharjo, because it is considered the main strategy in increasing competitiveness.

This study uses a qualitative descriptive method. Primary data in this study was obtained from interviews with Managers, Accounting/Financing Administration, AO Marketing, and eight members of BMT Beringharjo Tasikmalaya City Branch. Meanwhile, secondary data is in the form of relevant supporting documents. Data collection techniques are carried out through observation and interviews. For data analysis, this study refers to the analysis method proposed by Miles and Huberman, which includes three main stages: data reduction, data presentation, and verification or conclusion drawn.

Based on the results of the research that has been carried out, it can be concluded that the ball pick-up system used by BMT Beringharjo Tasikmalaya City Branch in carrying out field activities for savings and financing can be said to be effective. This can be seen from the results of interviews and effectiveness measurement criteria that can affect the achievement of effectiveness, namely the clarity of the goals to be achieved, the clarity of the strategy for achieving the goals, the process of analysis and formulation and steady policy, careful planning, the preparation of the right program, and the availability of facilities and infrastructure.

Keywords: Effectiveness, Service, BMT