

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

Baitul Maal Wat Tamwil atau yang lebih dikenal dengan BMT merupakan salah satu lembaga keuangan syariah mikro yang menggunakan prinsip bagi hasil sesuai syariah dalam kegiatannya. Pasar dari BMT adalah usaha mikro. Namun perkembangannya masih relatif lambat. Menurut Jularso Ketua Umum Majelis Pengurus Pusat Perhimpunan Baitul Maal Wat Tamwil Indonesia, pertumbuhan cabang BMT kuartal pertama tahun ini tidak terlalu menggembirakan dan cenderung stagnan. Hal tersebut disebabkan karena ada pengaruh dari lembaga keuangan makro yang kini banyak yang menyerbu usaha mikro¹. Selain dari pengaruh lembaga keuangan makro juga ada faktor lain yang menyebabkan BMT tumbuh dengan lambat. Faktor berikutnya adalah inovasi dan teknologi yang lagi lagi kalah saing dengan lembaga keuangan makro. Inovasi dan pemanfaatan teknologi masih jarang dilakukan oleh BMT saat ini. Akibatnya masih sedikit minat masyarakat untuk menggunakan BMT.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat sangat membantu kegiatan manusia saat ini. Tidak terkecuali pada lembaga keuangan. Dengan adanya teknologi dapat dengan mudah melakukan transaksi

¹<http://nasional.kompas.com/read/2017/05/05/15061711/ada.serbuan.lembaga.keuangan.mikro.pertumbuhan.bmt.stagnan> diakses tanggal 25/07/2017 pukul 09.24

pengiriman uang tanpa harus datang ke bank ataupun atm yaitu dengan menggunakan Aplikasi *Mobile Banking*. Satu lagi teknologi yang saat ini banyak digunakan oleh lembaga keuangan sebagai fasilitas untuk nasabahnya adalah *SMS Banking*. Dari segi fungsi hampir sama hanya yang membedakan adalah cara mengaksesnya. Jika *Mobile Banking* membutuhkan smartphone dan harus tersambung dengan jaringan internet sedangkan *SMS Banking* hanya butuh ponsel biasa dan tidak perlu tersambung dengan jaringan internet. Pada penelitian ini penulis akan membahas bagaimana pemanfaatan teknologi bagi BMT. Teknologi yang akan dibahas pada penelitian ini adalah pemanfaatan aplikasi berbasis android dan SMS sebagai alternatif untuk melakukan setoran tabungan pada BMT.

B. Analisis SWOT Sebagai Alternatif Setoran Tabungan Menggunakan Aplikasi Berbasis Android Dan *Short Mesagge Service (SMS)* Pada *Baitul Mal Wattamwil (BMT)*

Analisis SWOT merupakan identifikasi faktor internal dan eksternal secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Faktor internal yang meliputi *strengths* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan) sedangkan faktor eksternal adalah *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman)². Disini penulis akan memaparkan analisis SWOT aplikasi berbasis android dan

²Fredy, Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia. 2009, hal

short message service (SMS) sebagai alternatif setoran tabungan pada BMT.

1. Analisis SWOT Aplikasi Berbasis Android Sebagai Alternatif Setoran Tabungan Pada BMT

Tabel 4.1

Matrik

Faktor Eksternal dan Internal

Aplikasi Berbasis Android Sebagai Alternatif Setor Tabungan pada BMT

Internal	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada biaya lintas operator • Sangat mudah dipahami karena tampilan yang menarik • Integrasi antar sistem yang cepat • Dapat meminimalisir kesalahan dilapangan • Lebih efisien baik waktu dan tenaga 	<p><i>Weakness (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Relatif tidak aman karena rentan terkena hack • Sulit untuk diimplementasikan • Keterbatasan jaringan internet • Biaya pengembangan yang mahal
Eksternal		

<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Harga ponsel berbasis android yang murah • Ponsel berbasis android mudah dijangkau oleh semua lapisan masyarakat. • Masyarakat mulai beralih dari ponsel biasa ke ponsel pintar berbasis android 	<p><i>Strategi S-O</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat tampilan yang menarik agar mudah dipahami dimulai dari ponsel berbasis android yang harganya paling murah • Memberikan sistem integrasi yang cepat disemua versi android • Tanpa adanya biaya lintas operator membuat kecenderungan beralih ke ponsel berbasis android akan lebih besar • Menambahkan fitur fitur yang memang dibutuhkan disemua versi android 	<p><i>Strategi W-O</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan riset sebelum pembuatan aplikasi agar mengetahui apa yang dibutuhkan nasabah BMT sebagai upaya meminimalisir pengembangan aplikasi yang memakan biaya besar. • Bekerjasama dengan provider yang memiliki jaringan internet luas
<p><i>Threats (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Saat ini mayoritas nasabah BMT belum menggunakan ponsel 	<p><i>Strategi S-T</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Memberikan edukasi kepada para nasabah BMT tentang mudahnya 	<p><i>Strategi W-T</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Menunda pengembangan aplikasi untuk menghemat biaya.

pintar.	penggunaan ponsel pintar. <ul style="list-style-type: none"> • Member informasi kepada nasabah bahwa dengan menggunakan ponsel pintar banyak hal yang bisa dilakukan. 	
---------	---	--

a. Kekuatan (strengths)

- 1) Tidak memiliki biaya lintas operator. Maksudnya tidak ada biaya lintas operator adalah tidak ada kegiatan yang membuat adanya biaya antar provider operator. Semua kegiatan murni menggunakan jaringan internet sehingga tidak mengeluarkan biaya lintas operator. Bisa pula dikatakan hampir tidak ada biaya yang dikeluarkan dari penggunaan aplikasi android yang terkoneksi internet.
- 2) Aplikasi berbasis android bisa dibuat sesuai kebutuhan. Dengan membuat tampilan yang menarik akan membuat pengguna merasa nyaman dan tidak bosan menggunakannya. Dengan tampilannya yang menarik membuat pengguna mudah memahami apa yang ada didalamnya.

- 3) Integrasi aplikasi bertugas menjalankan aplikasi-aplikasi yang ada pada berbagai platform di lokasi yang berbeda agar dapat bekerjasama untuk berbagi informasi, layanan dan proses bisnis. Pada aplikasi berbasis android, sistem integrasi aplikasi dari aplikasi satu ke yang lainnya bisa dilakukan secara cepat.
- 4) Dapat meminimalisir kesalahan dilapangan karena dengan menggunakan aplikasi android semuanya telah tercatat pada sistem dan tersimpan secara baik dan terstruktur.
- 5) Lebih efisien baik itu waktu dan tenaga. Dengan menggunakan aplikasi berbasis android banyak fitur yang bisa dimasukkan agar membuat kinerja dari marketing BMT lebih efisien. Seperti fitur GPS yang bisa menampilkan siapa orang terdekat dari posisi kita sekarang. Dan masih banyak lagi fitur yang bisa membuat nasabah maupun marketing BMT lebih efisien secara tenaga atau waktu.

b. Kelemahan (Weakness)

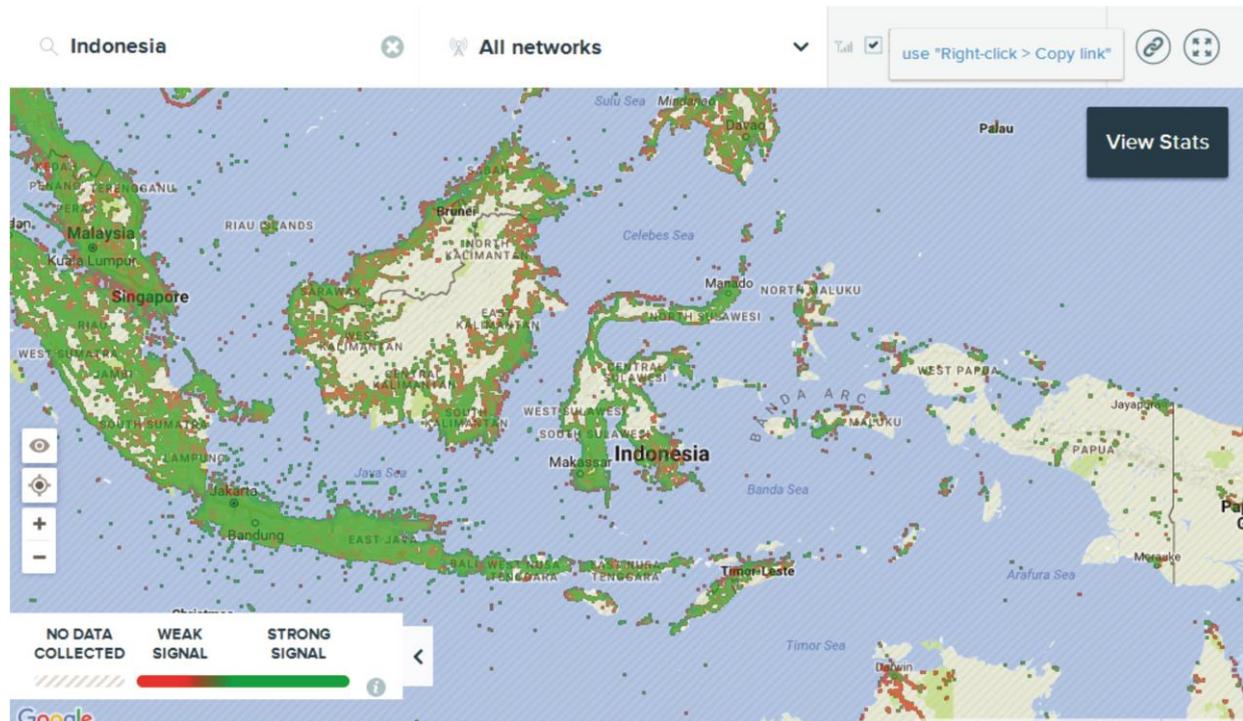
- 1) Aplikasi berbasis android masih rawan untuk terkena *hack*. Alasannya adalah karena desainnya yang bisa dibilang sangat terbuka sehingga membuatnya menjadi populer. Zimperium yang merupakan perusahaan riset

keamanan menjelaskan bahwa mereka telah menemukan sebuah kerentanan dalam sistem Android. Kerentanan tersebut membahayakan hampir semua perangkat yang menjalankan *software* mobile populer.³

- 2) Sulit untuk mengimplementasikan aplikasi berbasis android. Karena perlu proses yang panjang dan butuh tenaga ahli untuk membuat suatu aplikasi berbasis android. Biaya yang dikeluarkan untuk menggunakan jasa programmer itu cukup besar.
- 3) Jaringan internet di Indonesia masih terbatas. Masih banyak daerah di Indonesia yang belum merasakan internet. Ada yang sudah memiliki jaringan internet namun sangat lemah sehingga kecepatan aksesnya lambat. Ada pula yang benar benar tidak memiliki jaringan internet. Berikut merupakan data persebaran jaringan internet di Indonesia dari OpenSignal.

³<http://techno.okezone.com/read/2015/07/28/207/1186550/hati-hati-smartphone-android-rentan-terkena-hack-karena-sms> diakses tanggal 26/07/2017 pukul 18.52

Gambar 4.1



(OpenSignal.com)

4) Aplikasi android yang sudah jadi dan siap digunakan pasti ada kekurangan dan kelebihan. Maka perlu adanya pengembangan berkala untuk memperbarui fitur yang terdapat pada aplikasi berbasis android agar sesuai dengan kebutuhan dan mengikuti perkembangan zaman. Namun biaya pengembangan aplikasi android tidaklah murah sama sepertimembuat aplikasi dari awal.

c. Peluang (Opportunities)

1) Harga ponsel berbasis android yang murah. Ada berbagai macam merk ponsel pintar yang menyajikan fitur fitur

canggih. Harganya pun bervariasi. Persaingan yang ketat membuat para vendor berinovasi untuk menarik konsumen. Termasuk dalam menentukan harga yang terjangkau namun kualitas tetap bersaing.

2) Ponsel pintar berbasis android mudah dijangkau oleh semua lapisan masyarakat. Tidak lagi menjadi barang mewah kini ponsel pintar / *smartphone* telah menjadi kebutuhan untuk berkomunikasi pada era digital. Semakin banyak pilihan *smartphone* dengan harga murah membuat masyarakat mudah menjangkau ponsel pintar tersebut.

3) Masyarakat mulai beralih dari ponsel biasa ke ponsel pintar berbasis android. Era digital membuat semuanya serba mudah dan instant hanya melalui ponsel pintar. Dari mulai media informasi, transaksi jual beli, komunikasi dan masih banyak lagi. Seperti sudah menjadi sebuah kebutuhan untuk menggunakan ponsel pintar.

d. Ancaman (Threats)

Sebagian besar nasabah BMT adalah menengah kebawah dengan perbandingan 70% nasabah menengah kebawah dan 30% menengah keatas. Semua nasabah tersebut telah menggunakan ponsel. Namun saat ini mayoritas nasabah

BMT belum menggunakan ponsel pintar. Mereka masih menggunakan ponsel lama yang hanya berfungsi untuk telpon dan SMS.

Setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Langkah selanjutnya adalah menyusun strategi dari keempat point tersebut.

a. Strategi (SO) strategi yang menggunakan kekuatan (*strengths*) dengan memanfaatkan peluang (*opportunities*)

1) Membuat tampilan yang menarik pada aplikasi berbasis android agar mudah dipahami, dimulai dari ponsel berbasis android yang harganya paling murah.

2) Memberikan sistem integrasi aplikasi yang cepat dari satu aplikasi ke aplikasi lain disemua versi android dari yang terendah sampai tertinggi.

3) Tanpa adanya biaya lintas operator sehingga hampir tidak ada biaya yang dikeluarkan. Hal itu akan membuat masyarakat cenderung beralih ke ponsel berbasis android akan lebih besar.

4) Menambahkan fitur yang memang dibutuhkan agar waktu dan tenaga baik marketing dan nasabah lebih efisien.

b. Strategi (WO) strategi yang meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan memanfaatkan peluang (*opportunities*)

- 1) Melakukan riset sebelum pembuatan aplikasi agar mengetahui apa yang dibutuhkan nasabah BMT sebagai upaya meminimalisir pengembangan aplikasi yang memakan biaya besar.
- 2) Bekerjasama dengan beberapa provider yang memiliki jaringan internet luas di Indonesia.

c. Strategi (ST) strategi yang menggunakan kekuatan (*strengths*) dan mengatasi ancaman (*threats*)

- 1) Memberikan edukasi kepada para nasabah BMT tentang mudahnya penggunaan ponsel pintar. Mengedukasi manfaat yang bisa didapat jika menggunakan ponsel berbasis android.
- 2) Memberi informasi kepada masyarakat bahwa dalam ponsel pintar banyak sekali fitur yang bisa membantu kehidupan sehari hari.

d. Strategi (WT) strategi yang meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan menghindari ancaman (*threats*)

Menunda pengembangan aplikasi untuk menghemat biaya. Karena pengembangan aplikasi membutuhkan proses yang lama dan biaya yang besar.

2. Analisis SWOT *Short Message Service* (SMS) Sebagai Alternatif Setoran Tabungan Pada BMT

Tabel 4.2

Matrik

Faktor Eksternal dan Internal

Short Message Service (SMS) Sebagai Alternatif Setor Tabungan pada BMT

<p>Internal</p> <p>Eksternal</p>	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Jangkauan sinyal yang luas • Aman dari ancaman <i>hacker</i> • Sudah familiar di masyarakat luas • Terdapat pada <i>smartphone</i> ataupun ponsel biasa • Mudah diimplementasikan 	<p><i>Weakness (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Terdapat biaya lintas operator sehingga lebih mahal dari penggunaan internet • Kapasitas trafik SMS yang terbatas
<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Semua nasabah BMT telah menggunakan ponsel. 	<p><i>Strategi S-O</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan keamanan dan jangkauan sinyal yang luas sebagai senjata agar nasabah BMT dimana saja bisa menabung tanpa harus 	<p><i>Strategi W-O</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan provider yang biaya lintas operatornya paling murah • Memberikan batas

	<p>datang ke BMT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memberi edukasi kepada nasabah bahwa fungsi SMS tidak hanya untuk berkomunikasi tapi bisa juga bermanfaat untuk kehidupan sehari-hari lainnya. 	<p>penggunaan SMS per hari agar tidak terjadi trafik yang berlebih</p>
<p><i>Threats (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Masuknya era digital membuat masyarakat cenderung lebih menyukai pesan instan lain seperti BBM, WhatsApp, Line, dan lainnya. 	<p><i>Strategi S-T</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Memberikan edukasi kepada masyarakat bahwa menggunakan SMS lebih aman dan memiliki jangkauan yang luas dibanding penggunaan aplikasi pesan instan yang menggunakan koneksi internet 	<p><i>Strategi W-T</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti perkembangan jaman dengan cara mengadaptasi teknologi terbaru dan mendesain tampilan SMS pada <i>smartphone</i> berbasis android.

a. Kekuatan (*strengths*)

- 1) Jangkauan sinyal yang lebih luas dan lebih baik daripada jaringan internet. Tanpa adanya jaringan internet pun kita masih bisa menggunakan SMS dan telpon. Syarat untuk bisa mengirim dan bisa menerima sms ada 2 yaitu pengirim harus memiliki pulsa dan si penerima harus ada

dalam jangkauan layanan operator tanpa koneksi internet.

2) *Short message service* lebih aman dari ancaman *hacker*.

Sistem yang digunakan pada SMS lebih terjaga dan aman dari pada aplikasi berbasis android.

3) SMS lebih dulu dikenal oleh masyarakat dibanding aplikasi berbasis android. Hampir semua masyarakat sudah tidak asing lagi dengan pesan singkat ini.

4) Tidak perlu mengunduh karena SMS telah terdapat pada *smartphone* ataupun ponsel biasa. Karena memang fungsi dasar dari ponsel adalah untuk telpon dan mengirim pesan singkat menggunakan SMS.

5) Mengimplementasikan SMS untuk digunakan sebagai alternatif setoran nasabah tanpa harus datang ke BMT lebih mudah. Karena proses pembuatannya yang relatif lebih cepat dari pembuatan android. Sehingga biaya yang dibutuhkan tidak sebanyak pembuatan aplikasi berbasis android.

b. Kelemahan (weakness)

1) Terdapat biaya lintas operator sehingga lebih mahal dari penggunaan internet. Biaya lintas operator adalah biaya yang dibebankan kepada pelanggan kartu provider sebagai biaya mengirimkan SMS.

2) Kapasitas trafik SMS yang terbatas. Ini sangat dirasakan ketika banyak orang yang menggunakan SMS. Akibatnya akan terjadi penundaan pengiriman pesan. Contohnya ketika lebaran trafik sms melonjak drastis sehingga melebihi batas akibatnya pesan kita lama tidak terkirim.

c. Peluang (Opportunities)

Semua nasabah BMT telah menggunakan ponsel. Salah satu point yang harus diisi ketika membuat akun di BMT adalah nomer ponsel. Itu artinya semua nasabah BMT yang telah terdaftar di BMT memiliki ponsel genggam.

d. Ancaman (threats)

Masuknya era digital membuat masyarakat cenderung lebih menyukai pesan instant lain seperti BBM, WhatsApp, Line, dan lainnya.

Semua komponen SWOT sudah diketahui mulai dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Berikutnya adalah menyusun strategi dari keempat point tersebut.

a. Strategi (SO) strategi yang menggunakan kekuatan (*strengths*) dengan memanfaatkan peluang (*opportunities*)

1) Memanfaatkan keamanan dan jangkauan sinyal yang luas sebagai senjata agar nasabah BMT yang berada

dimana saja dapat menabung tanpa harus datang ke BMT.

2) Memberi edukasi kepada nasabah bahwa fungsi SMS tidak hanya untuk berkomunikasi saja tapi bisa juga bermanfaat untuk kegiatan lain dalam kehidupan sehari-hari.

b. Strategi (WO) strategi yang meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan memanfaatkan peluang (*opportunities*)

1) Menggunakan provider yang biaya lintas operatornya paling murah

2) Memberikan batas penggunaan SMS per hari agar tidak terjadi trafik yang berlebih

c. Strategi (ST) strategi yang menggunakan kekuatan (*strengths*) dan mengatasi ancaman (*threats*)

Memberikan edukasi kepada masyarakat bahwa menggunakan SMS lebih aman dan memiliki jangkauan yang luas dibanding penggunaan aplikasi pesan instant yang menggunakan koneksi internet

d. Strategi (WT) strategi yang meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan menghindari ancaman (*threats*)

Mengikuti perkembangan jaman dengan cara mengadaptasi teknologi terbaru dan mendesain tampilan SMS pada *smartphone* berbasis android.

C. Mekanisme Melakukan Setor Tabungan Menggunakan Aplikasi berbasis Android

Aplikasi berbasis android yang menjadi alternatif untuk melakukan setor tabungan tanpa harus datang ke BMT adalah dengan prinsip *Pick Up Service*. Melalui aplikasi android ini nasabah tidak perlu datang langsung ke BMT. Cukup dengan menggunakan aplikasi ini dimanapun dan kapanpun bisa untuk menyetorkan tabungannya tanpa harus datang ke BMT. Prinsip *Pick Up Service* yang dimaksud disini adalah hampir sama dengan sistem jemput bola yang ada saat ini. Hanya saja dengan menggunakan aplikasi ini akan lebih mudah, murah dan lebih terstruktur. Berikut adalah alur dari mekanisme melakukan setoran tabungan menggunakan aplikasi berbasis android dengan prinsip *Pick Up Service*.

Skema 4.1



Nasabah yang ingin melakukan setoran tabungan menggunakan aplikasi berbasis android membuka aplikasi yang telah tersedia di ponsel pintarnya yang pada gambar tersebut digambarkan dengan Android App

(Client). Client merupakan perantara untuk dapat mengakses data pada server. Kemudian setelah nasabah melakukan permintaan melalui Android App (Client), permintaan tersebut akan masuk ke dalam BMT App (Server). Server merupakan penyedia informasi yang dibutuhkan oleh client.⁴ Setelah BMT App (Server) menerima permintaan dari nasabah melalui android app yang ada pada ponsel pintarnya, BMT App akan memeriksa ketersediaan marketing yang terdekat dengan nasabah. Selanjutnya BMT akan menunjuk marketing yang tersedia dan yang memiliki jarak paling dekat dengan nasabah. Marketing yang telah ditunjuk oleh server kemudian melakukan konfirmasi dengan nasabah melalui SMS atau Whatsapp Messenger. Setelah melakukan konfirmasi barulah marketing tersebut akan melakukan pick up setoran kepada nasabah.

Dengan menggunakan aplikasi android ini bisa untuk inovasi dalam bidang teknologi bagi BMT yang bisa memberikan kemudahan bagi nasabah. Nasabah tidak perlu lagi untuk langsung datang ke BMT untuk menyetorkan tabungannya. Cukup menggunakan aplikasi, marketing akan langsung pick up setoran tabungan para nasabah. Nasabah bisa tetap menabung tanpa mengganggu aktifitasnya. Mekanisme aplikasi ini hampir sama dengan sistem jemput bola yang sudah ada. Yang membedakan adalah pada aplikasi android ini akan di pilih marketing yang terdekat dengan posisi nasabah yang melakukan permintaan pick up setoran. Jadi

⁴ Modul praktikum jaringan komputer dasar

waktu dan tenaga yang dikeluarkan oleh marketing akan lebih efisien. Pada sistem jempot bola yang saat ini digunakan, nasabah akan menghubungi marketing yang sama setiap kali ingin menabung tanpa tau dimana posisi dari marketing tersebut. Waktu dan tenaga juga bisa lebih banyak dikeluarkan apabila marketing tidak sedang dalam posisi yang dekat dengan si nasabah. Berikut ini merupakan contoh logo dari aplikasi *pick” up service”*

Gambar 4.2

Contoh Logo Aplikasi



D. Mekanisme Melakukan Setor Tabungan Menggunakan Short

Message Service (SMS)

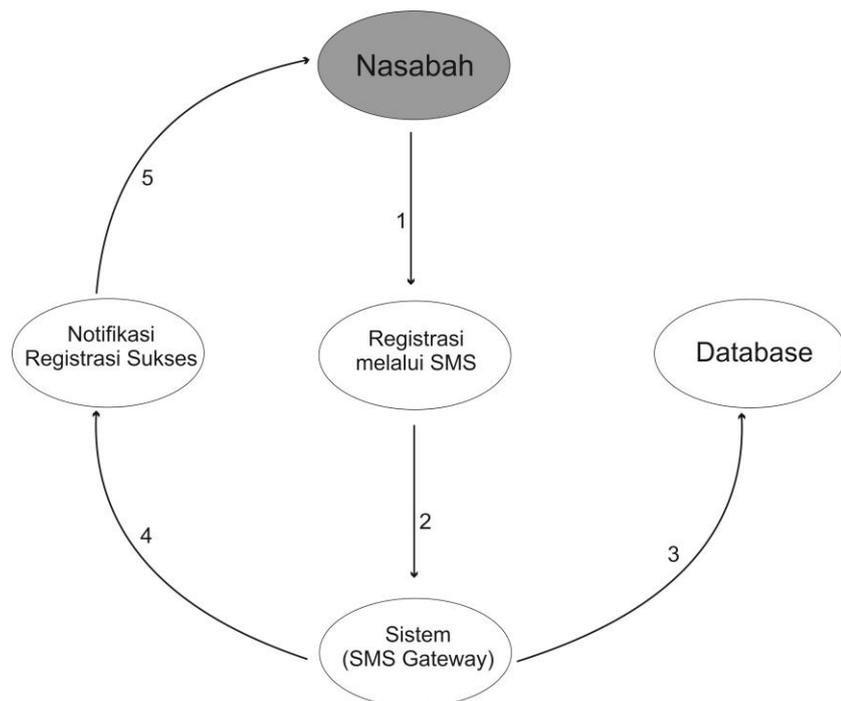
Short Message Service atau yang biasa disebut SMS ini merupakan alternatif selanjutnya untuk melakukan setor tabungan tanpa harus datang

ke BMT. Ada 2 cara yang bisa dilakukan dengan metode SMS untuk melakukan setoran tabungan. Ada 2 cara yang bisa dilakukan dengan metode SMS untuk melakukan setoran tabungan. Pertama dengan cara SMS Pick Up Service. Yang kedua adalah setor tabungan menggunakan pulsa. Sebelum menjelaskan masing masing alur mekanisme tersebut. Penulis akan menjelaskan alur mekanisme registrasi awal sebelum menggunakan SMS Pick Up Service dan tabungan pulsa.

1. Alur Registrasi SMS Pick Up Service dan Tabungan Pulsa

Sebelum dapat melakukan setor tabungan menggunakan SMS baik dengan cara SMS Pick Up Service ataupun tabungan pulsa perlu melakukan registrasi terlebih dahulu. Berikut merupakan alur registrasi sebelum melakukan setor tabungan menggunakan SMS.

Skema 4.2

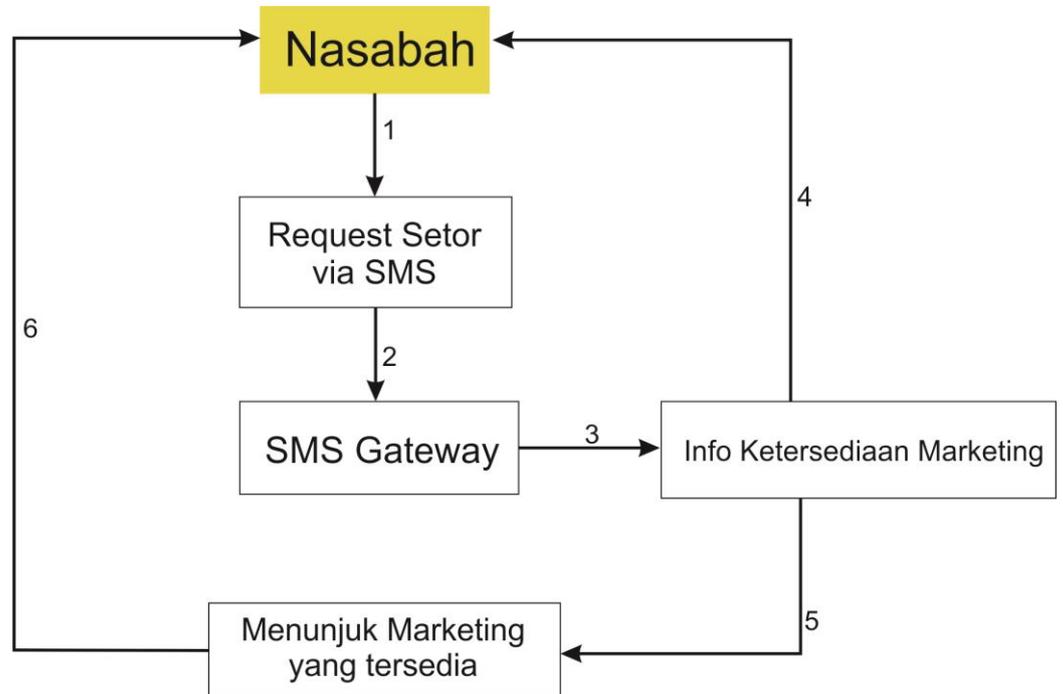


Nasabah melakukan registrasi dengan cara mengirimkan SMS yang berisi data diri lengkap dengan prinsip *KYC (Know Your Customer)*. Misalnya berisi nama lengkap, alamat lengkap, nomer identitas dan lainnya. SMS yang berisi format data diri tersebut kemudian dikirim ke nomer server BMT. Kemudian SMS tersebut akan masuk ke sistem BMT (SMS Gateway). SMS gateway adalah sebuah gerbang yang menghubungkan antara komputer dengan client. SMS registrasi yang telah masuk ke SMS Gateway kemudian akan diolah dan diteruskan ke dalam database. Pada database ini semua data diri yang sudah dikirimkan tadi akan disimpan sebagai data daftar akun nasabah. Setelah tersimpan dalam database, SMS gateway akan mengirimkan respon kepada nasabah. Respon tersebut berisi bahwa registrasi telah sukses dan nasabah telah dapat menggunakan fitur SMS pick up service dan tabung pulsa.

2. Alur Setoran Menggunakan SMS Pick Up Service

Hampir sama dengan pick up service melalui aplikasi berbasis android. Yang membedakan adalah disini menggunakan fitur *short message service (SMS)*. Berikut adalah alur setoran tabungan menggunakan SMS "*pick up service*".

Skema 4.3



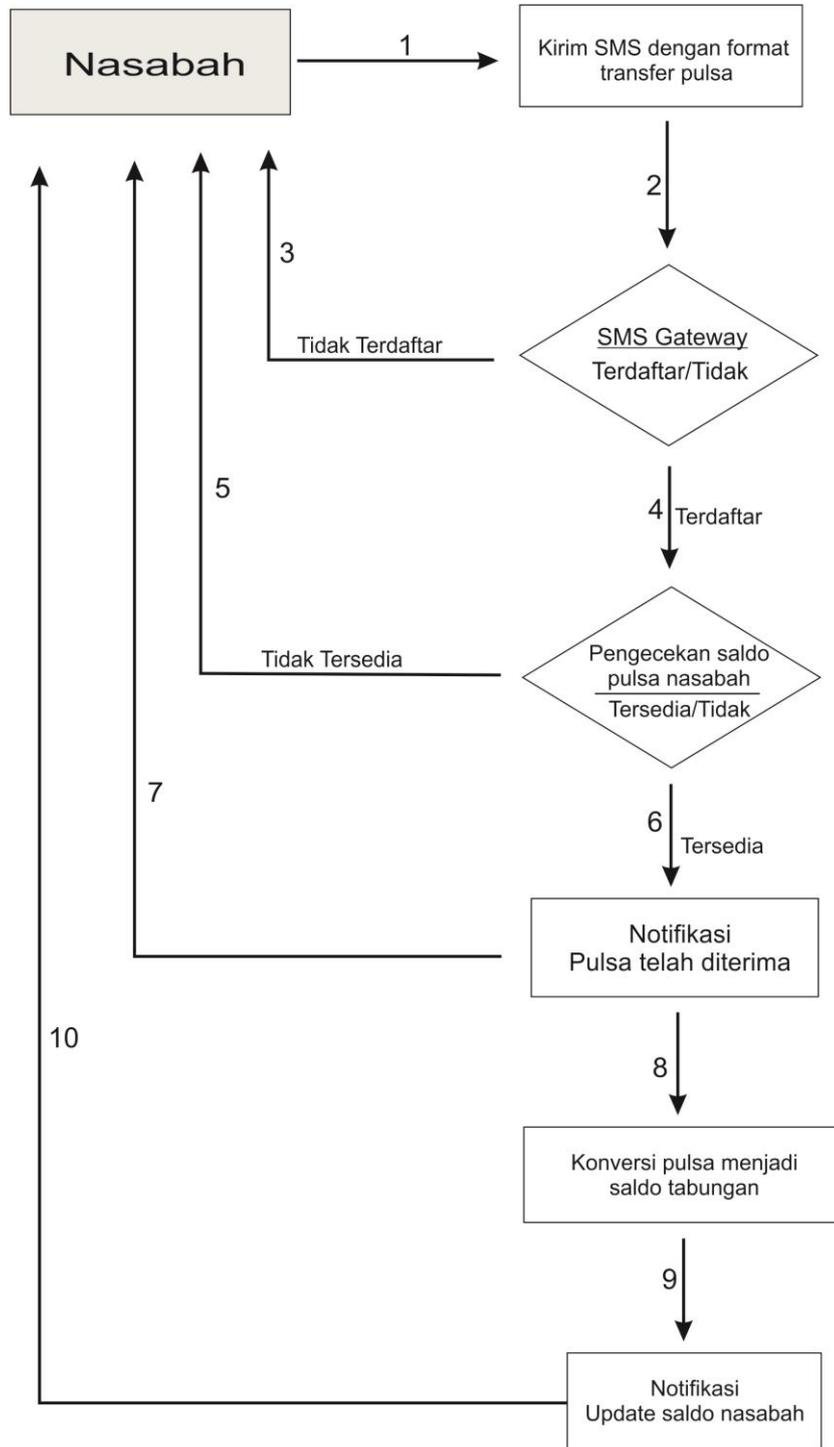
Nasabah melakukan permintaan setor tabungan dengan mengirim SMS dan mengirimnya ke nomer server dari BMT. SMS permintaan setoran tadi akan masuk dan diolah di SMS gateway. Server akan memeriksa ketersediaan marketing. Apabila tidak ada marketing yang tersedia maka akan langsung memberikan pemberitahuan melalui SMS untuk menunggu karena tidak tersedianya marketing yang terjaga untuk langsung mengambil setoran nasabah. Namun jika tersedia marketing yang siap untuk mengambil setoran maka server akan menunjuk salah satu marketing yang tersedia untuk melakukan pick up setoran kepada nasabah.

Tidak berbeda jauh dengan sistem jemput bola yang saat ini dipakai oleh BMT. Bedanya pada SMS pick up service ini adalah respon yang diberikan kepada nasabah lebih terstruktur. Karena server BMT sendiri yang akan memberikan respon kepada semua nasabah dengan bahasa yang lebih formal dan sama ke semua nasabah.

3. Alur Setor Tabungan Pulsa

Setor tabungan pulsa yang dimaksud disini adalah nasabah menggunakan pulasanya untuk menabung di BMT. Jadi pulsa yang ada akan dikonversi menjadi saldo direkening. Berikut merupakan alur dari setor tabungan pulsa.

Skema 4.4



Langkah pertama untuk setor tabungan pulsa adalah mengirim SMS. SMS tersebut berisi format transfer pulsa. Misalnya format transfer pulsa telkomsel adalah TPULSA(spasi)nominal transfer lalu kirim ke nomer yang ingin dikirimkan pulsanya. Pada hal ini adalah dikirim ke nomer server BMT. SMS tersebut akan masuk ke dalam SMS gateway dan kemudian dicek apakah nasabah tersebut sudah terdaftar atau belum terdaftar. Jika belum terdaftar maka akan ada respon kepada nasabah untuk melakukan registrasi terlebih dahulu. Tapi jika sudah terdaftar, server akan melakukan cek saldo pulsa nasabah apakah tersedia dan cukup untuk ditransfer sebagai tabungan atau tidak. Jika tidak kembali akan ada pemberitahuan melalui SMS kalau saldo pulsa tidak cukup. Jika tersedia dan mencukupi untuk ditransfer maka pulsa yang akan ditabung oleh nasabah akan masuk sistem dan kembali memberikan pemberitahuan kepada nasabah bahwa pulsa yang telah ditransfer sudah diterima oleh BMT. Selanjutnya pulsa yang telah masuk tadi akan dikonversi untuk bisa menjadi saldo di rekening nasabah. Untuk jumlah yang dapat dikonversi dan biaya administrasinya itu akan menjadi kebijakan dari masing masing BMT dan kesepakatan dengan provider. Setelah berhasil dikonversi maka akan ada pemberitahuan kepada nasabah bahwa saldo rekening telah bertambah.

Tabungan pulsa ini dapat membantu nasabah yang ingin menabung dengan nominal yang tidak terlalu besar tanpa harus datang ke BMT dan ini merupakan keuntungan yang didapatkan oleh nasabah. Kemudian keuntungan yang diperoleh oleh pihak BMT adalah marketing BMT tidak perlu lagi untuk datang dan mengambil setoran nasabah sehingga waktu dan tenaga yang dimiliki marketing tidak terbuang hanya untuk mengambil setoran para nasabah. Keuntungan kedua yang didapat oleh BMT adalah kesalahan dilapangan bisa lebih diminimalisir karena sudah tersistem dengan baik lewat setoran tabungan pulsa. Seperti kesalahan marketing dalam menulis setoran tabungan. Kesalahan marketing dalam menghitung uang sehingga apa yang dituliskan ketika mengambil uang pada nasabah berbeda dengan jumlah uang yang ada. Keuntungan berikutnya yang didapatkan BMT adalah nasabah akan lebih giat menabung karena kemudahan yang diberikan dengan tabungan pulsa ini. Tidak hanya BMT yang mendapatkan keuntungan dari tabungan pulsa ini tapi provider operator juga akan mendapatkan keuntungan. Keuntungan yang akan didapat oleh provider operator adalah trafik SMS akan kembali naik yang saat ini memang sangat turun karena penggunaan SMS sudah sangat jarang.