

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Hasil Wawancara Dengan Marketing

1. Strategi apa yang bapak gunakan dalam memasarkan produk Simpanan Qurban ?

Jawab :Dalam memasarkan produk, kita lebih menggunakan strategi promosi, produk, harga, dan juga tempat.

2. Dalam strategi promosi, bagaimana cara bapak melakukan promosi untuk produk Simpanan Qurban ?

Jawab : Pertama, ya kita kan ada brosur, itu bisa untuk dibagikan kepada orang-orang agar tertarik menjadi anggota SISUQUR, itu juga kan strategi yang mudah. Yang kedua, kita tawarin dulu aja, kalau mau ya kita buat rekening kalau tidak ya enggak apa-apa. Yang kita tawarin itu nasabah lama, nasabah lama itu nasabah yang sudah ikut SIRELA biasanya. Itu akan lebih mudah. Yang ketiga itu kita itu dibiasakan untuk berjam'ah di Masjid ya, jadi kita itu kadang mengisi ceramah, dalam ceramah itu kita ada sedikit promosi produk yang ada di BMT kita, kemudian dalam memasarkan produk SISUQUR ini, strategi yang digunakan itu ada strategi jemput bola yang nantinya nasabah akan lebih mudah untuk setor dan tarik tunai.

3. Bagaimana dengan strategi harga, apakah ada batasan dalam penentuan jumlah tabungan untuk produk sisuqur ini ?

Jawab :Kita punya standar pelayanan yang sudah ada, setiap tahun tidak ada kenaikan harga, selain itu kita tidak membatasi berapa jumlahnya.

4. Untuk strategi produk, apa yang bapak tawarkan kepada calon mitra yang ingin bergabung dengan produk sisuqur ?

Jawab : Untuk produk simpanan qurban ini, nasabah akan dipermudah dalam menunaikan niatnya dalam berqurban, ada dua akad dalam sisuqur ini yaitu wadi'ah dan mudharabah, syaratnya juga mudah enggak begitu ribet ya, ada bagi hasilnya, juga tidak ada potongan admin dan tentunya nasabah berhak mengikuti undian setiap tahunnya.

5. Apa kendala yang sering bapak temui dalam memasarkan produk SISUQUR ini ?

Jawab : Bisa lihat sih targetnya, orangnya kira-kira kalau masuk kriteria sisuqur itu bagaimana, karena kan nggak semuanya mau ya. dan itu juga kebanyakan dari mereka sudah ikut dikampung atau dimasjid secara patungan, Kan tadi ya, mereka sudah ikut dikampung atau masjid masing-masing, nah kalau mau mempromosikan sisuqur itu agak susah karena sering diabaikan, kemudian yang ketiga, Jadi gini, kita sehari-hari kegiatannya itu melakukan setor tarik tunai dan hampir semua anggota melakukan itu, ya jadi waktu untuk promosi SISUQUR ini terbatas, dan Ada juga marketing dari BMT lain yang melakukan kegiatan setor dan tarik tunai ya dan kalau punya produk SISUQUR juga ya kemungkinan pihak itu juga ikut promosi produknya.

6. Apakah setiap tahunnya produk sisuqur meningkat pak ?

Jawab : Kalau meningkat sih nggak ya, biasanya peningkatannya kurang. Ya ada peningkatan tapi tidak begitu tinggi karena mereka lebih sering suka yang sirela karna bisa diambil setiap saat.

7. Bagaimana dengan hasil strategi pemasaran sisuqur yang bapak lakukan saat ini, apakah mempengaruhi jumlah nasabah ?

Jawab : Sangat pengaruh, karena biasanya apa yang kita pikirkan itu kan pasti ada haisilnya, walaupun hasilnya itu gagal ataupun berhasil. Kalau gagal ya kita koreksi. Mungkin cara penyampaian ke satu nasbaah ke nasabah itu beda, tidak sama. Ada yang senang formal, ada yang santai karena temennya sendiri seperti itu.Kita punya kredibilitas lembaga, dan kita sudah punya 30 cabang hampir diseluruh Jawa Tengah.Kemudian di Malang satu.Kita termasuk yang terbesar dijepara.

8. Apakah bapak puas dengan strategi yang bapak lakukan ?

Jawab : Belum, kalau strategi itu kita harus berkembang, nggak bisa gitu-gitu aja. Soalnya kita nggak mungkin kan udah dapat sepuluh atau satu nasabah ya trus ke orang lain dengan cara yang sama berhasil kan belum tentu. Jadi kita pikirkan supaya jalan terus bagaimana caranya.Kalau dimarkeitng pemasaran itu seperti itu.Kita dibilang puas itu nggak puas.Dibilang puas itu kita gini, udah berhasil dapat nasabah dapat melayani nasabahtrus niatnya itu tertunaikan.

Hasil wawancara dengan Manager

1. Kelebihan dari produk sisuqur itu apa pak ?

Jawab : Kelebihannya itu ada bagi hasil, juga tidak ada potongan administrasi, semua jenis simpanan di BMT Al-Hikmah tidak ada potongannya, kemudian juga diikutkan dalam undian hadiah akhir tahun.

2. Bagaimana BMT Al-Hikmah semesta Mlonggo menjaga eksistensi produk sisuqur dalam menghadapi persaingan dengan BMT lain yang mempunyai produk sama ?

Jawab : Kita jaga itu hampir sama dengan simpanan lainnya. Kita punya standar pelayanan. Jadi, setiap tahun itu kita tidak ada kenaikan, selian itu mereka harus menabung sekian itu tidak, semua itu kita kembalikan kepada nasabah, kalau misalnya targetnya satu tahun kalau dia mau beli sapi ya harus diperkirakan harga sapi berapa. Jadi perhari perminggu perbulan dia harus menyimpan berapa, meski kita bantu, bantunya gini misalnya sapi tahun kemarin 20.000.000, nah kalau bapak atau ibu targetnya kurban sapi untuk satu tahun kedepan ya harus diperkirakan.

3. Akad yang digunakan dalam produk simpanan qurban ?

Jawab : menggunakan akad wadi'ah dan mudharabah

4. Nah, kalau untuk strategi tempat, kebanyakan BMT Ini berada disekitar lingkungan pasar. Itu alasannya kenapa pak ?

Jawab : Bisa dilihat ya, hampir semua kantor BMT Al-Hikmah Semesta ini letaknya berdekatan dengan masjid dan pasar, agar aksesnya lebih mudah.

5. Apa peluangnya dalam memasarkan produk simpanan qurban ini pak ?

Jawab : peluangnya itu masih banyak masyarakat atau nasabah yang bisa ditawari produk ini.

6. Apa kekuatan dari produk simpanan ini pak ?

Jawab : kekuatannya ya termasuk kelebihan dari sisuqur sendiri ya, kalau bicara kekuatannya. Dan kelemahannya itu waktu dalam mempromosikan itu terbatas dan juga anggotanya itu tidak seperti yang lain.

7. Ancaman dari produk sisuqur itu apa pak ?

Jawab : ancamannya itu ada pesaing dari luar, kan enggak mungkin juga ya lembaga itu Cuma satu. Jadi pesaingnya banyak



Gambar.6



Gambar.7

BIOGRAFI PENELITI

Nurul Anita Firdaus Susanti, lahir di Jepara, Jawa Tengah , 21 Agustus 1998 tepatnya di desa Suwawal Timur RT 08 RW 02 Kecamatan Pakis Aji Kabupaten Jepara. Ia merupakan putri dari pasangan suami istri Ismail dan Fasikhatun Lisan. Ia merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Dia menyelesaikan S1-nya di Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Nahdlatul Ulama Jepara tahun 2020 dengan mengambil Program Studi Perbankan Syari'ah. Pada tahun 2016 ia menyelesaikan pendidikan di bangku MA Mamba'ul Ulum Mambak. Tahun 2013 ia menyelesaikan pendidikannya di MTs Mamba'ul Ulum Mambak dan pada tahun 2010 menyelesaikan pendidikannya di SD Negeri 01 Suwawal. Sebelumnya pernah menduduki bangku Taman Kanak-Kanak selama dua tahun.



KOPERASI SIMPAM PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)
 “BMT AL HIKMAH SEMESTA”
 BH. NO.12/PAD/XIV/XI/2014, tanggal 21 Nopember 2014 ID.33.200 900 100 44
 Alamat : Jl. Raya Jepara Bangsri Km.10 Mlonggo Jepara Telp./Fax (0291) 7732002



SURAT KETERANGAN

Nomor : 047/BMT AHS/III/2020 Mlonggo, 17 Maret 2020
 Lampiran : -
 Hal : Menyelesaikan Riset/Penelitian

Kepada Yth.
 Dekan Fakultas Syari'ah & Hukum
 UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA (UNISNU) JEPARA
 Di Tempat

Assalamu'alaikum wr. wb

Dengan hormat,


Berdasarkan atas Surat Permohonan Ijin Riset/Penelitian dari Dekan Fakultas Syari'ah & Hukum UNISNU JEPARA, Nomor : 06/FSH/UNISNU/D/TL/2020 tertanggal 10 Januari 2020, dengan ini memberitahukan bahwa mahasiswi dibawah ini :

Nama : Nurul Anita Firdaus
 NIM : 161420000058
 Tmpt/Tgl Lahir : Jepara, 21 Agustus 1998
 Jurusan : Perbankan Syari'ah
 Alamat : Suwawal Timur 08/02 Pakis Aji Jepara Jawa Tengah

Telah Menyelesaikan Riset/Penelitian di Kantor KSPPS BMT ALHIKMAH SEMESTA JEPARA Kantor Pusat Mlonggo Jepara, selama **Sebulan**, adapun pelaksanaan riset / Penelitian pada : **08 Februari 2020 s/d 08 Maret 2020**.

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr.wb

KSPPS BMT ALHIKMAH SEMESTA JEPARA

 Aji Oge Iwang Sutiyono, SSI
 HRD