ABSTRAK

Skripsi yang berjudul "Sistem Layanan Jemput Bola Dalam Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT MUDA (Mandiri Ukhuwah Persada) Kedinding Lor Surabaya", merupakan penelitian yang dilakukan di Jl. Kedinding Lor Gang Tanjung No-47-49 Surabaya. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan tentang bagaimana implementasi sistem layanan jemput bola pada BMT MUDA (Mandiri Ukhuwah Persada) Kedinding Lor Surabaya dan bagaimana motivasi menabung nasabah dengan adanya sistem layanan jemput bola yang diterapkan BMT MUDA (Mandiri Ukhuwah Persada) Kedinding Lor Surabaya.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah instrumen kunci, dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata atau kalimat yang tertulis mengarah pada tujuan penelitian. Teknik pengumpulan data penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa sistem layanan jemput bola merupakan sistem tabungan yang efektif untuk pemasaran, sistem tabungan yang memudahkan nasabah, sistem yang simpel atau sederhana, sistem yang tidak memaksa nasabah untuk selalu menabung, sistem yang menguntungkan, sistem yang aman, dan sistem yang mendidik. Motivasi menabung nasabah setelah adanya sistem layanan jemput bola adalah mengacu pada kebutuhan manusia pada umumnya yaitu sesuai dengan teori kebutuhan Maslow. Jika dikaitkan dengan teori tersebut kebutuhan nasabah akan menabung adalah kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, dan kebutuhan cinta memiliki-dimiliki. Sementara untuk kebutuhan selanjutnya yaitu kebutuhan penghargaan dan kebutuhan aktualisasi diri nasabah belum sampai pada tahap tersebut karena notabene nasabah masih tergolong menengah ke bawah, jadi belum terpikirkan untuk motif lebih dari pelayanan yang mudah dalam menabung di BMT MUDA (Mandiri Ukhuwah Persada) melalui sistem layanan jemput bola.

Berdasarkan uraian hasil penelitian, saran untuk penelitian ini adalah bagi pihak BMT MUDA (Mandiri Ukhuwah Persada) Kedinding Lor Surabaya diharapkan dapat mengembangkan strategi pemasaran, bukan hanya jemput bola saja. Bagi perbankan atau lembaga keuangan Syariah lainnya juga dapat menerapkan sistem layanan jemput bola sebagai salah satu strategi pemasaran. Dan bagi peneliti selanjutnya diharapkan mengadakan penelitian yang mendalam dan lebih luas tentang layanan jemput bola, misalnya biaya operasional dari layanan jemput bola itu sendiri.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Motivasi Menabung, dan *Bayt 'Almāl Wattamwil*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id