

## **Analisis Efektivitas Strategi Sistem Jemput Bola dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BMT Masalah Cabang Pembantu Condong**

**Maula Nasrifah<sup>1</sup> , Ahmed Abdel Karim<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Universitas Islam Zainul Hasan Genggong*

<sup>2</sup>*University Of Sydney, Australia*

Jl. Raya Panglima Sudirman No.360, Semampir, Kec. Kraksaan, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur 67282

**Nama Penulis: Maula Nasrifah**

E-mail: [maulanasrifah78@gmail.com](mailto:maulanasrifah78@gmail.com)

### **Abstract**

*The ball pick-up system is carried out to introduce BMT to all levels of society, especially the lower middle class as an effort made by BMT to introduce BMT so that people are interested in becoming members by visiting each member's home. The purpose of this study is to determine the effectiveness of the ball pick-up system strategy at BMT Masalah Condong Sub-Branch in increasing the number of customers and to find out the constraints of the ball pick-up system strategy.*

*This research uses qualitative methods based on the philosophy of postpositivism. Data collection techniques with observation, interviews and documentation. Descriptive analysis techniques by examining and describing the findings that have been obtained from observations and existing documentation.*

*The results of this study indicate that the ball pick-up system is very effective in increasing the number of customers. The effectiveness in question is with active planning and time, integration of communication and work enthusiasm by the BMT. The ball pick-up strategy at BMT has the advantage of providing convenience to customers in transacting with no need to come to the office for transactions, increasing socialisation, providing calendars, delivery and courteous service to members. The obstacles faced are mobile printers that sometimes err, the amount of savings that are not the same amount, and the limited time and lack of employees who run.*

**Keywords: Ball Pickup, Effectiveness, BMT.**

### **Abstrak**

Sistem jemput bola dilakukan untuk memperkenalkan BMT ke seluruh lapisan masyarakat terutama masyarakat menengah kebawah sebagai upaya yang dilakukan oleh BMT untuk memperkenalkan BMT agar masyarakat tertarik menjadi anggota dengan mendatangi masing-masing rumah anggota. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektifitas strategi sistem jemput bola pada BMT Masalah Cabang Pembantu Condong dalam meningkatkan jumlah nasabah dan untuk mengetahui kendala-kendala strategi sistem jemput bola tersebut.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis deskriptif dengan menela'ah dan mendeskripsikan temuan-temuan yang telah didapatkan dari hasil pengamatan serta dokumentasi yang ada.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem jemput bola sangat efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah. Efektivitas yang dimaksud yakni dengan perencanaan dan waktu yang aktif, keterpaduan adanya komunikasi dan semangat kerja oleh pihak BMT. Strategi jemput bola pada BMT memiliki keunggulan memberikan kemudahan kepada

nasabah dalam bertransaksi dengan tidak perlu datang ke kantor untuk transaksi, memperbanyak sosialisasi, memberikan kalender, penyampaian dan pelayanan yang santun

kepada anggota. Adapun kendala yang dihadapi yaitu mobile printer yang kadang eror, jumlah tabungan yang tidak sama jumlahnya, dan keterbatasan waktu dan kurangnya karyawan yang menjalankan.

**Kata Kunci:** Jemput Bola, Efektivitas, BMT

## **PENDAHULUAN**

Baitul Maal wat Tamwil atau biasa disebut BMT memiliki sebuah sistem yang sangat menarik masyarakat yang tidak dilakukan oleh Bank Umum. Sistem ini disebut sistem jemput bola. Sistem jemput bola disini dilakukan dengan tujuan memperkenalkan BMT ke seluruh lapisan masyarakat terutama menengah kebawah. Setelah tujuan pertama ini dicapai, ada tujuan selanjutnya yaitu melakukan prospek atau mengajak masyarakat hingga tertarik menjadi anggota BMT tersebut. Dengan banyaknya anggota yang bergabung dengan BMT diharapkan dapat dilakukannya penetrasi pasar dengan tujuan masyarakat mendukung adanya BMT di wilayah tersebut. (Hamida; 2017)

Sistem jemput bola merupakan strategi pemasaran yang dilakukan pada BMT dalam menghimpun dana dari anggota atau menyalurkannya langsung kepada masyarakat, dimana petugas secara langsung mendatangi anggota yang ingin menabung atau membayar angsuran. BMT memilih melakukan pelayanan jemput bola dikarenakan sistem pelayanan jemput bola dianggap sebagai sistem yang efektif dan tidak terlalu banyak mengeluarkan biaya dibandingkan dengan pelayanan komputerisasi yang lebih membutuhkan banyak dana. (Amri; 2018)

Adanya sistem jemput bola akan mempermudah anggota dalam melakukan transaksi dibandingkan dengan harus datang ke kantor dan juga akan menyambung tali silaturahmi dan menjaga hubungan baik antara pegawai BMT dengan anggotanya. Sistem jemput bola diterapkan pada sistem pemasaran baik pada sistem penghimpunan dana maupun sistem penyaluran dana.

Pada produk penghimpunan dana sistem jemput bola dilakukan oleh BMT untuk merekrut anggota dan memberikan jaminan kepada anggota untuk menggunakan produk simpanan pada BMT sehingga masyarakat akan lebih banyak menabung. Sedangkan pada produk penyaluran dana hal ini dilakukan untuk dapat memperkenalkan pembiayaan kepada nasabah agar banyak calon anggota yang dapat

menggunakan fasilitas pembiayaan sehingga hal ini akan dapat meningkatkan keuntungan yang nanti akan dibagikan kepada anggota yang memiliki simpanan.

Strategi pemasaran merupakan sebuah terobosan yang harus dilakukan untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah, salah satunya dengan sistem jemput bola (door to door) atau melalui pemasaran langsung. Strategi jemput bola merupakan strategi di mana kita sebagai penyedia jasa/penjual produk melakukan secara aktif kegiatan Pemasaran dengan menghubungi calon pelanggan kita satu demi satu.

Sistem jemput bola terbukti merupakan cara yang paling efektif dan sangat berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah. Hal itu terbukti dengan tabel data peningkatan jumlah nasabah per semester dalam tiap tahunnya semakin meningkat, hal ini ditunjukkan pada tabel berikut :

Tabel 1.1

Jumlah Anggota BMT Masalahah Cabang Pembantu Condong

<b>No</b>	<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Anggota Nasabah</b>
1.	2013	1.234
2.	2014	1.514
3.	2015	1.661
4.	2017	1.783
5.	2018	1.948
6.	2019	2.096
7.	2020	2.251
8.	2021	2.387
9.	2023	2.479
10.	2024	2.537

Sumber : Wawancara dengan bapak Zaenal Abidin

Dari tahun ke tahun Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Capem Condong Cabang Gading mengalami peningkatan yang sangat pesat anggota nasabah. (Abidin; Feb 2023). BMT berfungsi sebagai intermediasi yang menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat di mana BMT itu berada, dengan jalan ini BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat. Peran umum BMT adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip- prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan atau materi. Maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi ke Islaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

Beberapa penelitian terdahulu mengemukakan:

“Sistem penghimpunan dana dan penyaluran dana jemput bola memiliki pengaruh terhadap rasio profitabilitas pada BMT Al-Hikmah karena frekuensi sistem jemput bola yang berbeda akan menghasilkan rasio profitabilitas yang berbeda. Semakin tinggi frekuensi sistem jemput bola, semakin tinggi rasio profitabilitasnya (Nur Hamida; 2017)

Fawzi Amir Asy-sya’bi (2018) mengemukakan bahwa pelayanan jemput bola yang dilakukan oleh BMT sudah sesuai dengan SOP yang diterapkan oleh Puskopsyah dan hal itu berdampak pada peningkatan produk funding pada BMT dan menurunnya kredit macet yang melakukan pembiayaan di bmt di Daerah Istimewa Yogyakarta. 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. (Mia Sulistiowati; 2022).

Fitriana Wulandari (2018) dengan adanya sistem pelayanan jemput bola, masyarakat terbantu dan merasa BMT Fajar Kota Metro sudah memberikan pelayanan yang baik yaitu datang ke rumah atau tempat usaha untuk melakukan simpanan yang dilakukan oleh anggota dan karyawan BMT Fajar Kota Metro.

Dari beberapa penelitian terdahulu diatas dapat disimpulkan bahwa sistem jemput bola adalah sebuah sistem dimana petugas marketing mendatangi calon nasabah baik pada saat pertama kali mempresentasikan produk-produk perbankan maupun setelah menjadi nasabah untuk melayani pengambilan dana yang didepositokan dan angsuran kredit.

Sistem pelayanan jemput bola adalah sistem dimana petugas BMT langsung mendatangi anggota atau nasabah secara langsung ketempat usaha, rumah atau kantor nasabah dan ke pasar.

Strategi jemput bola dilakukan oleh hampir seluruh BMT dikarenakan dengan sistem ini dianggap efektif dilakukan oleh BMT untuk mencapai target pemasaran, karena BMT tidak dapat mengandalkan nasabah untuk datang ke kantor dikarenakan waktunya dhabiskan untuk mencari rezeki.

Secara garis besarnya fungsi dari sistem jemput bola adalah merupakan sistem pelayan terhadap nasabah khususnya dalam bidang antar jemput pelayan terhadap nasabah, jadi seorang petugas sistem jemput bola akan mengunjungi nasabah baik nasabah tabungan atau simpanan maupun nasabah angsuran atau pinjaman pembiayaan dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan oleh masing-masing nasabah tertentu dan cara pengambilannya berdasarkan kesepakatan awal, pengambilannya ada yang diambil secara harian, mingguan ataupun bulanan.

Tujuannya adalah untuk memberikan pelayanan yang prima atau biasa disebut dengan service excellent, nasabah akan sangat terbantu dengan adanya sistem ini karena nasabah tidak perlu repot-repot untuk mengantri diteller dan membuang waktu penting mereka untuk datang guna membayar angsuran pembiayaan, tagihan listrik, telpon, kartu kredit, setoran dan penarikan tabungan. Karena mereka cukup dengan menghubungi petugas bagian collection untuk datang dan mengambil semua kebutuhan dari nasabah untuk berbagai macam pembayaran ataupun setoran dan penarikan tabungan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif / kualitatif. dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research), hal yang perlu dilakukan dalam Field research yaitu mengamati kejadian lokasi penelitian dengan melakukan pengamatan langsung di BMT Masalahah Cabang Pembantu Condong. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian kualitatif menurut Bogdan dan Taylor adalah suatu prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa tulisan atau verbal yang dapat diamati.

Sumber data menggunakan data primer data yang diperoleh dari responder melalui kuesioner, kelompok fokus, dan panel, dan hasil wawancara penelitian dengan nara sumber. Dalam penelitian ini menggunakan data yang bersumber dari lokasi penelitian, diperoleh melalui wawancara dan terjun langsung kepada pihak BMT Masalahah condong dan anggota. Dalam pengambilan data sekunder ini peneliti mengambil dari sumber data yang relevan dan resmi seperti visi misi dan sejarah BMT Masalahah. Selebihnya menggunakan literatur yang bersumber dari buku, jurnal,

artikel yang berkaitan dengan strategi sistem jemput bola dalam meningkatkan jumlah nasabah.

Teknik pengumpulan data pada penelitian kualitatif ini adalah dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Karena bagi peneliti dengan melihat fenomena yang ada di lapangan dapat di mengerti maknanya secara baik, apabila dilakukan interaksi dengan subyek melalui wawancara mendalam dan observasi pada latar di mana fenomena tersebut berlangsung dan di samping itu untuk melengkapi data juga diperlukan dokumentasi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Strategi sistem jemput bola adalah salah satu strategi pemasaran yang dilakukan untuk memberikan kepuasan dan meningkatkan nasabah yaitu melalui sistem jemput bola (door to door) atau melalui pemasaran langsung. BMT Masalah Cabang Pembantu Condong menggunakan strategi jemput bola yang mana strategi ini kita sebagai penyedia jasa/penjual produk melakukan secara aktif kegiatan Pemasaran dengan menghubungi calon pelanggan kita satu demi satu, antara lain yang sudah diterapkan yaitu :

- a. Tidak perlu datang ke kantor agar nasabah mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang aman dan nyaman kepada seluruh anggota.
- b. Meningkatkan upaya Sosialisasi untuk menarik nasabah dengan memperbanyak sosialisasi terutama kepada keluarga sendiri, kerabat, teman dan pendekatan langsung ke pasar dengan menyebarkan brosur untuk membuat pedagang tertarik untuk menjadi nasabah, BMT Masalah Condong memberikan edukasi dan promosi terhadap masyarakat mengenai apa itu BMT Masalah.
- c. Menyebarkan atribut seperti Kalender dengan cara memberikan kalender kepada nasabah yang sudah menjadi anggota koperasi, pihak BMT membagikan kalender buat promosi setiap awal tahun supaya memberikan motivasi kepada anggota untuk menabung/pembiayaan.
- d. Sopan, santun dan memberikan pelayanan lebih. MT Masalah yang terlahir dari Pesantren, menerapkan jiwa kesatriannya dalam melayani anggota, pihak BMT

bersikap dengan sebaik mungkin, tentunya dengan sikap sopan santun dalam bersikap, senyum salam sapa, tepat waktu, berpakaian santri, bertanggung jawab juga amanah dalam menjalankan tugasnya dan memberikan pelayanan lebih kepada anggota. Dengan pelayanan ini mampu menarik perhatian anggota terhadap BMT Masalah capem condong.

Sebuah kegiatan dikatakan efektif jika kegiatan tersebut berhasil dilaksanakan dengan baik. Seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana orang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Artinya apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya, maupun mutunya maka dapat dikatakan efektif. Berikut mekanisme efektivitas dalam strategi sistem jemput bola:

1. Perencanaan/waktu. Suatu rencana dikatakan efektif yaitu sejauh mana seseorang atau organisasi melaksanakan seluruh tugas pokoknya. Dalam perencanaan BMT Masalah Capem Condong dengan adanya strategi sistem jemput bola 12 tahun berjalan Alhamdulillah efektif, yang setiap hari mulai jam 08.00 wib sampai jam 10.00 wib kecuali hari jum'at libur, dalam satu hari sekitar 100 nasabah dipasar condong yang menabung.
2. Keterpaduan/adanya komunikasi. Dengan adanya komunikasi dan kerjasama yang baik antar anggota dalam mengkoordinasikan usaha kerja mereka maka BMT Masalah Capem Condong Selama ini efektif dengan adanya strategi sistem jemput bola, dimana nasabah yang sibuk bekerja ingin diberikan kemudahan dengan tabungan dijemput untuk menyimpan keuntungannya walaupun dengan nominal yang tidak banyak. Hal tersebut diiyakan oleh anggota koperasi yang berada di pasar condong bahwa mereka merasa terbantu dengan adanya sistem jemput bola ini, karena pekerjaannya tidak bisa ditinggalkan, sehingga beliau sangat bersyukur dengan adanya proses jemput bola ini dan dapat menghemat waktu beliau untuk berdagang.
3. Semangat kerja. Salah satu efektivitas organisasi atau perusahaan adalah semangat kerja yang mana kecenderungan seseorang berusaha lebih keras untuk mencapai tujuan organisasi, misalnya perasaan terikat, kebersamaan tujuan dan perasaan



memiliki, maka Alhamdulillah dengan adanya sistem jemput bola ini terbukti efektif dari pada di kantor terus menunggu nasabah, jadi karyawan yang mendatangi nasabah baik itu dirumah / di pasar dari mengambil berkasnya, menandatangani pengajuan bisa dirumah, pencairannya maksimal 7 hari dan minimal 3 hari.

Hal ini membuat anggota merasa nyaman dan puas, tentunya anggota akan sangat terbantu dengan adanya sistem ini, sehingga anggota tidak repot lagi untuk mengantri dan membuang waktu yang lama.

Kendala merupakan sebuah hambatan terhadap suatu rencana dalam mencapai suatu tujuan. Setiap rencana tidak jauh dari penolakan dan hambatan. Dalam menjalankan strategi sistem jemput bola untuk meningkatkan jumlah nasabah terdapat beberapa kendala-kendala diantaranya adalah:

1. Mobile printer. Bahwa kendala selama menjalankan sistem jemput bola yaitu terkait dengan mobile printernya yang kadang eror. Maka BMT harus lebih detail untuk mengetahui apakah server pusat sedang dalam perbaikan atau masalah dengan membandingkan dengan BMT cabang lainnya, biar transaksi berjalan dengan lancar.
2. Jumlah tabungan. Kendala yang dialami selama sistem jemput bola kadang jumlah tabungan yang hasil narik diluar tidak sama ketika digabung jumlahnya dikarenakan karena jatuh, untuk itu karyawan BMT harus lebih teliti dalam melayani anggotanya.
3. Keterbatasan waktu. Kendala yang dialami selama sistem jemput bola yaitu terkait keterbatasan waktu dan kurangnya karyawan yang menjalankan sehingga layanan jemput bola ini kurang berjalan dengan maksimal. Seharusnya layanan yang mendapat respon baik dari nasabah juga diiringi dengan waktu dan jumlah karyawan memadai sehingga layanan jemput bola ini berjalan dengan maksimal. Mampu memberikan layanan yang maksimal akan menciptakan kepuasan kepada nasabah.

## **KESIMPULAN**

Strategi sistem jemput bola adalah salah satu strategi pemasaran yang dilakukan untuk memberikan kepuasan dan meningkatkan nasabah, dan efektivitas adalah suatu kegiatan dikatakan efektif jika kegiatan tersebut berhasil dilaksanakan dengan baik, sedangkan kendala adalah hambatan suatu rencana dalam mencapai suatu tujuan, setiap rencana tidak jauh dari penolakan dan hambatan.

1. Strategi sistem jemput bola yang digunakan oleh BMT Masalahah Cabang Pebantu Condong adalah dengan cara memperbanyak sosialisasi, memberikan kalender buat promosi, sopan santun dan memberikan pelayanan lebih untuk anggota. Adapun nasabah harus datang ke kantor apabila untuk akad pembiayaan dan pencairan pembiayaan.
2. Efektivitas Strategi Sistem Jemput Bola yang dijalankan oleh BMT Masalahah Cabang Pebantu Condong untuk meningkatkan jumlah nasabah dengan menggunakan mekanisme perencanaan / waktu yang aktif , keterpaduan / adanya komunikasi serta kerjasama yang baik antar pihak BMT bersama anggotanya, dan semangat kerja oleh pihak BMT untuk menjemput tabungan serta ansuran dari anggota.
3. Kendala-kendala dalam menjalankan Strategi Sistem Jemput Bola di BMT Masalahah Cabang Pebantu Condong yaitu terkait dengan mobile printernya yang kadang eror, kadang jumlah tabungan yang hasil narik diluar tidak sama ketika digabung jumlahnya, dan keterbatasan waktu dan kurangnya karyawan yang menjalankan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Al-Qur'an Terjemahan. Depertemen Agama RI. (Penerbit Jabal dari tahun 2004-2014).
- Aini, W. Q. 2020. Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Profitabilitas pada PT. LKMS BMT Almabruk Batusangkar. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri. Batusangkar.
- Amalia, D. 2020. Pengaruh Promosi dengan Layanan Jemput Bola terhadap Minat Nasabah Bertransaksi Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wa Tamwil Darussalam Kuda Pembuan. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri. Palangka Raya.

- Asy-sya'bi, F. A. 2018. Analisis Efektivitas Sistem Pelayanan Jemput Bola pada BMT di Yogyakarta. Skripsi. Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah. Yogyakarta.
- Aziz, A. 2018. Pelaksanaan Produk Tabungan dengan Sistem Jemput Bola pada BMT Al-Fatayat Cabang Guguk Lima Puluh Kota. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri. Batusangkar.
- Burhan, B. 2001. Metodologi Penelitian Sosial. Surabaya: Airlangga University Press.
- Dosen Pendidikan2. 2022. Efektivitas adalah.  
<https://www.dosenpendidikan.co.id/efektivitas-adalah/>, 20Maret 2022 (19.35)
- Ghany, M. D. & Fauzan Almanshur. 2016. Metodologi penelitian kualitatif. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Hamida, N. 2017. Analisis Efektivitas Sistem penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Jemput Bola terhadap Rasio Profitabilitas pada BMT Al- Hikmah. Tugas Akhir. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung. Semarang.
- Hestanto. 2007. Pengertian BMT (BaitulMaal wa Tamwil).  
<https://www.hestanto.web.id/bmt/>. 17 Maret 2022 (09.30).
- Keunggulan. <https://bmtmasalah.co.id/keunggulan>. 08 Juli 2022 (09.55).
- Laita M, A. 2018. Peran Baitul Maal Mattamwil (BMT) dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat. Jurnal Ekonomi Syariah. (3): 6-7.
- Moleong, L. 2002. Metodolgi Penelitian Kualitatif. Bandung: Rosda Karya.
- Moleong, L. J. 2007. Metodologi peleitian kualitatif. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Nita, D. M. 2017. Analisis Strategi Pemasaran Produk BMT dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif dalam Perseptif Ekonomi Islam. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam. Lampung.
- Nuridin, I., S. H. 2019. Metode Penelitian Sosial. Surabaya: Media Sahabat Cendekia.
- Pengertian Sistem Jemput Bola Fungsi dan Tujuan Sistem Jemput Bola. <https://text-id.123dok.com/document/7q05057xy-pegertian-sistem-jemput-bola-fungsi-dan-tujuan-sistem-jemput-bola.html>. 20 Maret 2022 (21.27)
- Rudianto. 2015. Akuntansi Manajemen. Jakarta: Erlangga.
- Rohmatika, D. 2018. Analisis penerapan pembiayaan murabahah di baitul maal wa tamwil(BMT) capem gading. <https://id.scribd.com/presentation/421009000/Ppt-Laporan-Magang>. 07Juli 2022 (10.15).
- Saputro, H. E. 2018. Pengaruh Promosi terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah pada BMT Mentari Simbarwaringin. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN). Metro.
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Bandung: Alfabeta.

Sulistiowati, M. 2020. Efektivitas Sistem Jemput Bola (Personal Selling) pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN). Metro.

Sejarah Singkat. <https://bmtmasalah.co.id/sejarah/show>. 07 Juli 2022 (09.00).

Usman, H., P. S. 2003. Metode Penelitian Social. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Visi Misi. <https://bmtmasalah.co.id/visimisi/show>. 08 Juli 2022 (09.30).

Wulandari, F. 2018. Kepuasan Nasabah/Anggota dalam Menggunakan Sistem Jemput Bola pada BMT Fajar Kota Metro. Tugas Akhir. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN). Metro.

Ridwan,