



Peningkatan Akses Layanan Antar Jemput Tabungan dan Pembiayaan oleh BMT NU Cabang Grujugan kepada Nasabah

Sherly Handayani Safitri^{1*}, Devi Safitri², Siti Kholifah³

Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

^{1*}sherlyhandayani94@gmail.com, ²devisafitri539@gmail.com, ³sitikholifah06123@gmail.com

Article History:

Received Feb 22th, 2024

Revised Feb 22th, 2024

Accepted Jun 30th, 2024

Abstrak

Pelayanan atau yang sering disebut dengan service excelent merupakan sebuah hal atau kemampuan yang pasti dimiliki setiap instansi atau perusahaan. Maka hal tersebut pasti dilaksanakan dan dikembangkan oleh sebuah instansi ataupun perusahaan tersebut demi kemajuan ataupun keberlangsungan perusahaan kedepannya menjadi lebih baik dan mampu bersaing dengan kompetitor lainnya. Artikel ini dibuat sebagai bentuk hasil dari pengabdian penulis terhadap masyarakat melalui BMT NU Jawa Timur cabang Grujugan. BMT NU Jawa Timur adalah sebuah instansi yang bergerak di bidang lembaga keuangan dengan menggunakan system koperasi yang berbasis syaria'ah, yang mana pada instansi tersebut terdapat produk tabungan dan pembiayaan sebagai produk dari instansi tersebut. Dengan adanya service excelentlah instansi tersebut akan tumbuh dan berkembang. Oleh karena itu, tanpa service excelent atau yang sering disebut dengan pelayanan yang prima BMT NU Jawa Timur tidak akan mampu tumbuh dan berkembang serta bersaing dengan kompetitornya di era 5.0 saat ini. Metode yang penulis gunakan dalam memperoleh hasil dan pembahasan yaitu dengan metode survei. Yang mana penulis terjun langsung kelapangan untuk memberikan pertanyaan kepada responden (nasabah) di BMT NU cabang Grujugan

Kata Kunci : Tabungan, Pembiayaan, Layanan

Abstract

Service or excellent service is something or capability that every agency or company has. So this must be implemented and developed by an agency or company for the sake of the company's progress or sustainability in the future to become better and able to compete with other competitors. This article was created as a result of the author's service to the community through the Grujugan branch of the East Java NU BMT. BMT NU East Java is an agency that operates in financial institutions using a Sharia-based cooperative system, where the agency has savings and financing products as products from the agency. With excellent service, the agency will grow and develop. Therefore, without excellent service, or what is often called excellent service, BMT NU East Java will not be able to grow develop, and compete with its competitors in the current 5.0 era. The method the author uses to obtain results and discussion is the survey method. The author went directly into the field to ask respondents (customers) questions at the Grujugan branch of BMT NU.

Keyword : Savings, Financing, Service

PENDAHULUAN

Peningkatan akses layanan keuangan merupakan salah satu aspek penting dalam upaya meningkatkan inklusi keuangan di suatu daerah. Bagi banyak masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan atau daerah terpencil, mengakses layanan keuangan seperti tabungan dan pembiayaan seringkali menjadi tantangan yang besar. Hal ini bisa disebabkan oleh keterbatasan infrastruktur, jarak yang jauh dari lembaga keuangan, atau kurangnya pengetahuan tentang produk dan layanan keuangan yang tersedia.

Baitul Maal wa Tamwil merupakan salah satu sistem keuangan non perbankan yang menerapkan ekonomi islam dalam aktifitasnya. BMT bukanlah lembaga yang mempunyai kekuatan hukum legal formal, namun hanya sebatas istilah bahasa arab terdiri dari Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Baitul Maal lebih mengedepankan sisi sosial berupa zakat, infaq, shadaqoh, dan waqaf. Sedangkan Baitul Tamwil bagian dari perkembangan untuk aktifitas keuangan yang menghasilkan profit. Pada Baitul Tamwil kerap terjadi aktivitas ekonomi islam yang menggunakan berbagai macam akad dan akad





tersebut yang menjadi undang-undang bagi kedua belah pihak yang harus ditaati dan dilaksanakan. Akad yang terdapat di BMT pada umumnya menyesuaikan kebutuhan, kemampuan dan peruntukannya dari pihak kedua sehingga tidak bersifat baku dan bisa diarahkan serta dimusyawarahkan. Setiap transaksi yang tertuang dalam akad yang nantinya menjadi sebuah kesepakatan bersama, kedua belah pihak harus saling ridha, terhindar dari sebuah paksaan, dan itu berlaku di setiap lembaga keuangan yang menggunakan system ekonomi islam. (Fitriyani, 2023)(Suryantoro & Kusdyana, 2020).

Dalam konteks ini, Baitul Maal wa Tamwil Nahdlatul Ulama (BMT NU) memiliki peran yang penting sebagai lembaga keuangan mikro yang berfokus pada pelayanan kepada masyarakat, terutama mereka yang berada di daerah pedesaan atau terpencil. Salah satu inisiatif yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Grugugan adalah memberikan layanan antar jemput tabungan dan pembiayaan kepada nasabahnya (Hardian, 2016). Namun, meskipun inisiatif ini telah diimplementasikan, masih terdapat tantangan yang perlu diatasi untuk memastikan efektivitas dan keberlanjutan layanan ini. Oleh karena itu, diperlukan penelitian yang mendalam untuk mengevaluasi dan memperbaiki strategi layanan antar jemput tersebut guna meningkatkan akses layanan keuangan bagi nasabah BMT NU Cabang Grugugan.

BMT NU Jawa Timur saat ini sudah memiliki sebanyak 100 cabang yang berada di provinsi Jawa Timur. BMT NU cabang Grugugan menjadi salah satu tempat penulis melakukan praktek pengalaman lapangan. Kemudian hasil dari praktek pengalaman lapangan ini disajikan dalam bentuk artikel pengabdian kepada masyarakat ini. Pengabdian yang penulis lakukan yaitu melakukan pelayanan antar jemput tabungan dan pembiayaan sebagai bentuk pelayanan di BMT NU cabang Grugugan.

METODE

Pelaksanaan pengabdian ini bertempat di BMT NU Cabang Grugugan, kabupaten Bondowoso Provinsi Jawa Timur. Adapun waktu pelaksanaannya pada tanggal 02 Januari 2024 – 05 Februari 2024. Metode yang penulis gunakan dalam penulisan artikel pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Metode penelitian yang digunakan dalam pembuatan artikel ini yaitu metode survei. Metode survei berarti penulis terjun langsung kelapangan untuk memberikan pertanyaan kepada responden yaitu nasabah. Terkait bagaimana pelayanan pengelola BMT NU saat melakukan antar jemput tabungan dan pembiayaan.
2. Metode Pengabdian Masyarakat yang digunakan dalam penulisan laporan kolaboratif ini yaitu metode PAR (Participatory Action Research). Metode ini merupakan penelitian yang melibatkan secara aktif pihak – pihak terkait yang relevan dalam mengkaji tindakan yang sedang berlangsung (yang mana pengalaman mereka sebagai persoalan) dalam melakukan perubahan dan perbaikan ke arah yang lebih baik. Pihak – pihak yang relevan disini adalah pengelola BMT NU cabang Grugugan, nasabah, mitra dan mahasiswa yang sedang melakukan PPL.

Pengalaman nasabah dan mitra dalam menabung dan melakukan pembiayaan lah yang menjadi sebuah persoalan. Dimana ketika nasabah ingin menabung dan mitra akan membayar angsuran, mereka akan lebih mudah ketika mendapat layanan antar jemput yang di lakukan oleh pengelola BMT NU. Begitu juga ketika para mitra dalam melakukan angsuran pembiayaan mereka jugak bisa menabung dalam rangka untuk melunasi pinjamannya akan lebih mudah bagi mereka si mitra dalam melakukan angsuran untuk melunasi pinjamannya atau pinjamannya hal tersebut merupakan bentuk perubahan atau perbaikan di BMT NU cabang Grugugan dalam rangka memudahkan bagi anggotanya.(Afandi, 2020)

3. Pencapaian yang diharapkan setelah dilakukan kegiatan pengabdian ini yaitu :
 - 1) Mengetahui bagaimana pandangan masyarakat terhadap layanan yang diberikan oleh BMT NU.
 - 2) Mengetahui apa saja yang menjadi keluhan masyarakat terhadap kegiatan simpan pinjam yang dilakukan oleh BMT NU. Dengan begitu BMT NU dapat melakukan perkembangan yang lebih baik kedepannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Layanan Antar Jemput

Service excelent atau yang sering di sebut layanan antar jemput pada BMT NU adalah sebuah strategi yang sangat menguntungkan. Yang mana karyawan yang bekerja di BMT NU memiliki tugas yaitu menjemput tabungan kepada nasabah yang akan menabung di setiap harinya. Setiap karyawan terbagi menjadi beberapa bagian. Karyawan yang bertugas menjemput tabungan ialah karyawan yang berfokus pada tabungan atau di sebut sebagai juru tabungan. Penjemputan tabungan merupakan salah satu bentuk pelayanan yang sangat di sukai oleh masyarakat. Karena dengan adanya pelayanan tersebut memudahkan nasabah yang ingin menabung setiap harinya. Transaksi pun sangat mudah dilakukan. Transaksi dapat dilakukan dimana saja dan juga kapan saja di waktu jam kerja. Nasabah yang ingin melakukan penarikan pun dapat dilakukan dirumah.

Mahasiswa yang menjadi peserta PPL di BMT NU juga telah di latih untuk melayani nasabah dalam penjemputan tabungan, penarikan, dan juga penjemputan asuransi pembiayaan. Dengan begitu, mahasiswa dapat langsung berinteraksi terhadap nasabah. Hal tersebut merupakan bentuk pengabdian mahasiswa kepada masyarakat yang menabung di BMT

NU. Layanan antar jemput ini merupakan suatu perbedaan antar bank dengan koperasi BMT NU. Adanya layanan antar jemput ini menjadikan transaksi kebanyakan dilakukan diluar kantor. Hal tersebut menjadikan nasabah tidak perlu antri di kantor untuk melakukan transaksi. Satu – satunya transaksi yang wajib dilakukan di kantor adalah pengajuan pembiayaan. Karena harus di lakukan cek fisik terhadap jaminan.



Gambar 1. Layanan antar jemput tabungan



Gambar 2. Layanan antar jemput angsuran pembiayaan



Gambar 3. Cek fisik kendaraan



Gambar 4. Survei kepuasan anggota

Setiap lembaga tentunya memiliki kegiatan usaha yang di lakukan didalam lembaga tersebut. Begitu juga dengan BMT NU. Berikut adalah kegiatan usaha yang terdapat dalam BMT NU Jawa Timur terkhusus nya di cabang Grujungan Bondowoso :

Tabungan

a. **SIAGA (Simpanan Anggota)**

Simpanan ini disediakan oleh BMT NU bagi nasabah yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan mendapat bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU (maksimal 60% sebagai partisipasi modal dan minimal 10% sebagai dana cadangan) dengan menggunakan akad Musyarakah. Simpanan ini terdiri dari SIAGA pokok yang dibayar satu kali sebesar Rp 100.000,-. SIAGA Wajib yang dibayar setiap bulan sebesar Rp. 20.000,-, dan SIAGA Khusus yang dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000,-. SIAGA Pokok dan wajib hanya dapat diambil ketika berhenti menjadi anggota, atau tutup buku rekening. Sedangkan SIAGA khusus dapat diambil setiap bulan Januari.

b. **SEJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)**

Simpanan ini adalah simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal oleh nasabah yang mengambil jenis simpanan ini. Nasabah akan memperoleh hadiah langsung tanpa di undi. Hadiah dapat berupa barang ataupun uang tunai. Untuk penarikan simpanan ini hanya dapat di lakukan dalam waktu setahun sekali. Dan untuk setoran awal simpanan ini sesuai dengan yang di tetapkan oleh BMT NU yaitu sebesar Rp. 5.000.000,-. simpanan ini menggunakan akad wadiah Yad al-Dhamanah yang berarti barang atau uang yang dititipkan dapat dimanfaatkan oleh pihak yang menerima titipan dan bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan terhadap barang titipan tersebut.(Desminar, 2019)

c. **SIBERKAH (Simpanan berjangka mudharabah)**

Simpanan ini memberikan keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65%. Simpanan jenis ini menggunakan Akad Mudharabah Muthalaqah yang berarti akad dalam bentuk kerja sama antara shahibul maal dan mudharib yang mencakup luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

d. **SIDIK Fatonah (Simpanan pendidikan fathonah)(ARIFIN & SH, 2021)**

Simpanan ini diperuntukkan Kepada siswa atau orang tua yang ingin meraih cita cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang menguntungkan. Simpanan ini menggunakan Akad mudharabah mutalaqah yang mana dapat disetor kapan saja dan dapat ditarik hanya pada saat tahun ajaran baru dan semesteran. Setoran awal pada simpanan ini sebesar Rp2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp500,-.

e. **SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)**

Simpanan ini diperuntukkan bagi nasabah yang ingin menunaikan haji dan Umroh dengan memperoleh keuntungan yang melimpah yaitu bagi hasil sebesar 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan Umroh. Simpanan ini menggunakan Akad Mudharabah muthalaqah. Setoran awal simpanan ini sebesar 1.000.000 dan setoran selanjutnya disesuaikan kepada kemampuan nasabah. Setoran dapat dilakukan kapan saja sedangkan untuk penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan haji atau Umroh kecuali udzur syar'i. Tentunya simpanan ini akad memudahkan nasabah yang ingin menyicil biaya haji atau umroh.

f. **SABAR (Simpanan Lebaran)**

Simpanan ini memudahkan bagi nasabah yang ingin memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan bagi hasil sebesar 55%. Simpanan ini menggunakan Akad mudharabah mutalaqah Dengan setoran awal sebesar Rp25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp5000. Setoran dapat dilakukan kapan saja sedangkan untuk penarikan hanya dapat dilakukan pada setiap bulan Ramadhan.

g. **TABAH (Tabungan Mudharabah)**

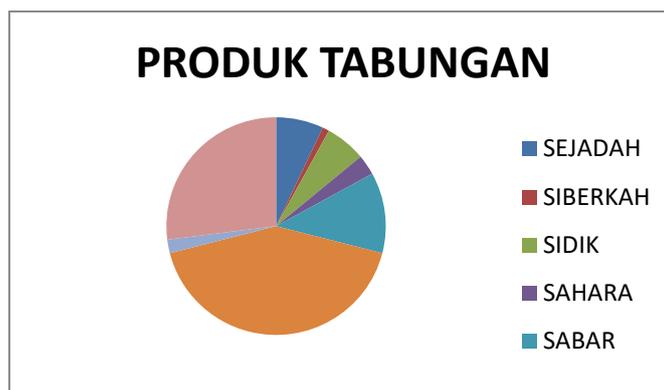
Tabungan mudharabah adalah jenis tabungan ang banyak diminati oleh kalangan masyarakat. Karena nasabah dapat menarik tabungan nya kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil sebesar 40%. Tabungan ini

menggunakan Akad mudarabah muthalaqah. Setoran awal pada tabungan ini yaitu sebesar Rp10.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp2.500,-.

h. TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Simpanan jenis ini adalah tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan dalam bagi hasil tabungan Di sedekah kan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Akad yang digunakan adalah Akad mudharabah muthalaqah Dengan setoran awal sebesar Rp25.000,- dan setoran selanjutnya Minimal Rp5.000,- besarnya bagi hasil yang didapatkan adalah 50%.(Aprianti & Riskayanti, 2021)

Dari beberapa tabungan diatas, ada beberapa tabungan yang banyak diminati oleh nasabah. Berikut persentase minat nasabah pada jenis – jenis tabungan yang ada di BMT NU cabang Grujungan :



Gambar 5. Produk tabungan yang banyak diminati

Pada gambar diatas diketahui produk tabungan yang sangat diminati oleh masyarakat adalah tabungan TABAH. Tabungan ini banyak diminati karena merupakan tabungan yang dapat ditarik kapan saja. Sedangkan untuk produk SIAGA banyak peminat nya dikarenakan merupakan kewajiban bagi seorang nasabah untuk menjadi anggota terlebih dahulu.

Pembiayaan

a. Personal

Pembiayaan personal berarti pembiayaan yang menggunakan suatu jaminan. Jaminan dapat berupa kendaraan atau surat berharga seperti : surat tanah, BPKB kendaraan, STNK. Seseorang yang melakukan pembiayaan di BMT NU disebut sebagai Mitra. Akad yang digunakan dalam pembiayaan personal ini yaitu akad murabahah, mudharabah, dan musyarakah. Akad murabahah disini memiliki arti pembiayaan sebuah transaksi jual beli dimana pihak BMT NU sebagai peran utama penjual sedangkan mitra sebagai peran kedua yaitu pembeli dengan harga jual dari BMT yaitu harga beli dari pemasok ditambah dengan keuntungan dalam persentase bagi BMT sesuai kesepakatan. Kepemilikan barang berpindah tangan kepada mitra yang akan membayar barang tersebut dengan sistem angsuran tetap yang besarnya sesuai kesepakatan sampai dengan waktu yang ditentukan atau jatuh tempo. Pembiayaan dengan akad mudharabah berarti pembiayaan dengan seluruh modal kerja yang dibutuhkan mitra disediakan oleh BMT NU dengan pola bagi hasil. Bagi hasil diperoleh berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dan kesepakatan bersama. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau cash tempo.

Selanjutnya pembiayaan dengan akad musyarakah yaitu pembiayaan dengan sabagian modal kerja disediakan oleh BMT NU dengan pola bagi hasil. Bagi hasil di hitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi hasil sesuai proporsi modal antara BMT NU dengan Mitra. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau cash tempo.

b. Lasisma

Lasisma adalah produk pembiayaan dengan berbasis kelompok yang diperuntukkan bagi masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya. Jangka waktu maksimal 12 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan atau cash tempo. Jumlah anggota dalam kelompok lasisma ini minimal 5 orang dan maksimal 20 orang. Pembiayaan lasisma ini tidak diperlukan adanya jaminan. Sehingga memudahkan mitra dalam proses pencairan pembiayaan ini.

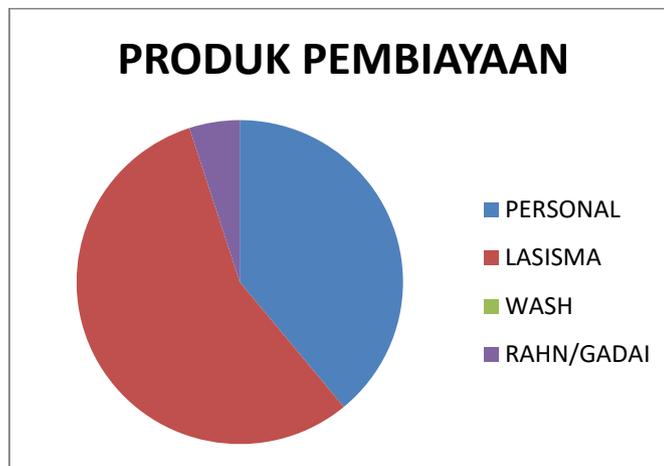
c. Wash

Wash adalah sebuah produk pembiayaan untuk masyarakat yang membutuhkan sarana air bersih yang sehat seperti jamban/WC/Toilet/Kamar Mandi. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad murabahah. Namun produk ini sangat jarang diminati oleh masyarakat dikarenakan saat ini sudah banyak masyarakat yang terpenuhi dalam hal ini.

d. Gadai

Gadai adalah pembiayaan dengan menyerahkan barang atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 85% dari harga barang. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah rahn. Masa pinjaman maksimal 4 bulan dan diperpanjang maksimal selama 3 kali. Barang yang dapat diserahkan berupa barang berharga seperti perhiasan emas, alat elektronik dan kendaraan bermotor. Biaya taksir

dan uji barang ditanggung pemilik barang. BMT NU mendapatkan ujroh/ ongkos penitipan barang setiap harinya sebesar Rp.6 untuk setiap kelipatan Rp.10.000,- dari harga barang. Dalam beberapa pembiayaan diatas terdapat pembiayaan yang diminati oleh masyarakat. Berikut data minat masyarakat dalam pembiayaan yang ada di BMT NU cabang Grujungan.(Viera Valencia & Garcia Giraldo, 2019)



Gambar 6. Produk pembiayaan yang banyak diminati

Gambar diatas diperoleh dari total keseluruhan mitra yang melakukan pembiayaan di BMT NU cabang Grujungan. Jumlah mitra pada pembiayaan personal sebanyak 317 orang. Kemudian jumlah mitra pada pembiayaan lasisma sebanyak 114 forsa dan 454 orang mitra. Forsa (forum silaturahmi) adalah kelompok yang melakukan pembiayaan lasisma. Sedangkan untuk pembiayaan wash tidak ada dikarenakan pembiayaan ini sudah tidak berjalan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat kecamatan Grujungan kabupaten Bondowoso ini telah terlaksana dengan baik sesuai waktu yang telah ditentukan. Layanan antar jemput tabungan dan pembiayaan telah dilakukan sejak didirikannya BMT NU. Adanya layanan ini memudahkan masyarakat dalam transaksi. Pengabdian yang dilakukan membantu pengelola dalam pelaksanaan penjemputan tabungan dan pembiayaan. Pengabdian tidak hanya membantu dalam hal penjemputan tabungan, tetapi membantu dalam pemasaran produk tabungan dan pembiayaan kepada masyarakat. Dengan begitu akan menambah jumlah nasabah dan mitra di BMT NU. Hal ini tidak terlepas dari apa yang dilakukan oleh pengelola BMT NU cabang Grujungan dalam mendukung dan memberikan petunjuk bagi penulis dalam melaksanakan tugas pengabdian ini secara terstruktur dan benar. Adanya kegiatan ini pun secara tidak langsung dapat meningkatkan kualitas pelayanan yang dilakukan oleh BMT NU cabang Grujungan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terlaksana nya kegiatan ini atas kerjasama dari berbagai pihak. Ucapan terimakasih disampaikan kepada tim pengabdian masyarakat yang terlibat. Khususnya kepada Kepala Cabang BMT NU cabang Grujungan, bapak Acmad Mifathul Hasan yang telah memberi kesempatan kepada penulis dalam melakukan kegiatan pengabdian ini. Dan kepada seluruh pengelola BMT NU cabang Grujungan yang telah membimbing penulis selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

Afandi, A. (2020). Participatory Action Research (PAR) Metodologi Alternatif Riset Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Transformatif. *Workshop Pengabdian Berbasis Riset di LP2M UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, Februari*, 11.

Aprianti, A. R., & Riskayanti. (2021). Produk Dan Akad Baitul Maal Wat Tamwil, 12.

Apriliana, A., & Sukaris, S. (2022). Analisa Kualitas Layanan Pada Cv. Singoyudho Nusantara. *Jurnal Maneksi*, 11(2), 498-504.

Arianata, A. (2013). ANALISIS PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN (Studi pada Marcellino Variasi, Audio, AC dan Cuci Mobil di Solo). *Naskah publikasi*, 1-15.

ARIFIN, H. Z., & SH, M. K. (2021). *Akad Mudharabah (penyaluran dana dengan prinsip bagi hasil)*. Retrieved from https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=xIYsEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=problematika+dan+pr+oduk+development+bank&ots=8ttF6q2bwb&sig=3_KfGFPvvrFtFLDkuijr2snF4e0

Desminar. (2019). Akad Wadiah Dalam Perspektif Fiqih Muamalah. *Menara Ilmu*, XIII(3), 25-35.

Fauzi, M., Gunawan, A., & Darussalam, A. (2020). Upaya Baitul Maal Wa Tamwil Bertahan Di Masa Pandemi Covid-



19. *Al-Urban: Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropfi Islam*, 4(2), 141–152. Retrieved from <https://journal.uhamka.ac.id/index.php/al-urban/article/view/5659>
- Fitriyani, L. (2023). Problematika pembiayaan rahn di kspp syariah bmt nu jawa timur cabang purwoharjo kabupaten banyuwangi skripsi.
- Hardian, C. (2016). Layanan Lembaga Keuangan Non Bank. *Modul Paket Keahlian Perbankan SMK*, 1–166.
- Suryantoro, B., & Kusdyana, Y. (2020). Analisis Kualitas Pelayanan Publik Pada Politeknik Pelayaran Surabaya. *Jurnal Baruna Horizon*, 3(2), 223–229.
- Tanggal, D. P. (1926). <http://www.bmtnujawatimur.com/> Diakses Pada Tanggal 26 Mei 2021 58, 58–88.
- Viera Valencia, L. F., & Garcia Giraldo, D. (2019). PERAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) NU CABANG KALIBARU DALAM PEMBERDAYAAN PELAKU USAHA MIKRO KECAMATAN KALIBARU KABUPATEN BANYUWANGI. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2, 1–22.
- Widiawati, A. (2015). Analisis Perkembangan Giro, Tabungan Dan Deposito Terhadap Perkembangan Kredit Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Cabang Pembantu Latimojong Makassar. *AKMEN: Jurnal Ilmiah*, 12(2), 195–197.