

BAB V

PEMBAHASAN

A. Peran Account Officer Funding dalam Mengembangkan Produk Simpanan Mudharabah di Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah

Strategi pemasaran merupakan salah satu cara dalam mengembangkan usahanya untuk menarik minat konsumen sehingga menggunakan produk barang atau jasa yang dimilikinya serta lebih dikenal pasar. Begitu pula dalam dunia lembaga keuangan atau koperasi seperti dalam penelitian ini. Dimana lembaga keuangan yang bergerak berdasarkan prinsip syariah harus mengembangkan produk yang dimilikinya sehingga lebih dikenal banyak orang dengan menggunakan strategi yang efektif dan efisien.

Disini peran account officer funding dalam proses pengembangan produk simpanan mudharabah adalah dengan mendatangi maupun dengan brosur yang disebar sebagai sumber informasi kepada masyarakat secara luas. Setelah mendapatkan anggota yang baru maka account officer funding harus mampu mengelolanya dengan baik menggunakan pelayanan yang prima kepada anggota.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan untuk mengembangkan produk mudharabah di Koperasi Syariah Al Mawaddah yaitu dengan menggunakan strategi marketing dengan menyebar brosur atau dengan mengadakan promosi atau *advertising* dan *sales promotion*

yang bertujuan untuk mengenalkan lembaga keuangan dan produk jasa yang ditawarkan. Selain itu, terdapat account officer yang bertugas untuk mengenalkan produk jasa kepada khalayak umum dengan strategi yang lebih efektif ketika dilakukan. Seperti halnya ketika mengembangkan produk simpanan mudharabah yang merupakan produk simpanan pada lembaga keuangan syariah. Peran account officer funding dalam mengembangkan produk mudharabah terdapat beberapa hal, seperti:

1. Mengelola account

Lembaga keuangan Koperasi Syariah Al Mawaddah melalui Account Officer Funding mampu mengelola account agar nasabah mendapatkan optimalisasi dari setiap transaksi yang dilakukannya serta bertanggung jawab terhadap kondisi anggota. Account officer mampu mengelola anggota lama dengan baik serta bisa menambah jumlah anggota simpanan yang baru dari anggota yang lama sehingga menambah efisiensi waktu.

Hal tersebut juga sesuai dengan hasil penelitian lapangan bahwa pihak koperasi juga memberikan saran kepada anggota lama untuk memberikan saran kepada kerabat atau teman anggota untuk mengenalkan produk yang dimiliki oleh koperasi. Dalam praktiknya proses pengelolaan account yang dilakukan oleh koperasi untuk memberitahu informasi mengenai produk koperasi melalui orang lain dengan strategi personal selling. Sehingga sangat membantu sekali untuk mengelola account pelayanan kepada nasabah dengan lebih

mudah dan efisien, sebab tingkat kepercayaan masyarakat bisa terlihat dari testimoni atau saran orang sekitarnya.

Table 5.1 jumlah anggota simpanan

Tahun	Jumlah anggota simpanan
2019	349 anggota

Berdasarkan tabel jumlah anggota simpanan tersebut, ternyata minat dari masyarakat untuk menabung juga tinggi sehingga produk simpanan mudharabah selalu menjadi andalan masyarakat untuk menyimpan dananya di lembaga keuangan syariah.

2. Mengelola simpanan

Lembaga koperasi melalui account officer funding mampu memasarkan produk simpanan sebagai produk unggulan untuk memberikan keuntungan kepada lembaga. Account officer mampu memasarkan produk meskipun tidak menggunakan brosur atau *pamflet* namun dengan *face to face* dari anggota yang lama kepada masyarakat sekitar atau kerabat dekat.

Hal ini juga sesuai dengan yang dikatakan oleh Siti Kalimah bahwa pihak koperasi sudah tidak menggunakan brosur atau menyebarkannya di beberapa tempat agar dikenal orang, melainkan sudah menggunakan personal selling yang bertujuan untuk mengenalkan produk koperasi dengan mengandalkan anggota yang lama sehingga mengajak calon anggota baru untuk menyimpan dananya di koperasi. Sehingga peran

account officer menjadi tonggak utama sebagai penghubung antara lembaga keuangan dengan anggota oleh sebab itu perlu sekali menjaga hubungan dan pelayanan yang baik agar anggota merasa nyaman dan percaya dengan pelayanan yang diberikannya.

3. Mengelola profitability

Pihak lembaga Koperasi Syariah Al Mawaddah melalui account officer funding juga berperan untuk mendapatkan keuntungan yang terbaik dari jenis produk pembiayaan daripada produk simpanan. Keuntungan yang didapatkan oleh pihak koperasi adalah berasal dari jumlah simpanan yang masuk ke dalam koperasi sehingga bisa digunakan dalam bentuk pembiayaan usaha sehingga bisa mendapatkan keuntungan dari hasil usaha yang diperoleh.

Hal tersebut juga sesuai dengan hasil penelitian yang mana pendapatan atau yang lebih besar diperoleh oleh koperasi adalah simpanan wadiah yang mana sistem yang digunakan memang hanya menitipkan dana di lembaga keuangan tanpa harus menentukan prosentase bagi hasil yang diperoleh. Oleh karena itu, banyak sekali anggota yang melakukan simpanan di koperasi dengan menggunakan produk wadiah. Selain itu, pihak koperasi juga memberikan imbalan atau tanda terimakasih atas kepercayaan yang diberikan dalam bentuk barang kebutuhan yang sangat disukai dan digemari oleh para ibu-ibu dan anggota yang menyimpan.

Seperti hasil penelitian lapangan bahwa pihak koperasi juga memberikan saran kepada anggota lama dan kerabat atau teman anggota untuk mengenalkan produk yang dimiliki oleh koperasi. Sehingga banyak orang lebih mengenal koperasi dengan luas melalui hubungan persaudaraan atau pertemanan anggota. Strategi marketing yang digunakan dalam Koperasi Syariah Al Mawaddah adalah *public relations* and *publicity* serta *personal selling*. Dimana pihak koperasi melakukan pemasaran produk simpanan melalui cara mengenalkan dengan promosi di beberapa tempat umum serta bisa dengan cara mendatangi setiap orang. Hal tersebut juga sesuai dengan teori dari variable promosi yang meliputi *Advertising, Sales promotion, Public relations and publicity* dan *Personal selling*. Oleh karena itu, proses pemasaran yang digunakan oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah sesuai dengan konsep dalam strategi pemasaran yang sudah di terapkan oleh teori pemasaran.

Hal tersebut juga sesuai dengan dengan teori Hermawan Kertajaya dan M Syakir Sula yang mengatakan bahwa bauran pemasaran atau marketing mix dalam perspektif syariah terdapat produk, harga, tempat, dan promosi.⁶¹ Dimana promosi dalam sebuah lembaga keuangan bertujuan untuk menginformasikan, mempengaruhi, dan membujuk serta mengingatkan tentang jasa perusahaan keuangan dan bauran pemasaran. Sebab melihat konsep pemasaran tersebut harusnya dilakukan secara terus menerus untuk menambah jumlah anggota dan simpanan sehingga lebih

⁶¹ Hermawan Kertajaya dan M Syakir Sula, *Marketing Syariah*, (Gema Insani, Jakarta, 2008) hal, 54

dikenal banyak orang. Maka dari itu memang penting untuk selalu melakukan inovasi terbaru dalam mengelola account, mengelola simpanan dan mengelola profitability yang merupakan tugas dari seorang account officer funding.

Hasil penelitian tersebut juga sesuai dengan hasil penelitian dari Endah Amanah dengan judul Strategi personal selling dalam meningkatkan minat pengunjung studi deskriptif kualitatif pada tembok rumah budaya, bantul yang memperoleh hasil bahwa strategi marketing yang digunakan dengan personal selling mampu meningkatkan minat pengunjung dengan lebih signifikan. Selain itu, penelitian dari Pradina Choirinta dengan judul Analisis strategi pemasaran personal selling dalam meningkatkan minat anggota untuk menabung dan pengajuan pinjaman di koperasi syariah al mizan wlingi memperoleh hasil bahwa strategi tersebut dapat meningkatkan minat anggota untuk menabung serta mendapatkan respon yang baik dari para anggota.⁶²

Sedangkan strategi marketing yang dilakukan di Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah dengan melakukan promosi dengan sistem jemput bola ke rumah atau sekolah maupun tempat usaha anggota. Hal itu dikarenakan pihak anggota merasa malu karena menyimpan dana dalam jumlah yang sedikit. Bentuk promosi yang dilakukan adalah *advertising* dan *public reality* yang berada di daerah

⁶² Pradina Choirinta, *Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Minat Anggota Untuk Menabung Dan Pengajuan Pinjaman Di Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi*, (skripsi IAIN Tulungagung, Tulungagung, 2019)

tempat kantor berada sehingga lebih dikenal masyarakat bahkan juga memberikan CRS yang diberikan kepada desa setempat. Hal itu menjadi salah satu bentuk kepedulian dari adanya koperasi serta membantu mengembangkan koperasi lebih besar dan maju. Peran account officer funding dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah yaitu seperti:

1. Mengelola account

Dalam mengelola account pihak account officer funding melakukan pendekatan dengan anggota yang lama sehingga mampu mengelola anggota yang lama untuk bisa menambah anggota yang baru. Pendekatan yang dilakukan tersebut untuk memberikan pelayanan secara langsung kepada anggota dengan sistem jemput bola. Sehingga account officer funding harus mendatangi rumah maupun tempat yang sering dikunjungi oleh anggota untuk memberikan pelayanan exclusive sehingga memberikan banyak sekali kemudahan kepada anggota.

Berdasarkan data yang diperoleh di lapangan jumlah anggota simpanan mudharabah di Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah ini selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal itu dikarenakan peran account officer funding yang mencari anggota baru untuk menyimpan dananya di lembaga keuangan sehingga mampu mengelola account.

Tabel 5.2 jumlah anggota simpanan

Tahun	Jumlah anggota simpanan
2019	422 anggota

Berdasarkan hasil penelitian lapangan memperkuat bukti bahwa account officer sangat berperan aktif dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah sehingga bisa meningkatkan keuntungan bagi lembaga dan juga anggota.

2. Mengelola simpanan

Account officer funding mampu memasarkan produk simpanan yang digunakan dengan mendatangi beberapa tempat yang memiliki potensi besar untuk proses penghimpunan dana seperti tempat usaha, pasar, sekolah, maupun rumah. Hal tersebut bisa dilakukan untuk meningkatkan dana yang masuk ke dalam lembaga sehingga bisa membantu lembaga dalam operasional dan memperoleh keuntungan dalam mengelola uang masuk.

Account officer akan mendatangi tempat yang baru untuk menemukan target pasar yang lebih luas serta bisa berjejaring dalam meningkatkan potensi mendapatkan anggota baru dan meningkatkan simpanan. Hal itu bisa dilakukan dengan menggunakan strategi jemput bola yang sering dilakukan oleh koperasi. Strategi jemput bola memang sangat efektif dilakukan ketika banyak anggota yang enggan datang ke kantor untuk menabung sehingga alternatif terbaik yang dilakukan adalah

mendatangi rumah maupun tempat usaha anggota simpanan untuk mengambil uang dan transaksi simpanan.

3. Mengelola profitability

Dalam mengelola profitability, account officer funding juga mampu berperan untuk memberikan keuntungan dari produk yang dikelola. Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union memperoleh keuntungan dana dari produk jasa yang dimilikinya. Account officer funding juga berperan dalam mengelola profitability dengan mencari anggota yang menabung serta melakukan pinjaman untuk usaha dan bisa mendapatkan keuntungan dengan jumlah anggota baru yang sesuai dengan target account officer funding.

Hal tersebut juga sesuai dengan hasil penelitian lapangan bahwa account officer funding bertugas sebagai marketing sekaligus memberikan pelayanan ke anggota secara langsung yang masuk dalam bagiannya. Hal itu menjadi salah satu peran dari account officer funding dalam memberikan pelayanan prima kepada anggota sehingga membuat anggota merasa nyaman dan aman untuk menyimpan dana di koperasi serta memudahkan anggota untuk melakukan transaksi. Sistem jemput bola yang dilakukan tersebut memang mampu menjadi solusi terbaik di tengah persaingan bisnis keuangan yang sudah merebak di seluruh daerah.

Hal tersebut sesuai dengan teori Veithzal Rivai yang menyatakan bahwa account officer merupakan *point of contact* antara lembaga

keuangan dengan pihak customer, dimana account officer harus memelihara hubungan dengan anggota dan wajib memonitori seluruh kegiatan anggota secara terus menerus.⁶³ Sehingga hal itu menjadi salah satu kunci terbaik dalam mengelola sebuah lembaga keuangan dengan adanya account officer funding dalam menghimpun dana sehingga bisa disalurkan melalui pembiayaan dan bisa mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu account officer harus mampu bekerja sesuai dengan target dari lembaga untuk mengoptimalkan keuangan serta mampu menghadapi persaingan bisnis dengan lembaga keuangan lainnya.

Begitu juga dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Nofi Anggraini dengan judul “Peran account officer funding dalam meningkatkan loyalitas nasabah untuk menabung di PT. BPRS UMMU Bangil” bahwa account officer funding melakukan kegiatan layanan system jemput tabungan secara langsung kepada nasabah untuk mempermudah nasabah dalam kegiatan setor dan penarikan tabungan.⁶⁴ Selain itu juga, penelitian dari Safitri nur annisa dengan judul persepsi nasabah terhadap system jemput bola pada BMT anda salatiga yang mendapatkan hasil penelitian bahwa dapat berpengaruh terhadap kesetiaan

⁶³ Veithzal Rivai, *Credit Manajemen Handbook (Teori, Konsep, Prosedur dan Aplikasi Panduan Praktik Mahasiswa, Bankir, dan Nasabah)*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2006. Hal.293

⁶⁴ Nofi Anggraini, “Peran Account Officer Funding Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah Untuk Menabung Di PT> BPRS UMMU Bangil” (*Oeconomicus Journal Of Economicd*, VI. 1 No.2, Surabaya, 2017)

terhadap lembaga keuangan dan meningkatkan pendapatan atau dana masuk dari anggota yang menabung.⁶⁵

Berdasarkan penelitian lapangan yang telah dilakukan setiap bentuk strategi pemasaran yang dilakukan oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah telah sesuai dengan teori dalam strategi pemasaran sehingga mampu mengenalkan produk yang dimiliki oleh koperasi kepada masyarakat secara luas. Sedangkan untuk peran account officer funding Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah memiliki peran yang berbeda-beda dalam menjalankan tugas dan fungsinya sesuai dengan peran yang dimiliki namun tetap memiliki tujuan yang sama untuk menarik simpanan dari anggota. Hal itu bisa dilakukan sesuai dengan kondisi lapangan dari anggota serta jenis promosi yang dilakukan untuk menarik anggota baru dalam menyimpan dana di koperasi.

Hal itu tidak terlepas dari peran account officer funding dalam meningkatkan dan mengembangkan produk simpanan pada koperasi. Peran account officer memiliki tanggungjawab yang besar untuk menjaga dan mengelola anggota yang sudah terdaftar hingga calon anggota yang mau mendaftar. Proses strategi yang panjang menjadi salah satu hal yang harus ditempuh account officer funding dalam menjalankan tugasnya.

⁶⁵ Safitri Nur Annisa, *Persepsi Nasabah Terhadap Sistem Jemput Bola Pada BMT Anda Salatiga*, (Tugas akhir Stain Salatiga, Salatiga, 2013)

Tidak hanya itu, account officer juga harus meningkatkan dana masuk yang akan digunakan untuk mendapatkan profitability terhadap lembaga keuangan koperasi sehingga bisa mengembangkan lembaga keuangan lebih besar dan maju.

B. Kendala yang Dihadapi dan Solusi dalam Mengembangkan Produk Simpanan Mudharabah di Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah

Dalam sebuah lembaga keuangan pastinya mengalami kendala-kendala selama menjalankan transaksi bisnisnya. Masing-masing lembaga keuangan juga mengalami kendala yang berbeda-beda, berikut adalah kendala yang dialami oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah yang berhubungan dengan proses mengembangkan produk simpanan mudharabah.

Kendala yang dialami oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah selama mengembangkan produk simpanan mudharabah adalah pemahaman mengenai produk simpanan mudharabah. Sebab sistem yang dilakukan oleh pihak koperasi adalah sistem bagi hasil sehingga banyak anggota yang kurang memahami dan ingin mudah dalam melakukan transaksi. Sehingga banyak anggota yang memilih menggunakan simpanan wadiah yang menggunakan sistem titipan. Selain itu, nisbah keuntungan yang diberikan juga tidak dipahami secara penuh oleh anggota. Berbeda halnya dengan simpanan wadiah yang mana pihak koperasi memberikan hadiah di akhir masa simpanan wadiah, hal itu semakin menambah minat anggota untuk menggunakan simpanan wadiah daripada simpanan

mudharabah. Hadiah yang diberikan kepada anggota merupakan bentuk ucapan terimakasih telah menitipkan dananya di koperasi. Selain itu, kendala yang dialami oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah adalah persaingan bisnis yang terjadi di daerah sekitar juga menjadi salah satu kendala dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah.

Sedangkan kendala yang dialami oleh Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah adalah mengenai siklus perekonomian yang terjadi di daerah sekitar. Rata-rata anggota koperasi adalah nelayan dan petani, sehingga banyak orang yang menabung atau menyimpan dananya di koperasi ketika musim panen tiba sehingga anggota memiliki dana yang lebih untuk disimpan di koperasi. Begitu pula sebaliknya ketika tidak musim panen maka banyak anggota yang melakukan pembiayaan daripada simpanan. Kendala yang sering terjadi adalah kendala eksternal dengan adanya persaingan bisnis dari lembaga keuangan syariah lainnya yang bergerak di daerah yang sama. Seperti hasil penelitian lapangan bahwa kendala yang dialami oleh Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah adalah ketika para anggota koperasi sedang masa panen maka akan banyak anggota yang menyimpan dananya di koperasi begitu pula sebaliknya.

Kendala yang dialami oleh setiap lembaga keuangan pastinya memiliki alasan yang berbeda-beda sesuai dengan letak geografis dan segmentasi pasar. Banyak sekali teori yang memberikan arahan mengenai bagaimana cara untuk mengatasi setiap masalah dan kendala yang

dialaminya. Kendala yang terjadi dalam kedua lembaga keuangan koperasi tersebut merupakan factor internal dan eksternal lembaga keuangan. Dalam artian factor yang dipengaruhi oleh luar lembaga dan dalam lembaga dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah sehingga banyak anggota yang menyimpan dananya di koperasi serta lebih dikenal luas oleh masyarakat sekitar.

Berdasarkan teori konsep pemasaran yang menggambarkan bahwa pemuasan konsumen merupakan syarat utama dalam ekonomi dan sosial dalam memenuhi kebutuhan konsumen dan mendapatkan keuntungan.⁶⁶ Konsep pemasaran tersebut memiliki empat pilar yaitu pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran terpadu dan profitabilitas. Sehingga kendala yang dialaminya harus sesuai dengan kondisi yang terjadi dilapangan sehingga mampu diatasi dengan lebih cepat. Ketika suatu target pasar tidak sesuai maka akan terjadi kendala yang dialami baik dari dalam atau internal maupun dari luar atau eksternal yang bisa berdampak pada terhalangnya suatu proses pemasaran produk.

Berdasarkan penelitian dari Diyah Purwati dengan judul “Strategi pengembangan produk simpanan di KSPPS BMT PETA” yang menyatakan bahwa kendala yang dialami oleh koperasi ketika mengembangkan produk simpanannya adalah adanya persaingan dan

⁶⁶ Philip Kloter dan G. Amstron, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta, Erlangga, 1997) hal. 3

promosi dari pesaing yang lebih menarik.⁶⁷Di dalam teori yang menyatakan bahwa kendala eksternal lembaga keuangan meliputi peluang dan ancaman, ancamannya adanya persaingan dari luar perusahaan.⁶⁸ Banyaknya kendala yang dialami pastinya akan menambah inovasi yang baru untuk mengatasinya sehingga bisa menciptakan perubahan yang baik, hal itu bisa diketahui dari peran account officer dalam menangani kendala yang terjadi di lapangan.

Hasil penelitian lapangan mengenai kendala yang dialami oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah memang berasal dari beberapa factor baik internal maupun eksternal yang mampu menghambat pengembangan produk. Factor internal yang berasal dari jumlah karyawan yang sedikit sehingga proses pengembangannya kurang luas, sedangkan factor eksternal berasal dari luar yaitu persaingan bisnis, kondisi lapangan anggota, proses promosi yang kurang menarik dan luas serta pemahaman mengenai produk koperasi yang kurang jelas.

Setiap kendala yang terjadi pastinya ada solusi yang bisa dilakukan untuk mengatasi kendala dalam mengembangkan produk simpanan mudharabah. Dari temuan di lapangan terdapat solusi untuk menghadapi

⁶⁷Diyah Purwati, *Strategi Pengembangan Produk Simpanan di KSPPS BMT PETA (Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung)*, (Skripsi IAIN Tulungagung, Tulungagung, 2018) hal. 112

⁶⁸Eddy Yunus, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET, 2016) hal. 7

kendala yang terjadi di Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah.

Solusi yang dilakukan oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah dalam mengatasi kendala yang terjadi adalah dengan melakukan promosi secara langsung ke rumah warga serta melakukan promosi ke tempat yang banyak kerumunan para ibu-ibu untuk mengenalkan produk simpanan mudharabah. Selain itu, juga memberikan inovasi baru untuk setiap produk simpanan yang dimilikinya sehingga lebih menarik minat anggota untuk menyimpan dananya di koperasi. Inovasi yang diberikan tersebut tidak keluar dari syariat islam dan juga tetap menjalankan aturan pada produk syariah. Sehingga anggota baru juga bisa memahami secara penuh mengenai produk yang dimiliki oleh koperasi. Berdasarkan hasil penelitian lapangan bahwa salah satu solusi yang sering dilakukan adalah pihak lembaga koperasi melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk menjelaskan produk yang dimilikinya dan sistem yang digunakan untuk memberikan informasi secara lengkap.

Sedangkan solusi yang dilakukan oleh Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah dalam mengatasi kendala yang dialami oleh factor eksternal adalah dengan melakukan pelayanan terbaik kepada anggota sehingga anggota lebih nyaman untuk menyimpan dana di koperasi. Sehingga peran account officer funding berperan sangat penting untuk memberikan pelayanan yang baik dan ramah kepada anggota sehingga menambah kepercayaan anggota di tengah persaingan bisnis.

Selain itu, di tengah kendala yang dialami oleh faktor musim panen, maka account officer berperan aktif dengan menggunakan sistem jemput bola atau jemput tabungan kepada anggota dengan mendatangi rumah setiap anggota yang menyimpan dananya di koperasi. Cara tersebut sangat efektif dilakukan sebab memudahkan anggota yang ingin menyimpan dengan jumlah dana yang kecil. Sehingga pihak account officer funding secara rutin mendatangi rumah anggota, sekolah dan tempat usahanya untuk mengambil dana yang akan disimpan. Sesuai dengan hasil penelitian lapangan bahwa pihak koperasi harus mampu mencari celah untuk tetap menjaga anggota tetap menyimpan dananya di koperasi dengan sistem tabungan kaleng. Hal itu sangat berguna sekali untuk membantu anggota tetap menyimpan serta tidak memberatkan anggota dengan jumlah yang harus besar.

Hal itu sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Zahro' Nurlaila Fadhilah dengan judul 'Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas hubungan antara funding officer dengan nasabah di bidang perbankan" yang menyatakan bahwa Strategi yang dilakukan funding officer di Bank Syariah Kotabumi Kc. Bandar Lampung dalam memasarkan produk-produk bank syariah tersebut diantaranya dengan pendekatan secara personal yang menggunakan sistem jemput bola yang dilakukan funding officer untuk menawarkan produk-produk perbankan

syariah.⁶⁹ Serta memberikan informasi dari kelebihan-kelebihan produk yang ditawarkan.

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang diperoleh bahwa solusi dalam mengatasi masalah atau kendala yang dialami oleh Koperasi Syariah Al Mawaddah dan Koperasi Serba Usaha Pantai Prigi Credit Union Unit Syariah adalah dengan memperbaiki proses pemasaran dengan promosi yang lebih menarik sehingga membuat anggota ingin menyimpan dananya di koperasi. Selain itu, memperluas pemasaran dengan mencari lini terbaru sehingga bisa menyebar dan dikenal lebih luas. Serta melakukan system jemput bola yang menjadi andalan di tengah persaingan bisnis yang semakin banyak dan ketat, hal itu sangat perlu sebab memberikan pelayanan terbaik dengan mendatangi langsung anggota untuk menyimpan dan melakukan transaksi lainnya.

⁶⁹Zahro' Nurlaila Fadhilah, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Hubungan Antara Funding Officer dengan Nasabah di Bidang Perbankan (Studi kasus di bank syariah kotabumi Kc. Bandar lampung)*, (Skripsi IAIN Metro, Metro, 2019) hal 37.