



Pick Up Strategy dalam Upaya Meningkatkan Intensi Menabung Pedagang di Pasar Gemblegan

Pick Up Strategy in an Effort to Increase the Saving Intention of Traders in the Gemblegan Market

Krisnawati¹, Risda Frestiana², Rofifah Aisyah Luthfi³, Susilaningsih⁴

¹²³⁴Universitas Sebelas Maret, Surakarta

krisnawati7932@student.uns.ac.id

Article History:

Received: 23 September 2023

Revised: 24 Oktober 2023

Accepted: 28 November 2023

Keywords: Saving Intention,
Pick Up Strategy, Banking

Abstract: *This study aims to increase savings intentions, especially for people who work as traders in the market by using a strategy, namely a pick-up strategy. The method used in this research is a qualitative method with an exploratory descriptive approach. The results of the research show that the financial management of traders in the Gemblegan market is still relatively poor, so in this case banking agencies take a role so that people's needs can be met, namely by implementing a pick up strategy. Based on the results of interviews conducted with three traders, they stated that by implementing this strategy they felt their desire to save was getting higher and their needs were also helped by the results of implementing the pick up strategy.*

ABSTRAK Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan intensi menabung terutama kepada masyarakat yang bekerja sebagai pedagang di pasar dengan menggunakan suatu strategi yaitu strategi jemput bola atau pick up strategy. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif eksploratif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan para pedagang di pasar Gemblegan masih tergolong kurang baik, sehingga dalam hal ini instansi perbankan mengambil peran agar kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi, yaitu dengan menerapkan pick up strategy. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan tiga orang pedagang menyatakan bahwa dengan diterapkannya strategi ini mereka merasa keinginan untuk menabung semakin tinggi dan kebutuhan mereka juga terbantu dari hasil implementasi pick up strategy. Oleh sebab itu dapat ditarik kesimpulan bahwa pick up strategy efektif dalam upaya meningkatkan intensi menabung di pasar Gemblegan.

Kata kunci – Intensi Menabung, Pick Up Strategy, Perbankan

PENDAHULUAN

Lembaga perbankan merupakan suatu sistem yang penting dalam perekonomian negara (Izza, 2017). Peran lembaga perbankan dalam keberjalanan usahanya adalah sebagai produsen

yang memiliki produk untuk dipasarkan kepada nasabah-nasabahnya, sedangkan yang berperan sebagai konsumen adalah para nasabah bank yang membeli produk-produk yang ditawarkan (Masruro & Amriani, 2023). Saat ini jenis bank yang mulai bermunculan dalam menjalankan kegiatan pembiayaannya sudah bervariasi, salah satunya adalah perbankan yang bergerak dalam menghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat sesuai dengan undang-undang No.10 tahun 1998 tentang Perbankan.

Perbankan merupakan lembaga yang dibentuk guna melayani kebutuhan jasa-jasa perbankan terutama pada masyarakat dengan golongan ekonomi menengah ke bawah, terutama pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia (Siligar & Hidayah, 2023). Perbankan memiliki peran yang penting dalam membantu masyarakat mengatasi kesulitan dan mempersiapkan kebutuhan di masa depan, terutama dalam kondisi mendesak seperti salah satu produk perbankan yaitu tabungan. Tabungan ialah salah satu sumber utama dana bagi bank. Dana ini digunakan oleh bank untuk memberikan pinjaman kepada nasabah lain, menginvestasikan dalam instrumen keuangan, dan menjalankan operasinya. Menurut Rifa'i lembaga perbankan selain mengedepankan produk saja, namun hal lain yang penting adalah meningkatkan mutu pelayanan yang diberikan untuk produk tersebut (2019). Salah satu cara untuk mewujudkannya adalah melalui pemberdayaan sistem menabung yang baik. Umumnya sistem menabung yaitu ketika nasabah ingin melakukan transaksi harus datang langsung menabung ke kantornya, hal ini yang membuat masyarakat enggan untuk menabung Menurut Wijaya dan Hikmah (2018) manfaat dari menabung adalah untuk melatih seseorang dapat bertanggung jawab, belajar hemat, dan dapat mengelola uangnya dengan baik. Namun kenyataannya, masih banyak masyarakat yang enggan untuk menabung padahal pada era digital seperti saat ini sudah tersedia internet dan gadget, terlebih sekarang banyak bermunculan *platform* belanja online yang memudahkan masyarakat berbelanja menjadikan masyarakat di zaman sekarang memiliki gaya hidup yang foya-foya (*Validnews.id*).

Tabungan Masyarakat Desa (Tamades) adalah salah satu produk yang ada di Perbankan, tamades merupakan tabungan yang ditujukan untuk masyarakat pedesaan khususnya dalam Perbankan yang menjadi target adalah para pedagang-pedagang yang ada di pasar. Tamades memberikan kemudahan dan keringanan kepada para nasabahnya untuk memiliki suatu investasi jangka panjang berupa rekening tabungan yang dapat diambil sewaktu-waktu jika dibutuhkan.

Minat merupakan dorongan yang kuat bagi seseorang untuk melakukan suatu kegiatan dalam mewujudkan tujuan dan cita-cita yang ingin dicapai, sedangkan konsumen merupakan suatu kunci keberhasilan dari suatu perusahaan guna mencapai suatu tujuan (Siligar & Hidayah,

2023). Salah satu tujuan perbankan adalah menghasilkan *profit* agar dapat bertahan hidup serta berkembang dengan baik, sehingga diperlukan suatu upaya agar tujuan tersebut dapat tercapai (Bethariatisna, 2019). Salah satu hal yang dapat diupayakan perbankan dalam mencapai tujuannya adalah meningkatkan upaya dalam menarik minat nasabah dalam menabung, Perbankan menerapkan strategi pemasaran yang baik. Pemasaran menurut Kotler yaitu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dalam menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (dalam Amin dkk., 2023).

Adapun strategi pemasaran yang digunakan untuk mengenalkan produk yaitu melalui sistem digital dan *face to face*. Penerapan strategi *face to face* yang dilakukan Perbankan adalah layanan sistem jemput bola. Layanan sistem jemput bola merupakan fasilitas layanan tambahan yang diberikan suatu instansi agar para konsumen atau nasabahnya tertarik pada salah satu produk yang diberikan, dalam hal perbankan produk yang dimaksudkan adalah produk simpanan tabungan (Siligar & Hidayah, 2023). Strategi sistem jemput bola ini dilakukan sebagai salah satu strategi promosi untuk mendekatkan diri kepada masyarakat dengan cara mempermudah nasabah dalam mengakses layanan di Perbankan.

Beberapa penelitian sebelumnya telah menyoroti pentingnya sistem jemput bola dalam industri perbankan sebagai strategi untuk meningkatkan pelayanan pelanggan. Penelitian terdahulu yang menyatakan mengenai keefektifan dan efisiensi strategi jemput bola dalam memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah adalah pada penelitian yang dilakukan oleh Muslihul Umam dan Rifki Rufaida, hasil penelitian yang telah dilakukan menyatakan bahwa layanan jemput bola dirasa paling efisien karena memudahkan nasabah untuk menabung tanpa harus datang ke kantor (2019). Sulistiowati juga mengatakan bahwa sistem jemput bola merupakan strategi yang efektif dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung (2020). Namun, pernyataan tersebut tidak sesuai dengan hasil penelitian Aini yang menyatakan bahwa layanan jemput bola belum mampu untuk meningkatkan minat nasabah tabungan mudharabah BPRS Lantabur Tebu Ireng Cabang Sidoarjo (2022).

Berdasarkan kajian diatas, penelitian ini penting untuk dilakukan secara lebih mendalam agar kesenjangan penelitian terdahulu dapat berkurang dan strategi jemput bola dapat menjadi salah satu strategi yang dapat dipilih untuk dapat meningkatkan pelayanan bank dan bermanfaat bagi masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup mereka. Strategi jemput bola yang dilakukan oleh Perbankan sebagai salah satu strategi promosi yang berupaya untuk mendekatkan diri kepada masyarakat dengan cara mempermudah nasabah untuk mengakses layanan di Perbankan. Dengan demikian, dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui

apakah strategi jemput bola yang dilakukan oleh Perbankan dapat efektif untuk meningkatkan intensi menabung. Adapun indikator yang digunakan untuk mengukur tingkat efektivitas pelayanan sistem jemput bola adalah prosedur pelayanan, waktu penyelesaian, biaya pelayanan, produk pelayanan, sarana dan prasarana, serta kompetensi petugas pelayanan (Widiyjayanti, 2014).

Dari fenomena dan hasil penelitian terdahulu maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “*Pick Up Strategy* dalam Upaya Meningkatkan Intensi Menabung Pedagang di Pasar Gemblegan”.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, yaitu untuk mengetahui gambaran mengenai kondisi nyata pedagang di pasar Gemblegan terutama dalam hal yang berkaitan dengan intensitas menabung. Data penelitian dikumpulkan dengan menggunakan metode kualitatif dalam bentuk verbal dengan sumber data observasi dan wawancara bersama dengan beberapa pedagang di Pasar Gemblegan mengenai keinginan mereka untuk menabung, kendala, hingga keefektifan *pick up strategy* dalam memecahkan masalah dalam hal menabung. Teknik pengambilan data adalah dengan melakukan wawancara dengan beberapa responden yang berguna untuk memberikan penjelasan mengenai kondisi secara nyata kepada peneliti mengenai data yang dibutuhkan dalam penelitian.

HASIL DAN DISKUSI

Berikut ini hasil pengumpulan data mengenai intensi menabung para pedagang di Pasar Gemblegan yang diperoleh dengan observasi dan wawancara.

a. Kendala Intensitas Menabung

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada para pedagang di Pasar Gemblegan bahwa pengelolaan keuangan para pedagang di pasar Gemblegan masih tergolong kurang baik karena belum mampu secara konsisten menyisihkan uang yang dimiliki untuk ditabung. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan waktu yang dimiliki para pedagang pasar apabila harus menyetorkan uang tabungan ke bank. Dengan kondisi tersebut, langkah yang diambil oleh para pedagang untuk memenuhi kebutuhan mendesak atau kebutuhan diluar dugaan karena tidak memiliki tabungan adalah dengan cara berhutang kepada pihak terdekat para pedagang. Tentu cara yang diambil oleh para pedagang pasar Gemblegan untuk memenuhi kebutuhan mendesaknya bukan merupakan cara yang efektif dalam menyelesaikan masalah, bahkan kebijakan tersebut

bisa saja menjadi masalah baru yang harus dihadapi oleh para pedagang dikarenakan bunga yang harus dibayarkan dari hutang yang dipinjam.

b. Persepsi Urgensi Menabung untuk Jangka Panjang

Berdasarkan hasil wawancara, mayoritas pedagang di Pasar Gemblegan mengatakan bahwa menabung merupakan suatu kegiatan yang sangat penting dalam memenuhi kebutuhan jangka pendek bahkan jangka panjang, alasan yang mendasari atas jawaban dari para pedagang adalah sebagai berikut:

- 1) Menabung dapat digunakan untuk kebutuhan dana darurat
- 2) Menabung dapat meminimalisir adanya hutang dengan orang lain
- 3) Menabung dapat digunakan untuk membayar sekolah anak atau membeli kebutuhan anak sekolah
- 4) Menabung sebagai sarana mengelola keuangan untuk simpanan jangka panjang
- 5) Menabung menjadikan seseorang lebih disiplin dalam menyisihkan uang
- 6) Menabung digunakan untuk investasi jangka panjang

c. Solusi dari Kendala Intensitas Menabung

Penerapan *pick up strategy* menjadi salah satu kebijakan efektif dari Perbankan dalam meningkatkan intensi nasabah lama di pasar Gemblegan. Hampir seluruh nasabah yang ada di pasar Gemblegan menabung setiap hari dengan jumlah setorannya yang relatif konsisten. Selain melakukan pelayanan yang optimal kepada nasabah lama, pegawai bank juga melakukan sosialisasi dengan tujuan meningkatkan nilai produksi bank yaitu dengan menawarkan produk-produk tabungan yang dimiliki oleh bank sehingga menarik perhatian pedagang pasar untuk turut menabung menjadi nasabah di bank. Pegawai bank juga menjelaskan terkait keunggulan serta pelayanan yang diberikan oleh bank kepada nasabah dengan tujuan dapat membantu para pedagang pasar dalam mengelola keuangan untuk investasi jangka panjang dalam bentuk tabungan. Selain itu, Perbankan juga memberikan hadiah berupa *tumbler* kepada para nasabah tabungan baru. Dari hasil sosialisasi yang dilakukan dengan *pick up strategy* dan hadiah *tumbler* yang ditawarkan, berhasil menambah nasabah baru bank pada produk tabungan. Pedagang pasar juga termotivasi dari nasabah lama bank yang telah memiliki jumlah tabungan untuk memenuhi kebutuhan operasionalnya di pasar maupun kebutuhan sehari-hari dengan mudah tanpa perlu harus berhutang pada pihak lain.

Tabungan masyarakat desa atau lebih populer dengan sebutan tamades merupakan salah satu produk tabungan dari Perbankan yang diperuntukkan untuk masyarakat khususnya masyarakat desa. Tabungan jenis ini dapat ditujukan baik untuk nasabah

perorangan, lembaga/instansi, maupun nasabah atas nama badan usaha. Keunggulan yang ditawarkan dari tamades antara lain:

- 1) Simpanan nasabah aman karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
- 2) Uang terus tumbuh dengan suku bunga yang kompetitif yaitu sebesar 2%
- 3) Adanya layanan perbankan berupa jemput bola (*Pick up strategy*) yang semakin memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi tabungan
- 4) Biaya administrasi dan biaya tutup rekening yang relatif murah dimana masing-masing hanya perlu membayar sebesar Rp2.000,00 dan Rp5.000,00
- 5) Nasabah tabungan berkesempatan untuk meraih berbagai jenis hadiah dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Pick up strategy atau sering dikenal dengan strategi jemput bola merupakan suatu cara yang dilakukan dengan mendatangi nasabah. Salah satu produk yang menggunakan strategi ini adalah tabungan masyarakat desa (Tamades). Tabungan dengan sistem jemput bola adalah sesuatu yang disimpan atau dititipkan berupa uang di dalam lembaga keuangan yang dilakukan dengan mendatangi atau mencari nasabah melalui cara *door to door* atau dengan pegawai bank menjemput langsung dana atau uang yang akan disimpan oleh nasabah (Huda, N & Hudori, 2017, hlm. 167). *Pick up strategy* merupakan strategi yang sangat efektif untuk digunakan pada produk tabungan dimana strategi ini akan lebih mendekatkan nasabah dengan pihak bank. *Pick up strategy* ini dilakukan oleh pegawai bank dengan mendatangi nasabah tabungan yang ada di pasar Gemblegan untuk menarik setoran tabungan nasabah. Pegawai bank akan menginput transaksi dan memberikan slip setoran kepada nasabah sebagai bukti transaksi penyetoran tabungan. Kemudian, sistem akan otomatis menambah jumlah setoran nasabah sehingga rekening koran akan merekap transaksi yang terjadi. Dengan demikian, nasabah tabungan tidak perlu khawatir terhadap pengelolaan keuangannya di Perbankan dikarenakan adanya bukti berupa slip dari setiap transaksi yang dilakukan.

Siligar dan Hidayah (2023) menjelaskan penerapan *pick up strategy* memiliki manfaat bagi instansi yaitu meningkatkan jumlah nasabah dan sekaligus menjaga komunikasi bank terhadap nasabah, sedangkan bagi nasabah layanan ini bermanfaat untuk mempermudah mereka karena nasabah tidak perlu datang ke kantor jika ingin mengangsur atau melakukan pembiayaan sehingga dapat menghemat waktu serta biaya nasabah.

d. Persepsi Pedagang Mengenai *Pick Up Strategy*

Berdasarkan hasil wawancara mengenai penerapan sistem jemput bola (*pick up strategy*) oleh Perbankan yang dilakukan selama kegiatan magang, para nasabah merasa terbantu dengan pelayanan yang diberikan oleh bank. Nasabah mengaku lebih memiliki tanggung jawab untuk menyisihkan uangnya guna menabung dan Perbankan dengan *pick up strategy* nya membantu nasabah dalam memiliki investasi jangka panjang yang dapat digunakan nasabah apabila memiliki kebutuhan mendesak sewaktu-waktu. *Pick up strategy* ini diterapkan setiap hari oleh pegawai bank (AO Dana) dengan mendatangi nasabah-nasabah yang ada di pasar Gemblegan. Dalam penerapan *pick up strategy* ini, nasabah merasa tidak hanya terbantu dalam hal penyimpanan uang atau menabung saja, tetapi juga terbantu dengan kemudahan dalam pengambilan tabungan apabila dibutuhkan segera. Dari penerapan *pick up strategy* tersebut, nasabah tidak perlu mengkhawatirkan atas pengelolaan keuangan miliknya di bank, dikarenakan setiap transaksi yang masuk maupun keluar akan diberikan bukti berupa slip setoran maupun slip penarikan, sehingga akan terotomatisasi oleh sistem.

Hasil wawancara dan sosialisasi yang dilakukan oleh Perbankan kepada para pedagang pasar Gemblegan antara lain, bu Sutijem (salah satu nasabah lama Perbankan) mengaku hanya menyimpan uangnya di bank seminggu sekali, dikarenakan tidak ada waktu untuk datang ke bank dalam keperluan menabung, sehingga uang yang seharusnya digunakan untuk menabung tercampur dengan uang operasional harian yang berdampak pada kondisi keuangan yang kurang terstruktur, namun dengan adanya *pick strategy* pengelolaan keuangan bu Sutijem menjadi lebih baik. Sementara itu, ibu Senen menjelaskan bahwa penerapan *pick up strategy* dan pemberian hadiah bagi calon nasabah yang membuka tabungan baru menyebabkan terciptanya hubungan yang baik antara nasabah dan pihak bank, dengan sosialisasi yang diterapkan oleh pihak bank nasabah dapat mengenal produk dan menarik minat calon nasabah baru untuk membuka tabungan di Perbankan. Selanjutnya bapak Jatmiko menjelaskan bahwa *pick up strategy* merupakan sebuah layanan yang disukai oleh masyarakat terutama pedagang Gemblegan, dikarenakan nasabah tabungan tidak perlu datang ke Perbankan untuk menabung.

Manfaat penerapan *pick up strategy* dalam produk tabungan yang dilakukan Perbankan berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Kepuasan Nasabah

Sistem jemput bola dapat meningkatkan kepuasan nasabah karena mereka tidak perlu menghabiskan waktu dan tenaga untuk pergi ke bank. Hal ini membuat nasabah merasa dihargai dan dilayani dengan baik oleh bank.

2) Kemudahan Akses

Sistem ini memberikan kemudahan akses bagi nasabah yang mungkin memiliki keterbatasan mobilitas, seperti orang tua, penyandang cacat, atau mereka yang tinggal di daerah yang jauh dari cabang bank.

3) Efisiensi Waktu

Nasabah dapat menghemat waktu yang biasanya digunakan untuk pergi ke bank dan menunggu layanan. Mereka dapat mengatur jadwal yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

4) Peningkatan Keamanan

Dengan tidak perlu membawa uang tunai atau cek dalam jumlah besar ke bank, sistem jemput bola dapat meningkatkan keamanan keuangan nasabah.

5) Produktivitas

Nasabah dapat lebih fokus pada pekerjaan atau aktivitas lainnya karena tidak perlu mengganggu rutinitas mereka untuk pergi ke bank.

6) Dukungan Digital

Sistem jemput bola sering melibatkan teknologi digital yang dapat mendukung transformasi digital dalam layanan perbankan, seperti penggunaan aplikasi perbankan dan *platform online*.

7) Pertumbuhan Nasabah

Dengan memberikan layanan yang nyaman dan terjangkau, bank dapat menarik lebih banyak nasabah yang sebelumnya mungkin enggan membuka rekening tabungan.

8) Penyediaan Informasi

Selain mengambil dan mengantarkan uang, *pick up strategy* juga dapat digunakan untuk memberikan informasi perbankan, edukasi keuangan, dan konsultasi kepada nasabah.

9) Peningkatan Loyalitas

Nasabah yang merasa dilayani dengan baik oleh bank cenderung lebih loyal. Mereka mungkin lebih cenderung mempertimbangkan bank tersebut untuk layanan keuangan lainnya seperti pinjaman, investasi, atau produk lainnya.

10) Fleksibilitas dan Kemudahan Bertransaksi

Nasabah dapat menabung atau mengambil uang kapan saja sesuai dengan jadwal yang mereka tentukan, sehingga meningkatkan fleksibilitas dalam bertransaksi.

KESIMPULAN

Berdasarkan penggalan data di atas dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya para pedagang di pasar di Pasar Gemblegan menyadari akan pentingnya menabung untuk memenuhi kebutuhan mereka, namun terhalang oleh waktu, karena bagi mereka waktu adalah uang, sehingga sebagai alternatif pemecahan masalah dalam meningkatkan intensi menabung para pedagang di Pasar Gemblegan, Perbankan menggunakan *pick up strategy*. Uraian mengenai *pick up strategy* yang dilakukan oleh Perbankan telah berjalan dengan efektif hingga terlihat bahwa upaya ini dapat meningkatkan intensi berwirausaha para pedagang di Pasar Gemblegan. Hal ini dibuktikan melalui semakin banyaknya jumlah nasabah yang berpartisipasi dalam kegiatan menabung pada produk Tamades yang menjadi produk utama, selain itu manfaat yang dapat dirasakan oleh nasabah melalui strategi yang dilakukan adalah pedagang pasar termotivasi dari nasabah lama bank yang telah memiliki jumlah tabungan untuk memenuhi kebutuhan operasionalnya di pasar maupun kebutuhan sehari-hari dengan mudah tanpa harus berhutang pada pihak lain, sehingga hal ini dapat menjadi suatu dampak yang positif bagi masyarakat terutama bagi pedagang pasar.

PENGAKUAN

Penulis mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing yang telah membimbing dalam penulisan artikel ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak perbankan dan pedagang pasar gemblegan yang telah memberikan data yang diperlukan dalam penelitian ini sehingga penelitian dapat terselesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Aini, Nur Ismawatul. 2022. "Pengaruh Layanan Jemput Bola dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Mudharabah dengan Religiusitas sebagai Variabel Moderasi di BPRS Lantabur Tebuireng Cabang Sidoarjo." *Kumpulan Skripsi UIN Sunan Ampel Tahun 2022*, Surabaya: UIN Sunan Ampel.

- Amin, L., Fauzi, A., Jaya, F., Hasanah, N., & Seituni, S. (2023). Sistem Jemput Tabungan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Pada Nasabah Pasar Dan Sistem Bagi Hasil. *Journal of Community Empowerment and Innovation*, 2(3), 88-93.
- Aziz, A. (2018). Pelaksanaan Produk Tabungan Dengan Sistem Jemput Bola Pada BMT AL Fataya Cabang Guguak Lima Puluh Kota. *Kumpulan Skripsi IAIN Batusangkar Tahun 2018*, Hlm. 34. FEBI Institut Agama Islam Negeri Batusangkar.
- Betariatisna, A. (2019). Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Efektivitas Pengelolaan Hutang dan Tingkat Kredit yang Disalurkan terhadap Profitabilitas Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Kabupaten Tabanan (Periode 2012-2016). *JSAM (Jurnal Sains, Akuntansi dan Manajemen)*, 1(3), 242-282.
- Izza, A. (2017). Peran historis perbankan dalam perekonomian Indonesia. Dinar: *Jurnal Prodi Ekonomi Syariah*, 1(1), 20-43.
- Masruro, A. A., & Amriani, S. D. (2023). Sistem Jemput Bola Dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Pada Siswa di Situbondo. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(11), 6861-6866.
- Rifa'i. Khamdani. (2019). *Membangun Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu Grup Yogyakarta.
- Siligar, M., & Hidayah, A. F. (2023). Strategi Jemput Bola Dalam Meningkatkan Minat Nasabah: (Studi Kasus Pada BPRS Metro Madani Cabang Kalirejo). *Srikandi: Journal of Islamic Economics and Banking*, 2(1), 45-54.
- Umam, M., & Rufaida, R. (2019). Motivasi Menabung Nasabah Melalui Sistem Service Jemput Bola di BMT NU. *Kabilah : Journal of Social Community*, 4 (1).
- Sulistiowati, M. (2020). *Efektivitas Sistem Jemput Bola (Personal Selling) pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung*. (Doctoral dissertation, IAIN Metro).
- Widiyjayanti, N. (2014). Efektivitas Pelayanan Dengan Sistem Jemput Bola dalam Pengurusan IMB di Badan Pelayanan Perizinan Terpadu (BPPT) Tulungagung. *Publika*, 2(3).
- Wijaya, A. H. (2022). *Selubung Candu Gaya Hidup Digital*. Jakarta: Validnews.id.
- Wijaya, T., & Hikmah, S. N. (2018). Preferensi Wadhiah di Lembaga Keuangan Non Bank (Studi di Koperasi Syariah Nuri (KSN) Jatim Cabang Kalibaru. *PROFIT: Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 2(2), 73-84.