

LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Pahlawan KM. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161
www.febi.uingusdur.ac.id email: febi@uingusdur.ac.id

Nomor : 177/Un.27/J.IV.2/TL.00/02/2025 06 Februari 2025
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Surat Izin Penelitian

Yth. Pimpinan KSPPS BMT AI-Fataa Ulujami Pemalang
Ditempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Diah Ayu Eka Putri
NIM : 4221079
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang akan melakukan penelitian di Lembaga/Wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna menyusun skripsi/tesis dengan judul **“Strategi Pemasaran, Kemitraan, dan Pengembangan Produk Inovatif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada KSPPS BMT AI-Fataa Ulujami Pemalang”**

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon dengan hormat bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dalam wawancara dan pengumpulan data penelitian dimaksud.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan perkenannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh:

Prof. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H, M.H
NIP. 197502201999032001

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN SYARI'AH (KSPPS)
BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT)
"AL-FATAA"
Badan Hukum No. : 28/BH/KWK.11-11/W/1999
KECAMATAN ULUJAMI KAB. PEMALANG

Alamat Kantor Pusat : Jl. Ambowetan Ulujami Telp. (0285) 4473099
Kantor Cabang : Pasar Rowosari, Pasar Srawet - Bumirejo, Kios Pasar Desa Limbangan, Kantor Pagergunung Kec. Ulujami.

Nomor : 039/KSPPS-AF/V/2024
Lampiran : -
Hal : SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Ulujami, 30 MEI 2025

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Salam sejahtera kami sampaikan, semoga Allah selalu melindungi aktifitas kita.

Yang bertanda tangan di bawah ini, Manager KSPPS BMT Al-Fataa menerangkan bahwa :

Nama : DIAH AYU EKA PUTRI
NIM : 4221079
Jurusan/prodi : PERBANKAN SYARIAH

Telah melakukan kegiatan penelitian di KSPPS BMT Al-Fataa Ulujami Pemalang pada bulan Februari sampai bulan Maret 2025 guna pembuatan skripsi dengan judul "**Strategi Pemasaran, Kemitraan dan Pengembangan Produk Inovatif dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada KSPPS BMT AL FATAA Ulujami Pemalang**".

Demikian surat keterangan ini kami buat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Manager,


Masbudi Majid, SH

**Pedoman wawancara
untuk manajer pembiayaan dan simpanan BMT Al-Fataa**

Nama :

Selaku :

Tempat :

1. Apa strategi pemasaran utama yang diterapkan untuk menarik nasabah pembiayaan dan simpanan di BMT Al-Fataa ?
2. Bagaimana BMT Al-Fataa melakukan segmentasi pasar berdasarkan kebutuhan nasabah ?
3. Bagaimana BMT Al-Fataa mempromosikan produk pembiayaan kepada UMKM, Petani, atau sektor lainnya ?
4. Apa strategi pemasaran yang digunakan untuk menarik masyarakat agar membuka rekening simpanan di BMT Al-Fataa ?
5. Apakah ada program insentif, seperti hadiah atau bonus untuk nasabah baru yang membuka tabungan ?
6. Apa tantangan terbesar yang dihadapi dalam memasarkan produk pembiayaan dan simpanan ?
7. Bagaimana kemitraan ini membantu mempermudah akses pembiayaan bagi nasabah, khususnya pelaku usaha kecil ?
8. Bagaimana BMT Al-Fataa memastikan loyalitas nasabah melalui produk simpanan dan kemitraan ?

9. Bagaimana strategi untuk menjangkau masyarakat yang belum tersentuh dengan layanan keuangan Syariah ?
10. Apa tantangan utama menjalin dan mempertahankan kemitraan terkait produk pembiayaan dan simpanan ?
11. Bagaimana cara kemitraan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk menabung di BMT Al-Fataa ?
12. Bagaimana BMT Al-Fataa mengembangkan skema pembiayaan Syariah yang lebih fleksibel untuk menarik nasabah ?
13. Bagaimana BMT Al-Fataa memastikan keamanan dan kenyamanan nasabah dalam produk simpanan yang inovatif ?
14. Apa yang menjadi keunggulan utama produk inovatif BMT Al-Fataa dibandingkan dari Lembaga keuangan lainnya ?
15. Bagaimana BMT Al-Fataa memastikan bahwasanya produk inovatif tersebut relevan dengan kebutuhan segmen pasar tertentu ?
16. Bagaimana BMT Al-Fataa menghadapi kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya produk keuangan syariah ?
17. Bagaimana BMT Al-Fataa menangani perbedaan ekspektasi antara lembaga dan mitra terkait pembagian keuntungan atau tanggung jawab ?
18. Apa kesulitan utama yang dihadapi dalam merancang produk inovatif yang sesuai dengan kebutuhan nasabah ?

19. Apa Langkah konkret yang telah disiapkan BMT Al-Fataa untuk mengatasi kendala dalam pemasaran, kemitraan, dan pengembangan produk inovatif ?



Pedoman wawancara
untuk nasabah KSPPS BMT Al-Fataa

Nama :

Alamat :

Usia :

Pekerjaan :

1. Apakah ada faktor-faktor tertentu dalam strategi pemasaran BMT Al-Fataa yang mempengaruhi keputusan anda untuk menjadi nasabah ?
2. Apakah anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT Al-Fataa ?
3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi tentang produk atau promosi BMT Al-Fataa ? (Misalnya dari Instagram, facebook, whatsapp, brosur/spanduk, teman/ keluarga, dan karyawan BMT Al-Fataa)
4. Pernahkah anda mengalami kendala saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa ?
5. Apakah anda tertarik untuk bermitra dengan BMT Al-Fataa dalam mengembangkan usaha anda ?
6. Apa yang anda harapkan dari program kemitraan KSPPS BMT Al-Fataa untuk mendukung usaha atau kebutuhan finansial anda ?
7. Bagaimana layanan atau manfaat apa saja yang diberikan oleh BMT Al-Fataa dapat memadai untuk memenuhi kebutuhab usaha anda ?

8. Apa pendapat anda tentang produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa saat ini ? apakah produk yang ada sudah memenuhi kebutuhan anda atau ada kebutuhan yang belum terpenuhi ?
9. Apakah anda merasa bahwa produk yang ada di BMT Al-Fataa saat ini sudah cukup menarik dan inovatif ?
10. Apa anda merasa bahwa BMT Al-Fataa sudah cukup mempromosikan produk inovatif yang mereka ? Jika iya berikan alasannya ?
11. Apa tantangan terbesar yang anda hadapi dalam memilih layanan atau produk dari BMT Al-Fataa dibandingkan dengan Lembaga keuangan lainnya ?
12. Produk atau layanan apa yang menurut anda perlu ditawarkan oleh BMT Al-Fataa untuk menarik lebih banyak nasabah baru, terutama dikalangan generasi muda atau masyarakat yang belum terjangkau oleh Lembaga keuangan lainnya ?
13. Menurut anda, apa Langkah yang perlu diambil oleh BMT Al-Fataa untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat lebih tertarik untuk bergabung ?
14. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam menggunakan produk/ jasa di BMT Al-Fataa ?

Transkrip wawancara dengan manajer pembiayaan dan simpanan

Nama : M. Zakaria

Selaku : Manager Pembiayaan dan Simpanan

Tempat : Kantor KSPPS BMT Al-Fataa Ulujami

Tanggal : 24 Februari 2025

1. Apa strategi pemasaran utama yang diterapkan untuk menarik nasabah pembiayaan dan simpanan di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : 1. Simpanan itu kita bisa mengakumulasi yang keinginan masyarakat sehingga BMT Al-Fataa harus memfasilitasi misalkan dulu di BMT Al-Fataa tidak ada simpanan hari raya (SAHARA), atau simpanan wisata, dimana BMT Al-Fataa dulunya masih ada simpanan mudharabah atau berjangka sehingga dari tahun ke tahun masyarakat ada suka berwisata itu dari sekolah ke sekolah semisal dari PAUD, TK, SD itu suka berwisata jadinya BMT Al-Fataa akhirnya membuka simpanan wisata jadinya mengakomodir atau mengakomodasi kebutuhan masyarakat terkait simpanan-simpanan yang ada di BMT Al-Fataa sehingga tidak ada simpanan mudharabah saja. Kemudian untuk simpanan hari raya (SAHARA) yang mengkhususkan untuk hari raya idul fitri jadi mereka sangat antusias untuk simpanan hari raya sehingga nasabah mengitung-hitung menabung di BMT Al-Fataa karena bisa mengambil barang ketika mau hari raya idul fitri dan BMT Al-fataa mempunyai partner dengan Lembaga Pendidikan kita juga meloby itu terkait simpanan

– simpanan yang ada di BMT Al-Fataa. Setelah membuka simpanan hari raya (SAHARA) dan simpanan wisata antusias masyarakat sangat tinggi karena memang di BMT Al-Fataa tidak ada membebani untuk pajak setiap bulannya sehingga untuk simpanan itu bagi masyarakat sangat tertarik. Di bank konvensional memang ada bunganya setiap bulannya entah Rp.5.000 atau Rp. 10.000. kalau di BMT Al-Fataa tidak ada potongan setiap bulannya, ketika dikenakan biaya pas terakhir penutupan buku rekening dijaga untuk biaya administrasi di awal setiap bulannya sehingga masyarakat lebih senang dan tenang. 2. Bisa jemput bola jadi masyarakat yang tidak sempat ke kantor itu bisa didatengin sama bagian marketing atau bagian petugas yang menjemput buku simpanan kepada nasabah yang mau menabung seperti simpanan hari raya yaitu bersifat mingguan, jadi nasabah lebih senang ketika tidak sempat ke kantor tetapi bisa menabung itu bisa menggerakkan antusias nasabah sehingga bisa bagi hasil yang kompetitif, untuk bagi hasil yang kompetitif ketika udah selesai itu lumayan banyak sehingga di bandingkan dengan yang lain semisal dengan bank konvensional mereka sudah merasakan sehingga nasabah tersebut tetep menabung di BMT Al-Fataa Ulujami seperti simpanan hari raya yaitu uangnya dikembalikan dengan penuh dan tetapi mendapatkan bonus berupa paket sembako. Sedangkan yang pembiayaan atau pinjaman di BMT Al-Fataa itu berusaha memberikan yang terbaik untuk nasabah salah

satunya yaitu prosesnya sangat mudah dan cepat tidak berbelit-belit seperti bank konvensional sehingga nasabah ketika mendaftar pembiayaan di BMT Al-Fataa merasa senang dengan prosesnya yang cepat yaitu 1-3 hari atau bisa dicairkan. Tetapi untuk pembiayaan memang di bandingkan dengan bank konvensional karena kita itu koperasi itu jelas lebih tinggi dibandingkan dengan bank konvensional karena perbulannya di BMT Al-Fataa itu 2,5% atau 2,9% tapi untuk prosedurnya yaitu nasabah itu tidak berbelit-belit dalam menggunakan pembiayaan di BMT Al-Fataa. Sekarang simpanan di BMT Al-Fataa itu sangat bermacam-macam ada simpanan qurban, ada simpanan mudharabah, ada simpanan wisata dan simpanan- simpanan yang lainnya sehingga BMT Al-Fataa sudah memfasilitasi kebutuhan masyarakat untuk bisa menabung.

2. Bagaimana BMT Al-Fataa melakukan segmentasi pasar berdasarkan kebutuhan nasabah ?

Jawaban : Jadi di BMT Al-Fataa itu memang secara wilayah itu berbeda- beda di daerah rowosari, samong itu kebanyakan para pengusaha konveksi, sedangkan yang di daerah pesisir itu ada narik tambang dan setiap segmen pasar pada wilayah itu sangat berbeda-beda, dalam pembiayaan cabang wilayah berbeda sementara untuk cabang di rowosari pembukaan rekening untuk pembiayaan di sector konveksi lebih banyak di sector pembiayaan jatuh tempo, sementara untuk kantor cabang yang lainnya dalam bidang pedagang-

pedagang itu biasanya pembiayaan angsuran bulanan. Dalam segmentasi pasarnya itu setiap kantor cabangnya berbeda-beda. Simpanan misalkan simpanan wisata atau simpanan hari raya itu sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekitar, Sedangkan BMT Al-Fataa juga bekerja sama dengan Lembaga Pendidikan contohnya ada TK, dan Paud untuk memenuhi segmentasi pasar di BMT Al-Fataa Ulujami Pematang.

3. Bagaimana BMT Al-Fataa mempromosikan produk pembiayaan kepada UMKM, Petani, atau sektor lainnya ?

Jawaban : Mempromosikan BMT Al-Fataa kepada masyarakat terkait pembiayaan untuk tahun ini dapatnya berapa milyar, bulannya ini dapatnya berapa milyar untuk mempromosikan kepada masyarakat terkait pembiayaan itu sendiri ada berbagai macam-macamnya ada pembiayaan dengan jatuh tempo, ada pembiayaan dengan sistem bulanan atau pembiayaan dengan elektronik salah satunya dengan proses yang cepat dan tidak berbelit-belit kemudian berkas-berkasnya persyaratan yang mudah sehingga masyarakat itu sangat tertarik kepada BMT Al-Fataa Ulujami. BMT Al-Fataa mencoba tidak terlalu ribet sehingga masyarakat mudah tertarik untuk BMT Al-Fataa sendiri. Walaupun dikatakanlah secara miringnya untuk bagi hasil cukup tinggi di Bank Konvensional dibandingkan di koperasi, untuk di BMT Al-Fataa itu termasuk golongan 1 sehingga di BMT bagi hasilnya tidak terlalu tinggi yaitu

antara 2 % karena itu lah nasabah lebih tertarik ke BMT Al-Fataa karena prosesnya cepat, tidak bertele- tele, kemudian bisa memenuhi kebutuhan- kebutuhan masyarakat misalkan untuk pembiayaan yang jatuh tempo maupun pembiayaan bulanan misalkan pembiayaan di bank-bank yang lain itu jarang karena BMT Al-Fataa melihat konsep pasarnya yang konveksi itu memilih pembiayaan yang jatuh tempo dan untuk para pedagang, petani, atau UMKM BMT Al-Fataa itu memfasilitasi masyarakat yang ingin pembiayaan yang jatuh tempo.

4. Apakah ada program insentif, seperti hadiah atau bonus untuk nasabah baru yang membuka tabungan ?

Jawaban : Di BMT Al-Fataa itu ada yang khsusnya yang mau menabung, jadi yang mau menabung yaitu pertama untuk tabungan mudharabah sudah ada programnya setiap setahun sekali ada undian tabungan mudharabah yaitu ada sepeda motor vario, beat karena program tahunan tapi itu hanya tabungan mudharabah, tapi tabungan yang lainnya itu tidak ada hadiah, untuk simpanan wisata itu bonusnya wisata gratis tapi uangnya tetap kembali penuh, semisal setorannya Rp. 50.000 per minggu itu dalam jangka 1 atau 2 tahun tetapi bonusnya yaitu wisata gratis. Dalam simpanan hari raya itu juga dapat bonus berupa paket sembako, uangnya yang dikumpulkan selama 1 tahun itu akan dikembalikan uang penuh semisal 1 tahun ke kumpul Rp. 2.000.000 tanpa ada potongan tapi bonusnya itu sembako, simpanan berjangka atau deposito biasanya

itu ada ketika ada pembukaan tabungan semisal Rp. 1.000.000., atau Rp. 5.000.000., di akadnya 1 tahun itu biasanya ada hadiah langsung ntah hadiahnya apa kurang tau, untuk simpanan tarbiyah atau simpanan Pendidikan itu juga ada bonusnya yaitu setiap akhir pembelajaran selesai selama 1 tahun itu dapat apa saldonya sekian itu sesuai dengan saldo yang ada di buku tabungan hadiahnya itu berupa barang yaitu cendikia mata, semisal nasabah baru yang mau menabung di tabungan mudharabah senilai Rp. 10.000.000., itu akan mendapatkan hadiah langsung di awal berupa payung itu sebagai minat nasabah untuk terus menabung di BMT Al-Fataa Ulujami Pemalang. Kalau di koperasi itu anggota sedangkan untuk bank konvensional itu baru nasabah, ada anggota yang menabung, ada yang pinjam atau pembiayaan. Simpanan di BMT Al-Fataa ulujami itu ada hadiah untuk anggotanya sedangkan untuk pembiayaannya belum ada hadiah untuk nasabah, untuk pembiayaan itu hanya keringan-keringan terkait bagi hasil yang belum jatuh tempo. Untuk hadiah dalam pembiayaan itu jarang sekali, kalau simpanan itu memang ada bonus-bonusnya untuk nasabah.

5. Apa tantangan terbesar yang dihadapi BMT Al- Fataa dalam memasarkan produk pembiayaan dan simpanan ?

Jawaban : Tantangan yang dari luar yang jelas yaitu pesaing-pesaing atau kompotitornya, kalau di BMT Al-Fataa tidak hanya di koperasi saja itu dari lingkungan yaitu ada BMT Mitra itulah tantangan-

tantangan yaitu kompetitor BMT A-Fataa, bagaimana BMT Al-Fataa bisa nasabah bisa solid dengan cara berbagai strategi ataupun trik-trik agar nasabah bisa masuk ke BMT Al-Fataa atau yang sudah masuk ke BMT Al-Fataa untuk hanya menabung atau yang pinjam (pembiayaan) itu harus tetap solid itu yang jelas pelayanan harus yang diutamakan di BMT Al-Fataa. Misalkan ada pembiayaan nasabah yang mengajukan itu segera harus ditindak lanjuti jangan sampai pengajuan di BMT Al-Fataa hari pertama masuk terus hari kedua – hari ketiga tidak ada konfirmasi terus sampai 1 minggu tidak ada jawaban itu lah yang menjadikan nasabah hilang simpatinya ke BMT Al-Fataa. Kalau misalkan dari pembiayaan yang menangani itu harus disurvei dan nasabah akan merasa senang misalkan target-target 1 – 3 hari cair mungkin BMT Al-Fataa akan mencari alternatif yang lainnya, bagaimana BMT Al-Fataa harus bisa menguatkan nasabah yang menabung atau pinjaman (pembiayaan) agar tetap ke BMT Al-Fataa. Kedalamnya BMT Al-Fataa terutama karyawannya atau petugas yang ada di BMT Al-Fataa itu bisa memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah, sehingga nasabah akan terkesan ke BMT Al-Fataa akan menabung atau pinjaman itu akan langsung datang ke kantor BMT Al-Fataa. Sehingga nasabah akan berkesan kepada karyawan atau petugas yang ada itu ramah-ramah atau petugasnya cekatan yang langsung masuk itu langsung di tangani.

6. Bagaimana kemitraan ini membantu mempermudah akses pembiayaan bagi nasabah, khususnya pelaku usaha kecil ?

Jawaban : BMT Al-Fataa itu pembiayaan target-targetnya memang itu punya usaha-usaha kecil, yang jelas udah punya usaha, kalau sudah punya usaha itu kasih pinjaman dengan hal itu nasabah akan mengembalikan pinjaman yang mereka pinjam di BMT Al-Fataa, pembiayaan ini tujuannya memang yang sudah punya usaha, yang mempunyai usaha kecil ke bawah itu prioritas dari BMT Al-Fataa dan yang membiayai dari BMT Al-Fataa Ulujami. Ketika di analisis atau survey BMT Al-Fataa terkait pembiayaan itu penuh kemampuan membayarnya, kalau semisal dengan punya usaha sesuai dengan target membayarnya. Terkait kemitraannya yaitu di pasar-pasar dimana untuk kantor cabangnya yaitu kantor cabang rowosari, kantor cabang di pasar sruwet, itu kemitraannya dengan para pedagang-pedagang yang ada di pasar, setiap harinya para petugas BMT Al-Fataa akan ke pasar, terus dilingkungan pasar, tidak hanya di pasar saja, kalau dipasar itu para pedagang UMKMnya ke bawah kita juga menganalisis para pengusaha-pengusaha konveksi, pengusaha-pengusaha tambang. BMT Al-Fataa kalau hanya focus pada para pedagang-pedagang yang di pasar itu kan masih standar kecil, artinya untuk pedagang-pedagang yang ada dipasar itu UMKMnya yang menengah kebawah bukan UMKMnya yang menengah ke atas. Jadi BMT Al-Fataa itu tetap bermitra dengan

UMKM menengah ke bawah juga bermitra dengan para pengusaha-pengusaha.

7. Bagaimana BMT Al-Fataa memastikan loyalitas nasabah melalui produk simpanan dan kemitraan ?

Jawaban : Nasabah loyalitas dengan BMT Al-Fataa baik yang menabung maupun yang pinjaman terutama terkait dengan pelayanan yang ada di BMT Al-Fataa Ulujami, dimana pelayanan yang prima maupun dengan pelayanan exelen, pelayanan prima yang menabung itu bisa cepat semisalnya menabung dengan Rp. 10.000.000., 1 minggu kemudian mau mengambil uangnya itu tidak masalah BMT Al-Fataa akan mengusahakan ada itu tetap ada jangan sampai ada nasabah yang menabung kemudian uangnya mau di ambil hari ini nanti pengambilan uangnya itu besok, ini yang menjadikan citra BMT Al-Fataa kurang bagus, dari nasabah yang sudah menabung nanti akan merasa nyaman dengan sendirinya ketika sudah ada uangnya. BMT Al-Fataa dalam pelayanan dengan nasabah yang mau menabung di simpanan maupun yang pinjaman (pembiayaan), ketika ada mau yang mengambil tabungan hari ini saya mau mengambil nanti datang saja ke kantor dengan membawa buku tabungan pada jam kantor dibuka dari jam 08:00 sampai jam 14:00, BMT Al-Fataa meyakinkan para nasabahnya untuk melakukan tabungan (simpanan) sedangkan untuk payroll di BMT Al-Fataa itu cukup gampang. Di Bank BRI kalau mengambil uang

semisal RP. 20.000.000 itu harus menunggu 2 hari, kalau di BMT Al-Fataa untuk mencoba pelayanan yang terbaik. Ketika ada yang mau mengajukan pembiayaan 2 hari harus sudah ada jawabannya jangan sampai berlarut-larut, jadinya orangnya itu bertanya-tanya ini jadi atau nggak, jadi saya bisa mencari alternatif yang lainnya. Kalau sudah menjadi nasabah di BMT Al-Fataa baik yang menabung atau pembiayaan dari interen atau BMT Al-Fataa itu sendiri terutama dari karyawan atau petugas – petugas yang lainnya itu harus tetap solid terutama dari sikap diri sendiri agar para nasabahnya tetap solid dan terjaga satu sama yang lainnya. Nasabahnya ketika sudah merasa puas dan juga nyaman itu tetap balik ke BMT Al-Fataa, tetap menjaga persaingan dengan bagi hasil yang kompetitif ketika sudah menabung di Bank BRI dan buku tabungannya di pindah ke BMT Al-Fataa.

8. Bagaimana strategi untuk menjangkau masyarakat yang belum tersentuh dengan layanan keuangan syariah ?

Jawaban : BMT Al-Fataa itu tetap memberikan informasi baik dari media tulis yang terkait dengan pembiayaan-pembiayaan maupun informasi terkait simpanan itu bisa dikomunikasikan melalui lewat whatsapp, setelah itu BMT Al-Fataa bisa lewat melalui brosur-brosur simpanan maupun brosur-brosur pembiayaan, misalkan itu kurang maksimal dari daerah tersebut dari BMT Al-Fataa akan memberikan sebuah informasi maupun mau diajak disebuah tempat

dan biasanya yang sering itu simpanan pendidikan yang biasanya perlu TK maupun SD desa mana yang belum terjangkau itu akan menemui ke kepala sekolahnya diajak ngobrol dan akan memberikan informasi yang ada di BMT Al-Fataa dan akan melakukan kerjasama, ketika 1 sampai 2 kali belum akan di datangi lagi dari karyawan atau petugas dari BMT Al-Fataa dan memberikan informasi terkait simpanan maupun pembiayaan yang ada di BMT Al-Fataa serta 1-3 kali sudah paham terkait produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa itu akan menjadi nasabah. Apa yang menjadi diandalkan BMT Al-Fataa terkait kendala yang ada di BMT terkait simpanan tersebut nanti dapatnya sesuai dengan yang memilih simpanan tersebut itu tidak ada potongan setiap bulannya, kemudian nanti lama akan tertarik ke BMT Al-Fataa. Terkait pembiayaan nanti akan disampaikan oleh karyawan BMT Al-Fataa tentang bagaimana cara prosesnya, kemudian bagi hasil berapa aja, serta itu akan memberikan informasi terkait yang ada di BMT Al-Fataa terutama simpanan maupun pembiayaan. BMT Al-Fataa sering-sering memberikan informasi terkait produk-produk yang ada disana kepada masyarakat. Daerah yang diluar ulujami diantara daerah comal ataupun daerah yang lainnya belum ada kantor cabangnya dan untuk kantor cabang BMT Al-Fataa itu ada di daerah ulujami semua, jadi kalau daerah ulujami itu sudah tahu, suatu saat nanti BMT Al-Fataa akan membuka cabang di luar daerah ulujami.

9. Apa tantangan utama menjalin dan mempertahankan kemitraan terkait produk pembiayaan dan simpanan ?

Jawaban : Tantangan yaitu pesaing-pesaing tadi sekarang BMT Al-Fataa semisalnya kemitraan usaha atau dengan BMT yang lainnya diluar daerah ulujami itu menjadi pesaing atau tantangan besar . Bagaimana menjaga kemitraan BMT Al-Fataa dengan para pengusaha pembiayaan atau yang sudah simpanan itu akan masuk di BMT Al-Fataa, terkait dengan pelayanan yang ada di BMT Al-Fataa itu harus melayani nasabah dengan baik dan ramah, serta produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa juga harus mengikuti perkembangan sekarang mempertimbangkan bukan hanya simpanan maupun pembiayaan tetapi harus memfasilitasi kebutuhan masyarakat yang ada sehingga masyarakat juga banyak yang menabung lagi ke BMT Al-Fataa. Bagaimana pesaing atau kompetisi yang terhalang atau berlomba-lomba untuk menarik nasabah lebih banyak lagi. Semisalnya antara BMT Al-Fataa dengan BMT yang lainnya itu mau pembiayaan harus membawa BPKB dananya atau uangnya akan cair tapi disisi lain untuk administrasinya mungkin kurang tapi kalau di BMT Al-Fataa untuk pencairan uang untuk hari ini dengan prosedur yang ada dimana harus melalui pendaftaran dulu nanti baru diproses untuk pengajuan pembiayaannya. BMT Al-Fataa itu terkait administrasinya juga ringan dan bagi hasilnya juga kecil sedangkan di BMT yang lainnya

jika pengajuan pembiyaannya Rp. 5.000.000 dan administrasinya lumayan tinggi, sewaktu-waktu macet dalam mensetorkan uangnya nanti motornya akan disita, sedangkan di BMT Al-Fataa itu tidak semerta-merta motornya itu tidak disita harus sesuai dengan prosedurnya yaitu menggunakan surat peringatan kepada nasabah agar harus membayarnya. BMT Al-Fataa untuk administrasinya itu rendah masyarakatnya mau hutang itu merasa senang, ketika mau hutang Rp. 5.000.000., tapi dikasihnya cumin Rp.1.000.000., itu merasa berat. Kalau simpanan itu tidak ada potongan sama sekali sehingga nasabah akan merasa senang ketika tidak ada potongan sama sekali kalau mau setoran itu mudah, jadi BMT Al-Fataa akan menjadi yang terbaik untuk masyarakat yang ingin menabung di BMT Al-Fataa. Sehingga BMT Al-Fataa tidak mudah ketinggalan dengan BMT-BMT yang lainnya dan harus ada inovasi-inovasi terbaru terkait produk-produk yang ada.

10. Bagaimana cara kemitraan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk menabung di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Salah satunya yang terpenting yaitu bagaimana untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat sekitar contohnya semisal tabungan mudharabah dengan adanya undian hadiah program tabungan mudharabah sehingga dapat meningkatkan masyarakat, ketika mau menabung di BMT Al-Fataa mau menabung dapat hadiah atau dapat undian, sehingga sekarang

di BMT-BMT yang lain juga ada yang approve, tapi di BMT Al-Fataa cukup memperlihatkan kepada masyarakat ada undian juga masih tetap berjalan. Ketika mempercayai masyarakat mau menabung nasabah mengambil uangnya sewaktu-waktu itu bisa, ketika menabung di BMT Al-Fataa Rp. 50.000.000., dan mau mengambilnya lagi sebesar Rp. 50.000.000., itu tidak menjadi masalah di BMT Al-Fataa sehingga memberikan pelayanan yang terbaik untuk nasabah dan merasa nyaman, jadi tidak ada rasa kecemasan, tidak ada rasa was-was, ketika mau pengambilan itu harus datang langsung ke kantor, hal itu masyarakat akan percaya dengan BMT Al-Fataa. Ketika mau mengambil uang tidak sempat datang ke kantor maka uang tersebut akan diantar oleh karyawannya langsung ke rumah nasabah tersebut. BMT Al-Fataa menjaga kemitraan dengan nasabah yang mau menabung terkait dengan hal itu pelayanan harus ramah dan terbaik atau prima. Ketika pelayanan tidak bagus maka masyarakat tidak akan percaya lagi ke BMT Al-Fataa.

11. Bagaimana BMT Al-Fataa mengembangkan skema pembiayaan syariah yang lebih fleksibel untuk menarik nasabah ?

Jawaban : Dalam skema pembiayaan syariah ini BMT Al-Fataa itu tidak syariah banget tetapi itu pembiayaan biasa dimana BMT Al-Fataa dalam mengembangkan pembiayaan yang fleksibel itu harus memenuhi kebutuhan nasabah dengan melalui inovasi-inovasi

produk yang ada di BMT Al-Fataa. Sehingga BMT Al-Fataa dalam preferensi serta dengan tantangan keuangan masyarakat terutama dalam kemampuan membayarnya, pola pendapatan cenderung yang tidak tetap terutama dalam sector pelaku usaha mikro dan pedagang kecil. BMT Al-Fataa dalam pembiayaan harus menyesuaikan dengan keadaan masyarakat seperti pembiayaan dengan jadwal angsuran yang fleksibel, serta keuntungan yang kompetitif. Serta untuk mengajukan pembiayaan di BMT Al-Fataa prosesnya mudah, tidak bertele-tele, serta prosesnya itu 1-3 hari. BMT Al-Fataa juga menerapkan sistem penilaian kelayakan pembiayaan untuk menjaga prinsip kehati-hatian agar data nasabah tidak tersebar luaskan, BMT Al-Fataa juga pada saat melayani nasabah itu harus dengan ramah. Sehingga pembiayaan di BMT Al-Fataa harus sesuai dengan keadaan ekonomi masyarakat oleh karena itu BMT Al-Fataa harus terus mempromosikan apa saja produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa agar masyarakat tahu tentang fasilitas yang ada dan masyarakat akan menabung di BMT Al-Fataa.

12. Bagaimana BMT Al-Fataa memastikan keamanan dan kenyamanan nasabah dalam produk simpanan yang inovatif ?

Jawaban : BMT Al-Fataa memastikan keamanan dan kenyamanan nasabah dalam bentuk produk yang inovatif dengan mengedepankan prinsip transparansi, aman, dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, kenyamanan nasabah dijaga melalui pelayanan

yang cepat, ramah, dan edukatif, di mana nasabah diberikan pemahaman yang jelas mengenai manfaat, risiko, dan mekanisme produk simpanan. BMT juga menyediakan fitur fleksibel seperti setoran otomatis, sistem notifikasi transaksi, dan skema hadiah untuk meningkatkan loyalitas. Sehingga BMT Al-Fataa akan memberikan pelayanan kepada nasabah dengan aman, nyaman dan sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah.

13. Apa yang menjadi keunggulan utama produk inovatif BMT Al-Fataa dibandingkan dari lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Keunggulan produk yang ada di BMT Al-Fataa itu sangat bervariasi dan bermacam-macam serta dapat berorientasi pada pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil maupun menengah. BMT Al-Fataa juga tidak hanya menawarkan layanan keuangan yang bebas dengan riba, tetapi juga memberikan solusi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dengan melalui produk-produk yang fleksibel dan mudah dijangkau. BMT Al-Fataa juga lebih dekat dengan nasabahnya karena BMT Al-Fataa itu berbasis komunitas sehingga pelayanannya lebih personal yang disesuaikan dengan kebutuhan para nasabahnya. BMT Al-Fataa juga mampu menjadi Lembaga keuangan yang tidak hanya fokus pada keuntungan tetapi juga pada kemaslahatan umat dan pertumbuhan ekonomi yang berbasis dengan nilai-nilai islam.

14. Bagaimana BMT Al-Fataa memastikan bahwasanya produk inovatif tersebut relevan dengan kebutuhan segmen pasar tertentu ?

Jawaban : Bahwasanya BMT Al-Fataa memastikan bahwasanya produk inovatif yang ditawarkan relevan dengan kebutuhan segmen pasar tertentu dengan pendekatan yang berbasis pada kebutuhan nasabah dan Analisa kondisi sosial ekonomi masyarakat sekitarnya. BMT Al-Fataa untuk mempromosikan produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa kepada pelaku usaha kecil dan menengah itu menjadi target utama dalam pelayanan BMT, sehingga BMT Al-Fataa secara mendalam akan menjalani tantangan ekonomi yang dihadapi oleh para nasabahnya sehingga produk-produk yang mereka tawarkan itu harus memenuhi kebutuhan mereka, baik dari sisi pembiayaan maupun simpanannya, dari sistem pembayaran maupun jenis-jenis produk yang ada. Selain itu juga BMT Al-Fataa akan mengevaluasi efektivitas produk dan menyesuaikannya dengan dinamika pasar serta perkembangan ekonomi lokal.

15. Bagaimana BMT Al-Fataa menghadapi kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya produk keuangan syariah ?

Jawaban : BMT Al-Fataa menghadapi kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya produk keuangan syariah dengan mengedepankan strategi edukasi dengan melalui sosialisasi, serta mempromosikan kepada masyarakat luas. BMT Al-Fataa memberikan pemahaman mengenai perbedaan antara keuangan

konvensional dan syariah, serta manfaat spiritual dan ekonomi dari penggunaan produk keuangan berbasis prinsip Islam. Serta BMT Al-Fataa akan mempromosikan BMTnya kepada masyarakat yang belum mengenal BMT Al-Fataa dengan mempromosikan dan sosialisasi kepada masyarakat agar menjadi nasabahnya BMT. Dan produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa itu bervariasi juga ada simpanan maupun pembiayaan serta masyarakat akan tertarik untuk menabung di BMT Al-Fataa ada hadiah maupun bonus-bonus yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa.

16. Bagaimana BMT Al-Fataa menangani perbedaan ekspektasi antara lembaga dan mitra terkait pembagian keuntungan atau tanggung jawab ?

Jawaban : BMT Al-Fataa menangani perbedaan ekspektasi antara Lembaga dan mitra terkait pembagian keuntungan maupun tanggung jawab yang melalui prinsip transparansi, musyawarah dan kejelasan akad yang sejak awal kerja sama. Sebelum kerja sama dimulai, BMT Al-Fataa memastikan bahwa seluruh pihak memahami dan meyetujui ketentuan akad yang jelas mengenai pembagian keuntungan serta tanggung jawab masing-masing. Jika sesuatu nanti ada perbedaan pandangan selama pelaksanaan, Lembaga aktif akan memfasilitasi dialog dengan mencari solusi yang adil dan saling menguntungkan satu sama lain yang sesuai dengan prinsip syariah.

17. Apa kesulitan utama yang dihadapi dalam merancang produk inovatif yang sesuai dengan kebutuhan nasabah ?

Jawaban : Kesulitannya yaitu dimana BMT Al-Fataa harus memfasilitasi kebutuhan masyarakat sekarang yaitu haji dan umroh dimana di BMT Al-Fataa tidak ada simpanan haji dan umroh untuk itu BMT Al-Fataa rencananya ingin membuka simpanan haji dan umroh sesuai dengan kebutuhan nasabah.

18. Apa langkah konkret yang telah disiapkan BMT Al-Fataa untuk mengatasi kendala dalam pemasaran, kemitraan, dan pengembangan produk inovatif ?

Jawaban : BMT Al-Fataa dalam produk-produk baik simpanan maupun pembiayaan itu sudah baik dan bagus sehingga masyarakat bisa menabung di BMT Al-Fataa sehingga salah satu kendala sekarang ini tidak ada simpanan haji dan umroh bagi masyarakat yang menginginkan untuk pergi ke tanah suci nanti bisa menabung di BMT Al-Fataa untuk itu bisa mengoptimalkan simpanan haji dan umroh tersebut. Dalam memasarkan produk itu BMT Al-Fataa bisa mengoptimalkan pada produk-produk yang ada untuk menarik masyarakat untuk menabung di BMT Al-Fataa dan menjadi anggota serta dapat mempromosikan ke sekolah-sekolah seperti ada TK, PAUD dan SD. Untuk kemitraan sendiri di BMT Al-Fataa bekerja sama dengan TK, PAUD, SD itu bisa menabung di BMT Al-Fataa dan BMT Al-Fataa juga bermitra dengan BANK yaitu BANK

SYARIAH INDONESIA (BSI) untuk uang yang berlebihan nanti uang tersebut akan di taruh di BSI KC Pekalongan Pemuda sehingga BMT AL-Fataa akan diberi kompensasi berupa hadiah seperti ada payung, sepeda dll.



Transkrip wawancara dengan nasabah KSPPS BMT Al-Fataa

Nama : Nur asia

Alamat : Ambowetan

Usia : 47

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Tanggal : 13 Maret 2025

1. Apakah ada faktor-faktor tertentu dalam strategi pemasaran BMT Al-Fataa yang mempengaruhi keputusan anda untuk menjadi nasabah ?

Jawaban : Karena ingin memajukan BMT Al-Fataa ulujami pemalang dan rumah saya juga dekat dari BMT Al-Fataa.

2. Apakah anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Iya saya merasa puas dengan pelayanan yang ada di BMT Al-Fataa Ulujami karena pegawainya sangat ramah-ramah.

3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi tentang produk atau promosi BMT Al-Fataa ? (Misalnya dari Instagram, facebook, whatsapp, brosur/spanduk, teman/ keluarga, dan karyawan BMT Al-Fataa)

Jawaban : Terkait informasi produk maupun promosi di BMT Al-Fataa itu dari karyawan atau petugas BMT Al-Fataa terkait produk-produk yang mereka punya.

4. Pernahkah anda mengalami kendala saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Untuk kendala sendiri saya tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa.

5. Apakah anda tertarik untuk bermitra dengan BMT Al-Fataa dalam mengembangkan usaha anda ?

Jawaban : Iya sangat membantu untuk usaha pupuk saya itu dananya bisa minjam ke BMT Al-Fataa Ulujami, itu pupuk kan musiman kalau tidak dipakai.

6. Apa yang anda harapkan dari program kemitraan KSPPS BMT Al-Fataa untuk mendukung usaha atau kebutuhan finansial anda ?

Jawaban : Semoga bisa memajukan nasabah yang ada di BMT Al-Fataa ulujami

7. Bagaimana layanan atau manfaat apa saja yang diberikan oleh BMT Al-Fataa dapat memadai untuk memenuhi kebutuhan usaha anda ?

Jawaban : Iya dapat bermanfaat bagi usaha yang dijalankan saya.

8. Apa pendapat anda tentang produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa saat ini ? apakah produk yang ada sudah memenuhi kebutuhan anda atau ada kebutuhan yang belum terpenuhi ?

Jawaban : Iya sudah terpenuhi kebutuhan saya itu ada simpanan hari raya, ada tabungan tahunan, ada semua di BMT Al-Fataa.

9. Apakah anda merasa bahwa produk yang ada di BMT Al-Fataa saat ini sudah cukup menarik dan inovatif ? Jika ada, apa yang membuat produk tersebut menarik bagi anda sebagai nasabah ?

Jawaban : Bisa untuk kebutuhan, kalau untuk simpanan hari ray aitu khusus untuk hari raya idul fitri, kalau tabungan biasa itu bisa di ambil sewaktu-waktu, berarti sesuai dengan kebutuhan saya.

10. Apa anda merasa bahwa BMT Al-Fataa sudah cukup mempromosikan produk inovatif yang mereka ? Jika iya berikan alasannya ?

Jawaban : Iya sudah cukup dan sudah bagus mempromosikan produk yang ada di BMT Al-Fataa.

11. Apa tantangan terbesar yang anda hadapi dalam memilih layanan atau produk dari BMT Al-Fataa dibandingkan dengan Lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Karena rumah saya dekat BMT Al-Fataa sehingga untuk mengambil sewaktu-waktu, tidak dapat mengantri kayak di bank BRI, BCA.

12. Produk atau layanan apa yang menurut anda perlu ditawarkan oleh BMT Al-Fataa untuk menarik lebih banyak nasabah baru, terutama dikalangan generasi muda atau masyarakat yang belum terjangkau oleh Lembaga keuangan lainnya ?

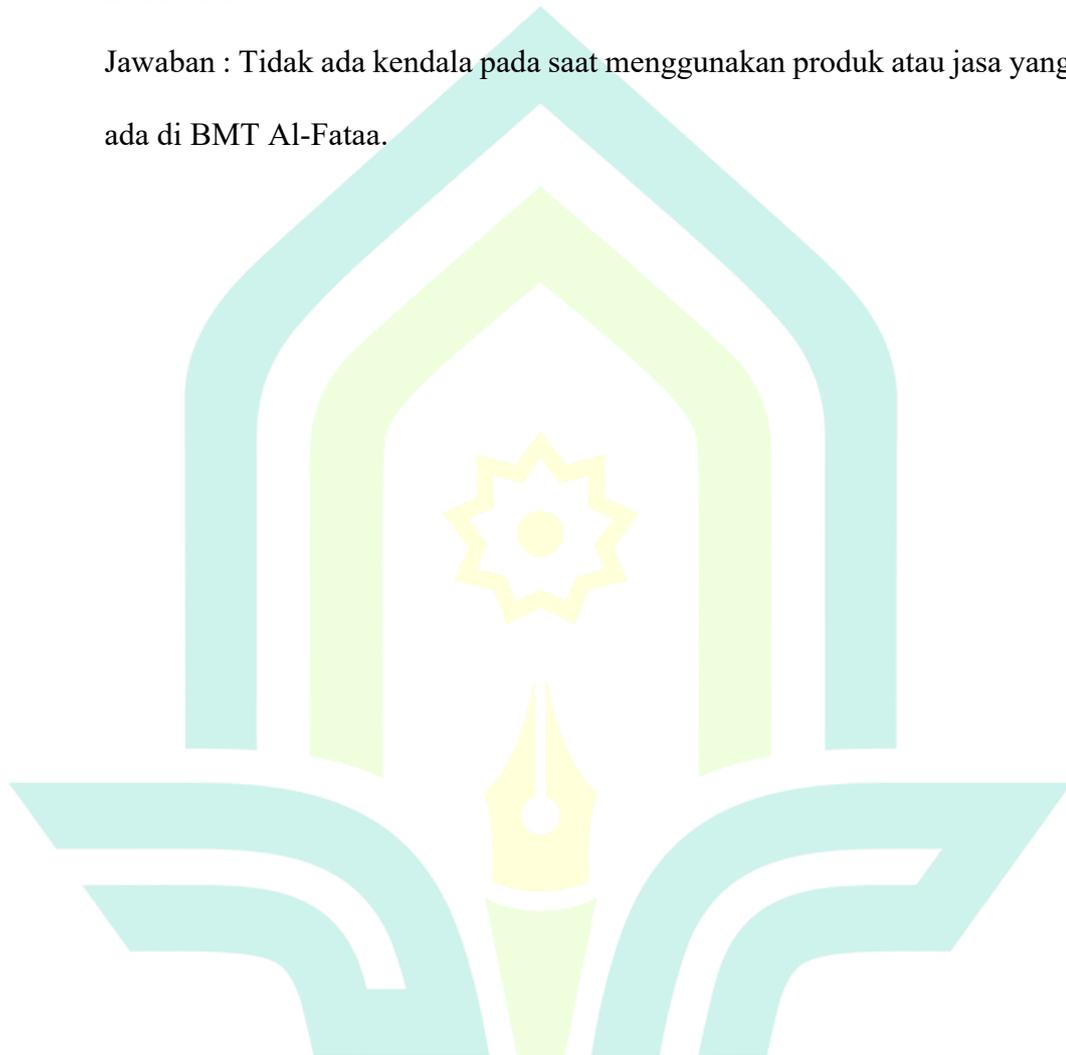
Jawaban : Kendalanya yaitu di BMT Al-Fataa itu sendiri tidak ada ATM, kalau ada ATM itu praktis di bawa kemana-mana kalau tidak ada ATM itu tidak bisa.

13. Menurut anda, apa langkah yang perlu diambil oleh BMT Al-Fataa untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat lebih tertarik untuk bergabung ?

Jawaban : BMT Al-Fataa itu harus sosialisasi itu perlu kepada masyarakat, itu bisa ke kegiatan ke agamaan atau kegiatan NU agar masyarakat lebih tertarik bisa bergabung ke BMT Al-Fataa.

14. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam menggunakan produk/ jasa di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala pada saat menggunakan produk atau jasa yang ada di BMT Al-Fataa.



Transkrip wawancara dengan nasabah KSPPS BMT Al-Fataa

Nama : Ning

Alamat : Ambowetan

Usia : 35

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Tanggal : 13 Maret 2025

1. Apakah ada faktor-faktor tertentu dalam strategi pemasaran BMT Al-Fataa yang mempengaruhi keputusan anda untuk menjadi nasabah ?

Jawaban : Karena dekat dengan rumah saya dan kalau mau menabung bisa datang ke kantor BMT Al-Fataa.

2. Apakah anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Iya saya merasa puas.

3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi tentang produk atau promosi BMT Al-Fataa ? (Misalnya dari Instagram, facebook, whatsapp, brosur/spanduk, teman/ keluarga, dan karyawan BMT Al-Fataa)

Jawaban : Terkait informasi produk maupun promosi di BMT Al-Fataa itu dari karyawan BMT Al-Fataa dan dari brosur-brosur yang diberikan oleh BMT Al-Fataa.

4. Pernahkah anda mengalami kendala saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak pernah ada kendala pada saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa.

5. Apakah anda tertarik untuk bermitra dengan BMT Al-Fataa dalam mengembangkan usaha anda ?

Jawaban : Pada saat ini itu hanya menabung saja dan pada saat mau mengambil tabungan itu sangat mudah.

6. Apa yang anda harapkan dari program kemitraan KSPPS BMT Al-Fataa untuk mendukung usaha atau kebutuhan finansial anda ?

Jawaban : Iya bisa dilancarkan semuanya, kalau misalkan mau mengambil uang itu pasti ada.

7. Bagaimana layanan atau manfaat apa saja yang diberikan oleh BMT Al-Fataa dapat memadai untuk memenuhi kebutuhan usaha anda ?

Jawaban : Kalau mau mengambil uang itu sudah ada.

8. Apa pendapat anda tentang produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa saat ini ? apakah produk yang ada sudah memenuhi kebutuhan anda atau ada kebutuhan yang belum terpenuhi ?

Jawaban : Iya sudah terpenuhi kebutuhan saya, karena kalau semisal membutuhkan uang itu sudah pasti ada.

9. Apakah anda merasa bahwa produk yang ada di BMT Al-Fataa saat ini sudah cukup menarik dan inovatif ? Jika ada, apa yang membuat produk tersebut menarik bagi anda sebagai nasabah ?

Jawaban : Iya cukup menarik, kalau menabung itu pasti dapat hadiah.

10. Apa anda merasa bahwa BMT Al-Fataa sudah cukup mempromosikan produk inovatif yang mereka ? Jika iya berikan alasannya ?

Jawaban : Iya sudah cukup mempromosikan produk yang BMT Al-Fataa tawarkan.

11. Apa tantangan terbesar yang anda hadapi dalam memilih layanan atau produk dari BMT Al-Fataa dibandingkan dengan Lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Karena sudah saling percaya satu sama dengan lainnya, sedangkan ketika dengan BMT yang lainnya itu rada takut.

12. Produk atau layanan apa yang menurut anda perlu ditawarkan oleh BMT Al-Fataa untuk menarik lebih banyak nasabah baru, terutama dikalangan generasi muda atau masyarakat yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Agar bisa meningkat terutama dalam hadiah-hadiah yang BMT Al-Fataa.

13. Menurut anda, apa langkah yang perlu diambil oleh BMT Al-Fataa untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat lebih tertarik untuk bergabung ?

Jawaban : Untuk pelayanan yang ada di BMT Al-Fataa itu sendiri harus dapat ditingkatkan lagi agar nasabah bisa lebih nyaman.

14. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam menggunakan produk/ jasa di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala pada saat menggunakan produk atau jasa yang ada di BMT Al-Fataa.



Transkrip wawancara dengan nasabah KSPPS BMT Al-Fataa

Nama : Sri Hartini

Alamat : Rowosari Rt03/Rw04

Usia : 55 Thn

Pekerjaan : PNS/ Guru

Tanggal : 13 Maret 2025

1. Apakah ada faktor-faktor tertentu dalam strategi pemasaran BMT Al-Fataa yang mempengaruhi keputusan anda untuk menjadi nasabah ?

Jawaban : Tidak ada faktor-faktor tertentu itu karena kemauan saya sendiri untuk menabung di BMT Al-Fataa.

2. Apakah anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Iya saya merasa puas.

3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi tentang produk atau promosi BMT Al-Fataa ? (Misalnya dari Instagram, facebook, whatsapp, brosur/spanduk, teman/ keluarga, dan karyawan BMT Al-Fataa)

Jawaban : Karena ada karyawan yang datang ke sekolah dasar untuk anak-anak menabung setelah itu pihak sekolah tanya-tanya terkait produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa.

4. Pernahkah anda mengalami kendala saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan layanan yang ada di BMT Al-Fataa.

5. Apakah anda tertarik untuk bermitra dengan BMT Al-Fataa dalam mengembangkan usaha anda ?

Jawaban : Sementara ini saya menggunakan di BMT Al-Fataa itu untuk menabung saja karena belum ikut nasabah yang lainnya.

6. Apa yang anda harapkan dari program kemitraan KSPPS BMT Al-Fataa untuk mendukung usaha atau kebutuhan finansial anda ?

Jawaban : Sementara dari pihak sekolah dasarnya itu untuk menabung saja untuk pinjaman dari pihak sekolah belum ada.

7. Bagaimana layanan atau manfaat apa saja yang diberikan oleh BMT Al-Fataa dapat memadai untuk memenuhi kebutuhan usaha anda ?

Jawaban : Sementara ini untuk anak-anak sekolah tidak ada kendala karena setiap tahun tabungan selalu dibagikan.

8. Apa pendapat anda tentang produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa saat ini ? apakah produk yang ada sudah memenuhi kebutuhan anda atau ada kebutuhan yang belum terpenuhi ?

Jawaban : Sementara ini untuk menabung saja, memang dari pihak sekolahnya sendiri belum pernah meminjamkan, yang jelas dari pihak sekolah itu hanya menabung saja, itu menitipkan uang dari anak-anak sekolah.

9. Apakah anda merasa bahwa produk yang ada di BMT Al-Fataa saat ini sudah cukup menarik dan inovatif ? Jika ada, apa yang membuat produk tersebut menarik bagi anda sebagai nasabah ?

Jawaban : Produk yang kami gunakan itu simpanan tarbiyah atau simpanan Pendidikan dan tabungan mudharabah, untuk simpanan wisata dan simpanan hari raya itu belum menggunakan.

10. Apa anda merasa bahwa BMT Al-Fataa sudah cukup mempromosikan produk inovatif yang mereka ? Jika iya berikan alasannya ?

Jawaban : Sementara di sekolah dasar semua sudah ada di sampai oleh karyawan BMT Al-Fataa.

11. Apa tantangan terbesar yang anda hadapi dalam memilih layanan atau produk dari BMT Al-Fataa dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Untuk BMT Al-Fataa layanan sudah bagus karena pemsarannya itu jemput bola, untuk saya sendiri sudah memadai sekali dan jemput bola ke sekolah dasar atau tidak ada kendala sama sekali .

12. Produk atau layanan apa yang menurut anda perlu ditawarkan oleh BMT Al-Fataa untuk menarik lebih banyak nasabah baru, terutama dikalangan generasi muda atau masyarakat yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan lainnya ?

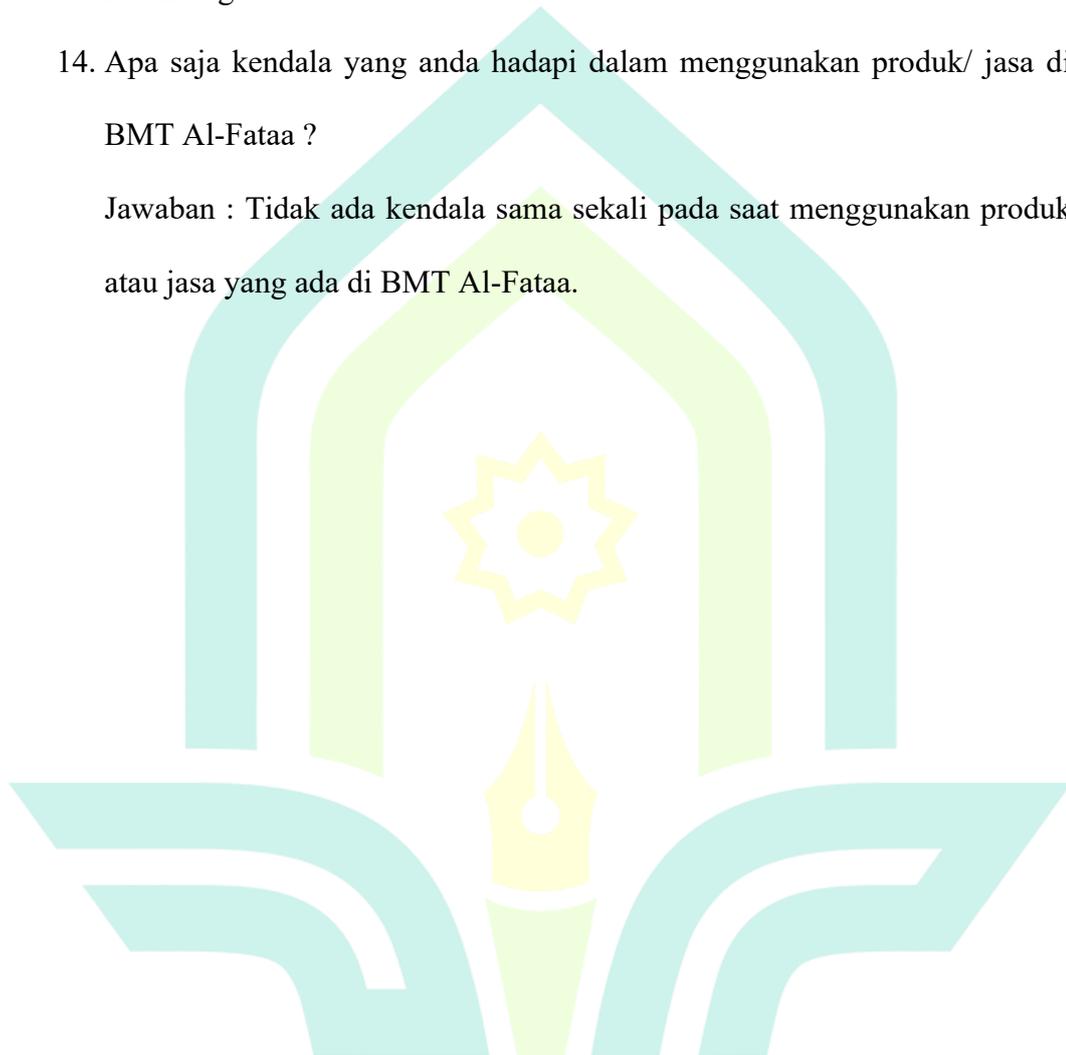
Jawaban : Harusnya seperti itu, menurut saya karena sudah ada tabungan di BMT Al-Fataa untuk itu hanya menabung saja, untuk produk-produk disini dari pihak sekolah dasarnya berfokus kepada simpanan pendidikan saja.

13. Menurut anda, apa langkah yang perlu diambil oleh BMT Al-Fataa untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat lebih tertarik untuk bergabung ?

Jawaban : Harusnya memang dari karyawan kalau untuk jemput bolanya sudah bagus

14. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam menggunakan produk/ jasa di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan produk atau jasa yang ada di BMT Al-Fataa.



Transkrip wawancara dengan nasabah KSPPS BMT Al-Fataa

Nama : Siti kumaroh

Alamat : Ambowetan

Usia : 44 Thn

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Tanggal : 14 Maret 2025

1. Apakah ada faktor-faktor tertentu dalam strategi pemasaran BMT Al-Fataa yang mempengaruhi keputusan anda untuk menjadi nasabah ?

Jawaban : Karena rumah saya dekat dengan BMT Al-Fataa jadi untuk menabung atau mengambil uang bisa lebih dekat.

2. Apakah anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Iya saya merasa puas.

3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi tentang produk atau promosi BMT Al-Fataa ? (Misalnya dari Instagram, facebook, whatsapp, brosur/spanduk, teman/ keluarga, dan karyawan BMT Al-Fataa)

Jawaban : Sama- sama satu desa dan dekat dari rumah saya jadi tahu BMT Al-Fataa.

4. Pernahkah anda mengalami kendala saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan layanan yang ada di BMT Al-Fataa.

5. Apakah anda tertarik untuk bermitra dengan BMT Al-Fataa dalam mengembangkan usaha anda ?

Jawaban : Sementara saya disini hanya menabung saja dan tidak mau menghutang kepada BMT Al-Fataa.

6. Apa yang anda harapkan dari program kemitraan KSPPS BMT Al-Fataa untuk mendukung usaha atau kebutuhan finansial anda ?

Jawaban : Untuk saat ini saya hanya menabung saja di BMT Al-Fataa.

7. Bagaimana layanan atau manfaat apa saja yang diberikan oleh BMT Al-Fataa dapat memadai untuk memenuhi kebutuhan usaha anda ?

Jawaban : Manfaatnya yaitu kalau di bank itu kan harus cepat sedangkan di BMT Al-Fataa itu santai saja karena rumah saya dengan BMT Al-Fataa itu dekat.

8. Apa pendapat anda tentang produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa saat ini ? apakah produk yang ada sudah memenuhi kebutuhan anda atau ada kebutuhan yang belum terpenuhi ?

Jawaban : Iya sesuai dengan kebutuhan dan bagus terkait produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa.

9. Apakah anda merasa bahwa produk yang ada di BMT Al-Fataa saat ini sudah cukup menarik dan inovatif ? Jika ada, apa yang membuat produk tersebut menarik bagi anda sebagai nasabah ?

Jawaban : Iya produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa sangat menarik dan juga inovatif.

10. Apa anda merasa bahwa BMT Al-Fataa sudah cukup mempromosikan produk inovatif yang mereka ? Jika iya berikan alasannya ?

Jawaban : Iya sudah cukup untuk mempromosikan terkait produk-produk yang BMT Al-Fataa tawarkan kepada masyarakat luas sana.

11. Apa tantangan terbesar yang anda hadapi dalam memilih layanan atau produk dari BMT Al-Fataa dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : layanan itu sudah bagus dan juga menarik karena ada hadiah-hadiah yang sudah di siapkan oleh BMT Al-Fataa terus aman juga untuk menabung di BMT Al-Fataa.

12. Produk atau layanan apa yang menurut anda perlu ditawarkan oleh BMT Al-Fataa untuk menarik lebih banyak nasabah baru, terutama dikalangan generasi muda atau masyarakat yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Setahu saya kalau mengambil uang itu sangat mudah dan tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan produk dan layanan yang ada di BMT Al-Fataa.

13. Menurut anda, apa langkah yang perlu diambil oleh BMT Al-Fataa untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat lebih tertarik untuk bergabung ?

Jawaban : Setahu saya semua layanan dan produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa itu sudah sangat bagus-bagus jadi tidak ada kendala sama sekali

pada saat menggunakannya dan nyaman saat digunakan serta saling percaya satu sama pada lainnya.

14. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam menggunakan produk/ jasa di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan produk atau jasa yang ada di BMT Al-Fataa dan sudah cocok saat menggunakan produk yang ada di BMT Al-Fataa.



Transkrip wawancara dengan nasabah KSPPS BMT Al-Fataa

Nama : Citra

Alamat : Sukorejo

Usia : 45 Thn

Pekerjaan : Guru

Tanggal : 14 Maret 2025

1. Apakah ada faktor-faktor tertentu dalam strategi pemasaran BMT Al-Fataa yang mempengaruhi keputusan anda untuk menjadi nasabah ?

Jawaban : Tidak ada faktor-faktor tertentu itu karena kemauan saya sendiri untuk menabung di BMT Al-Fataa.

2. Apakah anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Iya saya merasa puas.

3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi tentang produk atau promosi BMT Al-Fataa ? (Misalnya dari Instagram, facebook, whatsapp, brosur/spanduk, teman/ keluarga, dan karyawan BMT Al-Fataa)

Jawaban : Mendapatkan informasi terkait produk atau promosi BMT Al-Fataa itu dari brosur dan karyawan BMT Al-Fataa.

4. Pernahkah anda mengalami kendala saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala pada saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa.

5. Apakah anda tertarik untuk bermitra dengan BMT Al-Fataa dalam mengembangkan usaha anda ?

Jawaban : Iya tertarik dalam mengembangkan usaha saya sehingga usaha saya dapat berkembang lebih baik.

6. Apa yang anda harapkan dari program kemitraan KSPPS BMT Al-Fataa untuk mendukung usaha atau kebutuhan finansial anda ?

Jawaban : Semoga produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa itu sendiri lebih bervariasi lagi dan menarik nasabah untuk dapat menabung di BMT Al-Fataa .

7. Bagaimana layanan atau manfaat apa saja yang diberikan oleh BMT Al-Fataa dapat memadai untuk memenuhi kebutuhan usaha anda ?

Jawaban : Iya sangat memenuhi kebutuhan usaha saya agar bisa memajukan usaha yang saya jalankan.

8. Apa pendapat anda tentang produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa saat ini ? apakah produk yang ada sudah memenuhi kebutuhan anda atau ada kebutuhan yang belum terpenuhi ?

Jawaban : Produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa ini lebih bervariasi dan lebih bagus sehingga mampu memenuhi kebutuhan saya.

9. Apakah anda merasa bahwa produk yang ada di BMT Al-Fataa saat ini sudah cukup menarik dan inovatif ? Jika ada, apa yang membuat produk tersebut menarik bagi anda sebagai nasabah ?

Jawaban : Iya produk yang ada di BMT Al-Fataa cukup menarik sehingga mampu menarik saya sebagai nasabah di BMT Al-Fataa salah satunya ada hadiah yang menarik dari BMT Al-Fataa.

10. Apa anda merasa bahwa BMT Al-Fataa sudah cukup mempromosikan produk inovatif yang mereka ? Jika iya berikan alasannya ?

Jawaban : Iya sudah cukup mempromosikan produk BMT Al-Fataa kepada masyarakat yang lebih luas agar pada menabung di BMT Al-Fataa.

11. Apa tantangan terbesar yang anda hadapi dalam memilih layanan atau produk dari BMT Al-Fataa dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Karena di BMT Al-Fataa pelayanan mudah dan karyawannya juga pada ramah-ramah dan produk-produknya juga cukup inovatif serta kalau mau mengambil uang juga ada .

12. Produk atau layanan apa yang menurut anda perlu ditawarkan oleh BMT Al-Fataa untuk menarik lebih banyak nasabah baru, terutama dikalangan generasi muda atau masyarakat yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan lainnya ?

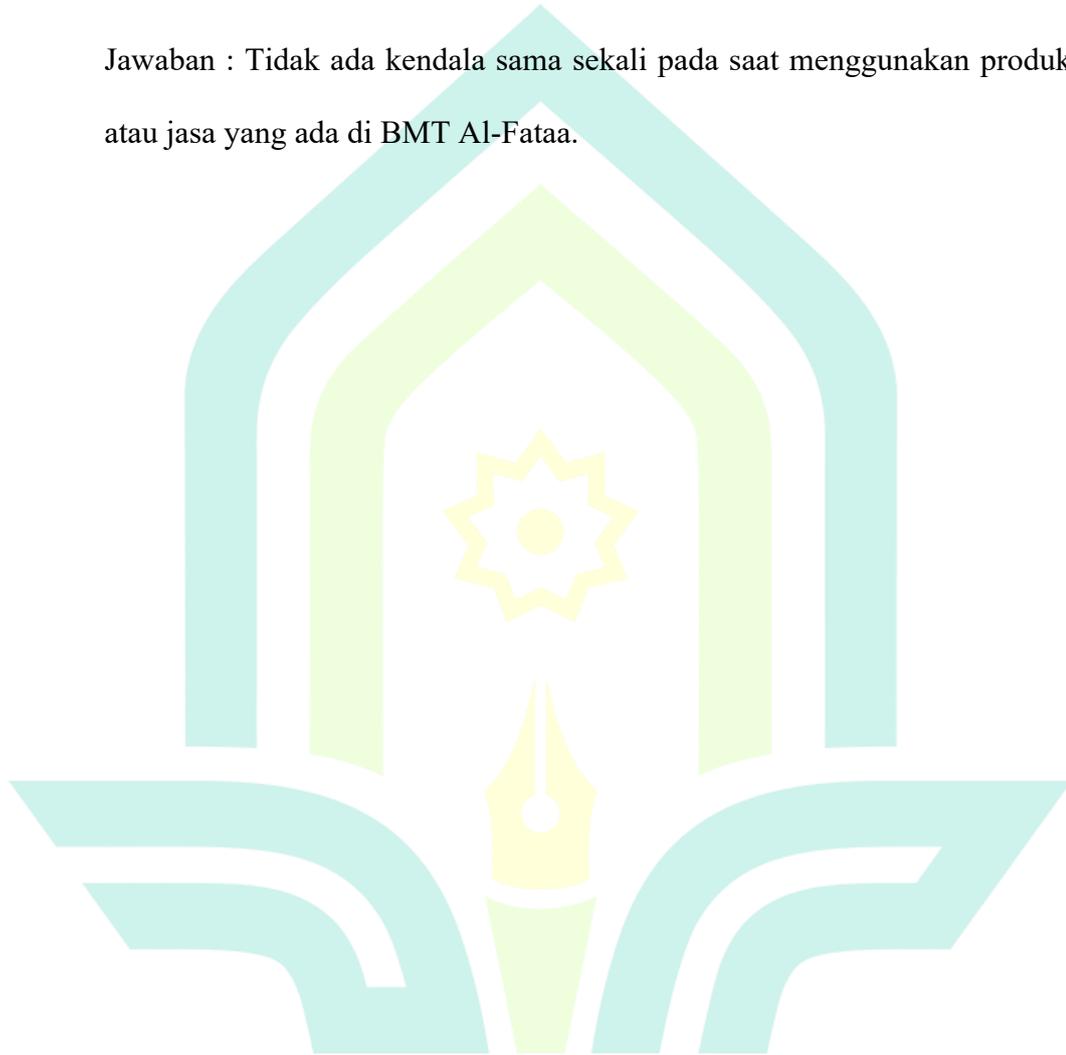
Jawaban : BMT Al-Fataa .

13. Menurut anda, apa langkah yang perlu diambil oleh BMT Al-Fataa untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat lebih tertarik untuk bergabung ?

Jawaban : BMT Al-Fataa harus memperluas lagi terkait produk-produknya terutama di produk simpanan hari raya ketika mau menabung di simpanan hari ray aitu selalu sudah penuh.

14. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam menggunakan produk/ jasa di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan produk atau jasa yang ada di BMT Al-Fataa.



Transkrip wawancara dengan nasabah KSPPS BMT Al-Fataa

Nama : Ais Nurul Janah

Alamat : Botekan

Usia : 42 Thn

Pekerjaan : Guru

Tanggal : 14 Maret 2025

1. Apakah ada faktor-faktor tertentu dalam strategi pemasaran BMT Al-Fataa yang mempengaruhi keputusan anda untuk menjadi nasabah ?

Jawaban : Tidak ada yang mempengaruhi saya untuk menjadi nasabah di BMT Al-Fataa.

2. Apakah anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Iya saya merasa puas.

3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi tentang produk atau promosi BMT Al-Fataa ? (Misalnya dari Instagram, facebook, whatsapp, brosur/spanduk, teman/ keluarga, dan karyawan BMT Al-Fataa)

Jawaban : Biasanya dari karyawan BMT Al-Fataa dan brosur-brosur yang diberikam oleh BMT Al-Fataa.

4. Pernahkah anda mengalami kendala saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala sama sekali dan alhamdulillahnya lancar menggunakan layanan yang ada di BMT Al-Fataa.

5. Apakah anda tertarik untuk bermitra dengan BMT Al-Fataa dalam mengembangkan usaha anda ?

Jawaban : Sementara belum dan sekarang hanya menabung saja di BMT Al-Fataa.

6. Apa yang anda harapkan dari program kemitraan KSPPS BMT Al-Fataa untuk mendukung usaha atau kebutuhan finansial anda ?

Jawaban : Kalau suatu saat ini menitipkan modal saja tidak ada kepikiran untuk meminjamkan uang ke BMT Al-Fataa untuk memenuhi usaha saya.

7. Bagaimana layanan atau manfaat apa saja yang diberikan oleh BMT Al-Fataa dapat memadai untuk memenuhi kebutuhan usaha anda ?

Jawaban : Sekarang ini itu hanya menabung saja sehingga layanan yang ada di BMT Al-Fataa ini sudah cukup bagus dan karyawannya juga ramah-ramah pada saat melayani nasabah.

8. Apa pendapat anda tentang produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa saat ini ? apakah produk yang ada sudah memenuhi kebutuhan anda atau ada kebutuhan yang belum terpenuhi ?

Jawaban : Produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa sudah bagus dan sudah memenuhi kebutuhan saya sehari-hari.

9. Apakah anda merasa bahwa produk yang ada di BMT Al-Fataa saat ini sudah cukup menarik dan inovatif ? Jika ada, apa yang membuat produk tersebut menarik bagi anda sebagai nasabah ?

Jawaban : Menurut saya produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa itu sudah cukup menarik dan juga inovatif sehingga dengan melalui tabungan mudharabah itulah saya menjadi nasabah karena ada hadiah maupun bonus yang ada di BMT Al-Fataa.

10. Apa anda merasa bahwa BMT Al-Fataa sudah cukup mempromosikan produk inovatif yang mereka ? Jika iya berikan alasannya ?

Jawaban : Sudah cukup mempromosikan produk BMT Al-Fataa yang berinovatif sehingga agar masyarakat bisa menabung di BMT Al-Fataa tentunya ada hadiah-hadiah yang menarik.

11. Apa tantangan terbesar yang anda hadapi dalam memilih layanan atau produk dari BMT Al-Fataa dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Karena pelayanan di BMT Al-Fataa itu bagus dan para karyawannya itu sangat ramah-ramah dan cekatan dalam mengerjakan yang sesuai dengan bidangnya masing-masing.

12. Produk atau layanan apa yang menurut anda perlu ditawarkan oleh BMT Al-Fataa untuk menarik lebih banyak nasabah baru, terutama dikalangan generasi muda atau masyarakat yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan lainnya ?

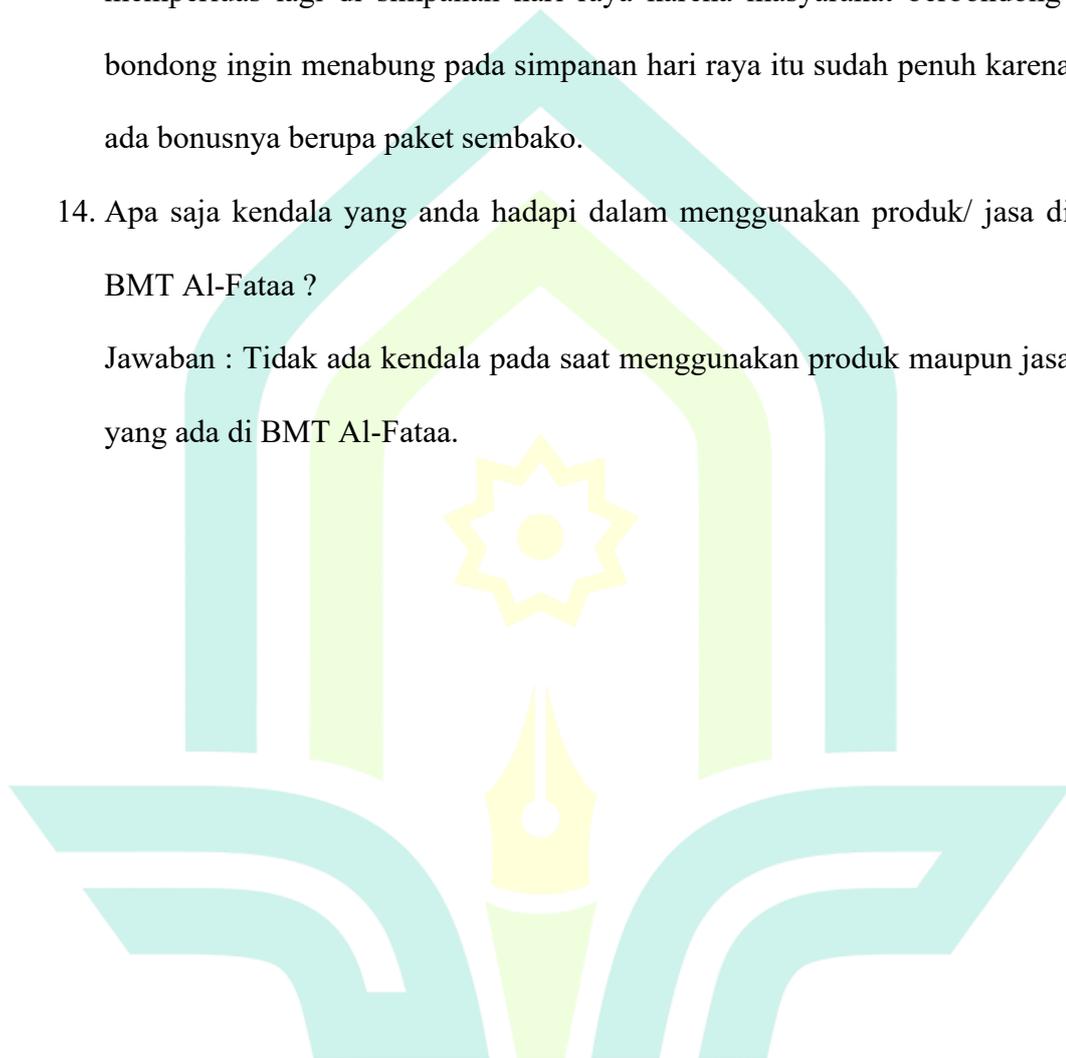
Jawaban : Terkait produk-produk yang ada di BMT ini sudah bagus serta harus mempromosikan kepada masyarakat untuk menabung di BMT Al-Fataa dan pelayanannya di BMT Al-Fataa sangat cekatan ketika ada nasabah mau menabung serta karyawannya pada ramah-ramah.

13. Menurut anda, apa langkah yang perlu diambil oleh BMT Al-Fataa untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat lebih tertarik untuk bergabung ?

Jawaban : Langkah yang perlu di ambil yaitu BMT Al-Fataa itu harus memperluas lagi di simpanan hari raya karena masyarakat berbondong-bondong ingin menabung pada simpanan hari raya itu sudah penuh karena ada bonusnya berupa paket sembako.

14. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam menggunakan produk/ jasa di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala pada saat menggunakan produk maupun jasa yang ada di BMT Al-Fataa.



Transkrip wawancara dengan nasabah KSPPS BMT Al-Fataa

Nama : Diah Tri

Alamat : Ds. Muncang

Usia : 36 Thn

Pekerjaan : Guru

Tanggal : 14 Maret 2025

1. Apakah ada faktor-faktor tertentu dalam strategi pemasaran BMT Al-Fataa yang mempengaruhi keputusan anda untuk menjadi nasabah ?

Jawaban : Menarik itu pada saat simpanan pendidikan atau simpanan tarbiyah dapat hadiah tiap tahun.

2. Apakah anda merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Iya saya merasa puas.

3. Bagaimana cara anda mendapatkan informasi tentang produk atau promosi BMT Al-Fataa ? (Misalnya dari Instagram, facebook, whatsapp, brosur/spanduk, teman/ keluarga, dan karyawan BMT Al-Fataa)

Jawaban : Dari karyawannya dulu ada karyawan yang datang ke sekolah walaupun cuman nitip ketika pas awal-awal nabung di BMT Al-Fataa.

4. Pernahkah anda mengalami kendala saat menggunakan layanan di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan layanan yang ada di BMT Al-Fataa.

5. Apakah anda tertarik untuk bermitra dengan BMT Al-Fataa dalam mengembangkan usaha anda ?

Jawaban : Sementara ini belum fokusnya cuman menabung saja di BMT Al-Fataa.

6. Apa yang anda harapkan dari program kemitraan KSPPS BMT Al-Fataa untuk mendukung usaha atau kebutuhan finansial anda ?

Jawaban : Kalau dari program kemitraan yang nasabah itu biar bisa mendapatkan hadiah yang besar dari pihak BMT Al-Fataa.

7. Bagaimana layanan atau manfaat apa saja yang diberikan oleh BMT Al-Fataa dapat memadai untuk memenuhi kebutuhan usaha anda ?

Jawaban : Saya disini itu cuman menabung saja tidak meminjam uang ke BMT Al-Fataa.

8. Apa pendapat anda tentang produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa saat ini ? apakah produk yang ada sudah memenuhi kebutuhan anda atau ada kebutuhan yang belum terpenuhi ?

Jawaban : : Produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataa sudah bagus dan sudah memenuhi kebutuhan saya sehari-hari.

9. Apakah anda merasa bahwa produk yang ada di BMT Al-Fataa saat ini sudah cukup menarik dan inovatif ? Jika ada, apa yang membuat produk tersebut menarik bagi anda sebagai nasabah ?

Jawaban : Menurut saya produk-produk yang ada di BMT Al-Fataa itu sudah cukup menarik dan juga inovatif sehingga dengan melalui tabungan

mudharabah itulah saya menjadi nasabah karena ada hadiah maupun bonus yang ada di BMT Al-Fataa.

10. Apa anda merasa bahwa BMT Al-Fataa sudah cukup mempromosikan produk inovatif yang mereka ? Jika iya berikan alasannya ?

Jawaban : Sudah cukup mempromosikan produk BMT Al-Fataa yang berinovatif sehingga agar masyarakat bisa menabung di BMT Al-Fataa tentunya ada hadiah-hadiah yang menarik.

11. Apa tantangan terbesar yang anda hadapi dalam memilih layanan atau produk dari BMT Al-Fataa dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya ?

Jawaban : Karena pelayanan di BMT Al-Fataa itu bagus dan para karyawannya itu sangat ramah-ramah dan cekatan dalam mengerjakan yang sesuai dengan bidangnya masing-masing.

12. Produk atau layanan apa yang menurut anda perlu ditawarkan oleh BMT Al-Fataa untuk menarik lebih banyak nasabah baru, terutama dikalangan generasi muda atau masyarakat yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan lainnya ?

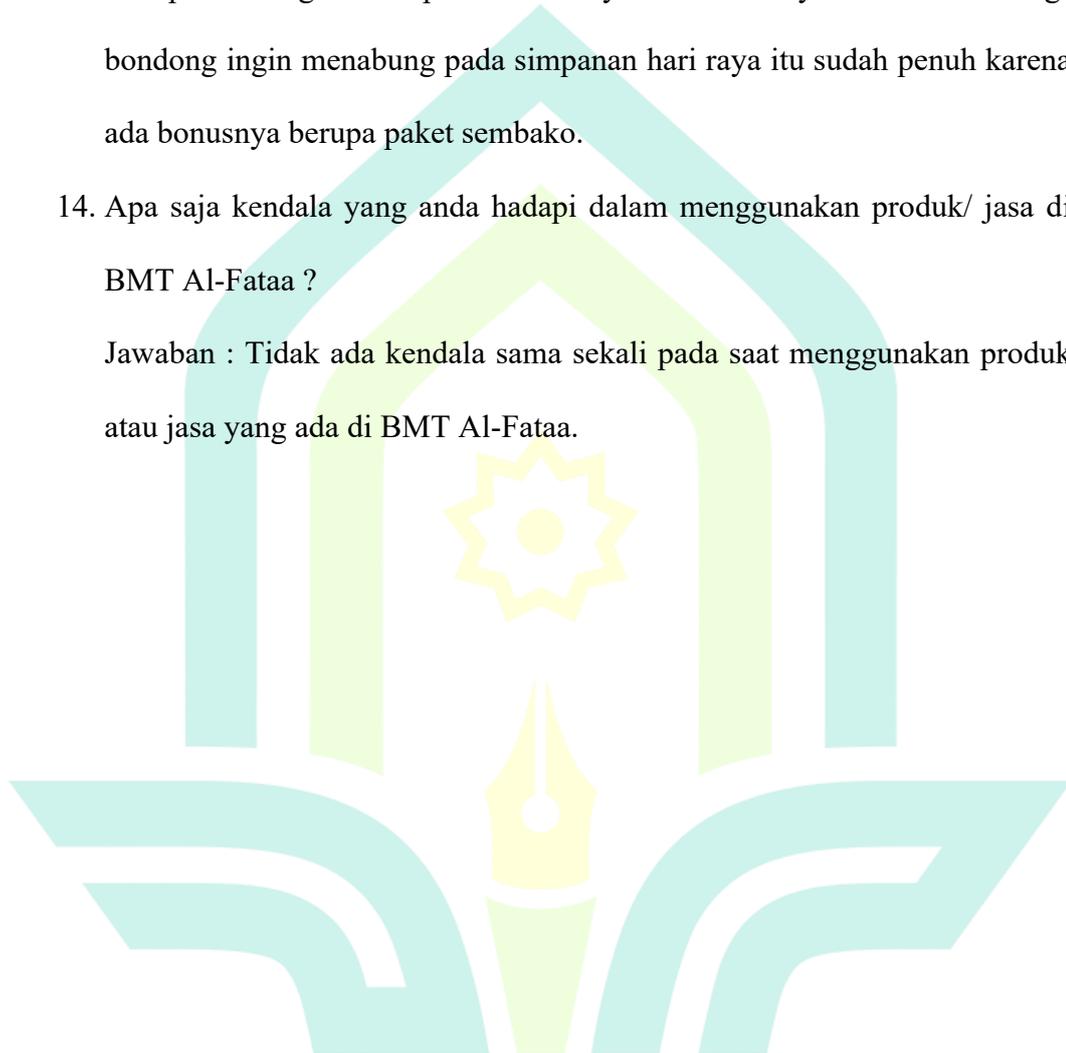
Jawaban : Terkait produk-produk yang ada di BMT ini sudah bagus serta harus mempromosikan kepada masyarakat untuk menabung di BMT Al-Fataa dan pelayanannya di BMT Al-Fataa sangat cekatan ketika ada nasabah mau menabung serta karyawannya pada ramah-ramah.

13. Menurut anda, apa langkah yang perlu diambil oleh BMT Al-Fataa untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat lebih tertarik untuk bergabung ?

Jawaban : Langkah yang perlu di ambil yaitu BMT Al-Fataa itu harus memperluas lagi di simpanan hari raya karena masyarakat berbondong-bondong ingin menabung pada simpanan hari raya itu sudah penuh karena ada bonusnya berupa paket sembako.

14. Apa saja kendala yang anda hadapi dalam menggunakan produk/ jasa di BMT Al-Fataa ?

Jawaban : Tidak ada kendala sama sekali pada saat menggunakan produk atau jasa yang ada di BMT Al-Fataa.



DOKUMENTASI





