

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Penelitian



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

Jalan Pahlawan KM. 5 Roweluku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161
www.iain-pekalongan.ac.id email: iain@iain-pekalongan.ac.id

Nomor : B-305/Un.27/J.IV.2/TL.00/02/2026 27 Februari 2026
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian Skripsi

Yth. KSPPS BINAMA CABANG KABUPATEN BATANG
di
Ruko wahidin Jl. Dr. Wachidin, Kauman, Kec. Batang, Kabupaten Batang, Jawa Tengah
51216

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Gusthyta Putri Nabila
NIM : 40222065
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

"ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN SUKARELA LANCAR (SIRELA) DALAM MENINGKATKAN MINAT ANGGOTA DI KSPPS BINAMA CABANG BATANG"

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.



a.n.Dekan

Ditandatangani Secara Elektronik Oleh:



Drajat Stiawan, M.Si
NIP. 198301182015031001

Ketua Program Studi Perbankan Syariah



Dokumen ini ditandatangani secara elektronik menggunakan
Sertifikat Elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi
Elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN)
sehingga tidak diperlukan tanda tangan dan stempel basah.

JAS-ANZ



Lampiran 2 Surat Keterangan dari KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Andrianto Okhirin

Jabatan : Kepala Cabang

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Gusthyta Putri Nabila

NIM : 40222065

Jurusan / Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid
Pekalongan

Bahwa mahasiswa tersebut di atas telah melaksanakan Penelitian di KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN SUKARELA LANCAR (SIRELA) DALAM MENINGKATKAN MINAT ANGGOTA DI KSPPS BINAMA CABANG KABUPATEN BATANG".

Demikian Surat Keterangan ini Kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya. Semoga Penelitian yang telah dilaksanakan dapat memberikan manfaat bagi mahasiswa maupun lembaga dan bagi masyarakat pada umumnya. Atas perhatiannya Kami ucapkan terima kasih.

Batang, 6 April 2026

Kepala Cabang


binama
koperasi syariah
KANTOR CABANG BATANG
Andrianto Okhirin

KSPPS BINAMA Cabang Batang
Jl. Dr. Wahidin No. 99B
Batang
Telp. (0285) 3974399

Lampiran 3 Pedoman Wawancara

A. Nama : Andrianto Okhirin,S.H.I.

Jabatan : Pimpinan Cabang

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Batang dalam memasarkan produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?
2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?
3. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?
4. Bagaimana pelaksanaan unsur bauran pemasaran 7P (produk, harga, tempat, promosi, people, process, dan physical evidence) pada produk SIRELA?
5. Bagaimana respons, minat, serta tingkat keaktifan anggota terhadap penggunaan produk SIRELA berdasarkan pengalaman Bapak/Ibu?
6. Faktor internal maupun eksternal apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?
7. Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses pemasaran dan pelayanan produk SIRELA?
8. Upaya atau strategi apa yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut serta meningkatkan minat anggota terhadap produk SIRELA ke depannya?

B. Nama : Dwi Ninggoratri, S.E

Jabatan : SPV Operasional

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Batang dalam memasarkan produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?
2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?

3. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?
4. Bagaimana pelaksanaan unsur bauran pemasaran 7P (produk, harga, tempat, promosi, people, process, dan physical evidence) pada produk SIRELA?
5. Bagaimana respons, minat, serta tingkat keaktifan anggota terhadap penggunaan produk SIRELA berdasarkan pengalaman Bapak/Ibu?
6. Faktor internal maupun eksternal apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?
7. Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses pemasaran dan pelayanan produk SIRELA?
8. Upaya atau strategi apa yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut serta meningkatkan minat anggota terhadap produk SIRELA ke depannya?

C. Nama : Qismatul A'izzah

Jabatan : Funding Officer

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Batang dalam memasarkan produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?
2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?
3. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?
4. Bagaimana pelaksanaan unsur bauran pemasaran 7P (produk, harga, tempat, promosi, people, process, dan physical evidence) pada produk SIRELA?
5. Bagaimana respons, minat, serta tingkat keaktifan anggota terhadap penggunaan produk SIRELA berdasarkan pengalaman Bapak/Ibu?

6. Faktor internal maupun eksternal apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?
7. Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses pemasaran dan pelayanan produk SIRELA?
8. Upaya atau strategi apa yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut serta meningkatkan minat anggota terhadap produk SIRELA ke depannya?

D. Nama : Listiastutik

Jabatan : Anggota KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang

1. Bagaimana Ibu pertama kali mengetahui informasi mengenai produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?
2. Apa alasan yang mendorong Ibu untuk tertarik, atau sebaliknya belum tertarik, menggunakan produk SIRELA?
3. Bagaimana penilaian Ibu terhadap tingkat kemudahan dan manfaat yang ditawarkan oleh produk SIRELA?
4. Menurut Ibu, apakah strategi promosi dan penyampaian informasi yang dilakukan oleh koperasi sudah jelas dan menarik?
5. Bagaimana pendapat Ibu mengenai pelayanan (keramahan, kecepatan, dan respons karyawan) dalam penggunaan produk SIRELA?
6. Apakah proses pembukaan dan pencairan dana SIRELA menurut Bapak/Ibu sudah mudah dan sesuai kebutuhan?
7. Faktor apa yang paling mempengaruhi keputusan Bapak/Ibu dalam memilih atau tetap menggunakan produk SIRELA dibandingkan produk tabungan lain?
8. Saran atau masukan apa yang dapat Ibu berikan agar produk SIRELA ke depannya semakin diminati oleh anggota?

E. Nama : Diah

Jabatan : Anggota KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang

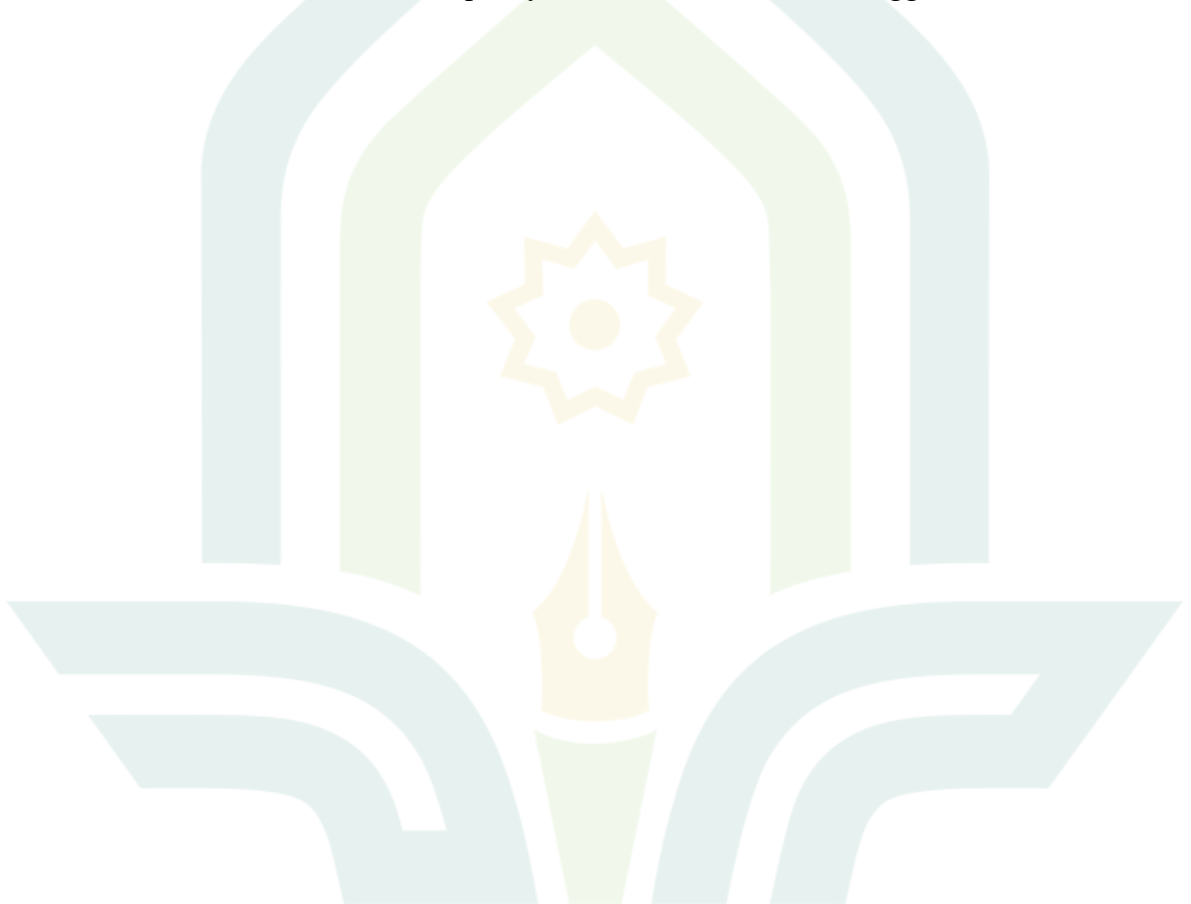
1. Bagaimana Ibu pertama kali mengetahui informasi mengenai produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?
2. Apa alasan yang mendorong Ibu untuk tertarik, atau sebaliknya belum tertarik, menggunakan produk SIRELA?
3. Bagaimana penilaian Ibu terhadap tingkat kemudahan dan manfaat yang ditawarkan oleh produk SIRELA?
4. Menurut Ibu, apakah strategi promosi dan penyampaian informasi yang dilakukan oleh koperasi sudah jelas dan menarik?
5. Bagaimana pendapat Ibu mengenai pelayanan (keramahan, kecepatan, dan respons karyawan) dalam penggunaan produk SIRELA?
6. Apakah proses pembukaan dan pencairan dana SIRELA menurut Bapak/Ibu sudah mudah dan sesuai kebutuhan?
7. Faktor apa yang paling mempengaruhi keputusan Bapak/Ibu dalam memilih atau tetap menggunakan produk SIRELA dibandingkan produk tabungan lain?
8. Saran atau masukan apa yang dapat Ibu berikan agar produk SIRELA ke depannya semakin diminati oleh anggota?

F. Nama : Ernanto

Jabatan : Anggota KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang

1. Bagaimana Ibu pertama kali mengetahui informasi mengenai produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?
2. Apa alasan yang mendorong Ibu untuk tertarik, atau sebaliknya belum tertarik, menggunakan produk SIRELA?
3. Bagaimana penilaian Ibu terhadap tingkat kemudahan dan manfaat yang ditawarkan oleh produk SIRELA?
4. Menurut Ibu, apakah strategi promosi dan penyampaian informasi yang dilakukan oleh koperasi sudah jelas dan menarik?

5. Bagaimana pendapat Ibu mengenai pelayanan (keramahan, kecepatan, dan respons karyawan) dalam penggunaan produk SIRELA?
6. Apakah proses pembukaan dan pencairan dana SIRELA menurut Bapak/Ibu sudah mudah dan sesuai kebutuhan?
7. Faktor apa yang paling mempengaruhi keputusan Bapak/Ibu dalam memilih atau tetap menggunakan produk SIRELA dibandingkan produk tabungan lain?
8. Saran atau masukan apa yang dapat Ibu berikan agar produk SIRELA ke depannya semakin diminati oleh anggota?



Lampiran 4 Transkrip Wawancara

A. Nama : Andrianto Okhirin,S.H.I.

Jabatan : Pimpinan Cabang

Hari / Tanggal : Kamis, 2 April 2026

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Batang dalam memasarkan produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?

Jawaban : Strategi pemasaran yang kami terapkan mengacu pada pendekatan bauran pemasaran (marketing mix) 7P, dengan fokus utama pada pelayanan dan pendekatan langsung kepada anggota. Produk SIRELA kami posisikan sebagai tabungan yang fleksibel, mudah diakses, dan sesuai prinsip syariah dengan akad mudharabah. Selain itu, kami mengandalkan sistem jemput bola sebagai strategi utama untuk menjangkau anggota secara lebih dekat dan personal.

2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?

Jawaban : Dalam aktivitas sehari-hari, strategi tersebut diterapkan melalui kunjungan rutin oleh petugas ke rumah atau tempat usaha anggota. Petugas tidak hanya menawarkan produk, tetapi juga melayani transaksi seperti setoran dan penarikan serta memberikan edukasi terkait manfaat produk SIRELA. Pendekatan ini dilakukan secara berkelanjutan untuk menjaga hubungan baik dengan anggota.

3. Strategi atau metode pemasaran apa yang selama ini digunakan dalam memperkenalkan produk SIRELA, dan metode mana yang paling efektif menurut Bapak/Ibu?Faktor-faktor apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?

Jawaban: Metode pemasaran yang digunakan antara lain promosi langsung, komunikasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*), serta pelayanan berbasis hubungan personal. Dari beberapa metode tersebut, yang paling efektif adalah sistem jemput bola dan pendekatan personal, karena mampu

membangun kepercayaan anggota serta memberikan pemahaman yang lebih jelas mengenai produk.

4. Bagaimana pelaksanaan unsur bauran pemasaran 7P (produk, harga, tempat, promosi, people, process, dan physical evidence) pada produk SIRELA?

Jawaban : Pelaksanaan bauran pemasaran 7P kami terapkan secara menyeluruh. Dari sisi produk, SIRELA memiliki keunggulan fleksibilitas. Dari sisi harga, setoran awal ringan dan tidak memberatkan. Tempat didukung lokasi kantor yang strategis serta layanan jemput bola. Promosi dilakukan secara langsung. Dari sisi people, kami mengedepankan SDM yang ramah dan profesional. Proses dibuat sederhana dan cepat, sedangkan bukti fisik berupa kantor dan fasilitas pelayanan kami upayakan tetap nyaman bagi anggota.

5. Bagaimana respons, minat, serta tingkat keaktifan anggota terhadap penggunaan produk SIRELA berdasarkan pengalaman Bapak?

Jawaban : Respons anggota terhadap produk SIRELA secara umum cukup baik, terutama dalam hal ketertarikan awal. Namun, untuk tingkat keaktifan menabung masih bervariasi. Ada anggota yang aktif, tetapi sebagian lainnya belum menjadikan SIRELA sebagai simpanan utama.

6. Faktor internal maupun eksternal apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?

Jawaban : Faktor pendukung utama meliputi kualitas pelayanan yang baik, hubungan yang dekat antara petugas dan anggota, serta kepercayaan anggota terhadap koperasi. Selain itu, fleksibilitas produk dan kemudahan layanan juga menjadi faktor penting yang mendorong minat anggota.

7. Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses pemasaran dan pelayanan produk SIRELA?

Jawaban : Kendala yang dihadapi antara lain keterbatasan sumber daya manusia, belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital, serta adanya persaingan dengan lembaga keuangan lain yang menawarkan layanan lebih modern.

Selain itu, tingkat literasi keuangan anggota yang berbeda-beda juga menjadi tantangan tersendiri.

8. Upaya atau strategi apa yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut serta meningkatkan minat anggota terhadap produk SIRELA ke depannya?

Jawaban : Upaya yang kami lakukan antara lain meningkatkan kualitas pelayanan, memperkuat edukasi kepada anggota, serta mulai mengembangkan pemasaran berbasis digital. Ke depan, kami juga berupaya melakukan inovasi layanan agar lebih menarik, terutama bagi generasi muda, serta memperluas jangkauan promosi agar minat anggota terhadap produk SIRELA semakin meningkat.

B. Nama : Dwi Ninggoratri, S.E

Jabatan : SPV Operasional

Hari / Tanggal : Kamis, 2 April 2026

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Batang dalam memasarkan produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?

Jawaban : Strategi pemasaran tidak hanya melalui pelayanan dan kemudahan proses, tetapi juga didukung dengan program promosi seperti undian berhadiah, termasuk undian mobil dan hadiah lainnya. Program ini menjadi salah satu upaya untuk menarik minat anggota agar lebih tertarik menggunakan produk SIRELA.

2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?

Jawaban : Dalam kegiatan sehari-hari, kami memastikan bahwa proses pelayanan berjalan lancar, mulai dari pembukaan rekening, transaksi setoran, hingga penarikan dana. Selain itu, kami juga membantu memberikan penjelasan kepada anggota yang datang ke kantor terkait produk SIRELA.

3. Strategi atau metode pemasaran apa yang selama ini digunakan dalam memperkenalkan produk SIRELA, dan

metode mana yang paling efektif menurut Bapak/Ibu? Faktor-faktor apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?

Jawaban : Metode yang digunakan lebih banyak melalui pelayanan langsung dan komunikasi personal. Menurut saya, yang paling efektif adalah ketika anggota merasa puas dengan pelayanan, karena dari situ biasanya mereka akan merekomendasikan ke orang lain.

4. Bagaimana pelaksanaan unsur bauran pemasaran 7P (produk, harga, tempat, promosi, people, process, dan physical evidence) pada produk SIRELA?

Jawaban : Dari sisi operasional, kami fokus pada:

- a. Process: memastikan alur layanan cepat dan tidak rumit
 - b. People: meningkatkan kualitas SDM agar lebih ramah dan komunikatif
 - c. Physical Evidence: menyediakan fasilitas yang nyaman
- Sedangkan unsur lainnya tetap berjalan sesuai kebijakan lembaga.

5. Bagaimana respons, minat, serta tingkat keaktifan anggota terhadap penggunaan produk SIRELA berdasarkan pengalaman Ibu?

Jawaban : Respons anggota cukup baik, terutama yang sudah memahami manfaat produk. Namun, masih ada anggota yang belum aktif menabung secara rutin, biasanya karena faktor kebutuhan ekonomi.

6. Faktor internal maupun eksternal apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?

Jawaban : Faktor pendukungnya adalah sistem kerja yang sudah terstruktur, pelayanan yang cepat, serta adanya kerjasama tim yang baik antar karyawan. Selain itu, adanya program promosi seperti undian berhadiah, termasuk undian mobil dan hadiah lainnya, juga menjadi daya tarik tambahan bagi anggota untuk lebih tertarik menabung di produk SIRELA.

7. Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses pemasaran dan pelayanan produk SIRELA?

Jawaban : Kendala yang sering dihadapi adalah kurangnya pemahaman anggota terhadap produk, serta keterbatasan fasilitas digital yang membuat layanan belum bisa sepenuhnya praktis seperti lembaga lain.

8. Upaya atau strategi apa yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut serta meningkatkan minat anggota terhadap produk SIRELA ke depannya?

Jawaban : Kami berupaya meningkatkan kualitas pelayanan, memperbaiki sistem operasional, serta memberikan edukasi yang lebih intens kepada anggota. Selain itu, kami juga mendukung program promosi seperti undian berhadiah agar dapat meningkatkan minat anggota dan mendorong mereka untuk lebih aktif menabung.

C. Nama : Qismatul A'izzah

Jabatan : Funding Officer

Hari / Tanggal : Kamis, 2 April 2026

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Batang dalam memasarkan produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?

Jawaban : Strategi yang saya lakukan adalah pendekatan langsung ke anggota, serta memanfaatkan program undian berhadiah sebagai daya tarik tambahan dalam menawarkan produk SIRELA.

2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut dalam aktivitas pemasaran sehari-hari di KSPPS Binama Cabang Batang?

Jawaban : Dalam aktivitas sehari-hari, saat menawarkan produk SIRELA kepada anggota, saya tidak hanya menjelaskan manfaat dasar produk, tetapi juga menyampaikan program undian berhadiah secara lebih rinci. SIRELA memiliki hadiah utama berupa mobil yang diundi pada Juli 2026, serta hadiah hiburan seperti mesin cuci, televisi, kulkas, kipas angin, payung, tumbler, dan hadiah

saldo dana yang diundi setiap tiga bulan sekali. Selain itu, saya juga menjelaskan keunggulan produk seperti setoran yang fleksibel, bagi hasil yang kompetitif, penarikan yang dapat dilakukan sewaktu-waktu, serta adanya layanan jemput bola yang memudahkan anggota dalam bertransaksi. Dengan penjelasan tersebut, biasanya anggota menjadi lebih tertarik dan memahami manfaat produk secara lebih menyeluruh.

3. Strategi atau metode pemasaran apa yang selama ini digunakan dalam memperkenalkan produk SIRELA, dan metode mana yang paling efektif menurut Bapak/Ibu? Faktor-faktor apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?

Jawaban : Menurut saya, metode yang paling efektif adalah jemput bola yang dikombinasikan dengan promosi undian. Biasanya anggota lebih cepat tertarik jika ada keuntungan tambahan.

4. Bagaimana pelaksanaan unsur bauran pemasaran 7P (produk, harga, tempat, promosi, people, process, dan physical evidence) pada produk SIRELA?

Jawaban : Dalam promosi, saya menggunakan pendekatan langsung dan juga menyampaikan informasi terkait undian berhadiah sebagai salah satu keunggulan produk.

5. Bagaimana respons, minat, serta tingkat keaktifan anggota terhadap penggunaan produk SIRELA berdasarkan pengalaman Ibu?

Jawaban : Respons anggota biasanya lebih antusias ketika ada program undian, karena mereka merasa menabung tidak hanya menyimpan uang, tetapi juga memiliki peluang mendapatkan hadiah.

6. Faktor internal maupun eksternal apa saja yang mendukung keberhasilan pemasaran produk SIRELA?

Jawaban : Selain hubungan yang baik dengan anggota, program undian menjadi faktor pendukung yang sangat membantu dalam menarik minat.

7. Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses pemasaran dan pelayanan produk SIRELA?

Jawaban : Meskipun ada undian, terkadang anggota masih kurang aktif karena faktor ekonomi atau kebutuhan lain yang lebih mendesak.

8. Upaya atau strategi apa yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut serta meningkatkan minat anggota terhadap produk SIRELA ke depannya?

Jawaban : Saya akan lebih memaksimalkan promosi terkait undian berhadiah serta tetap menjaga hubungan baik dengan anggota agar mereka lebih tertarik dan loyal.

D. Nama : Listiastutik

Jabatan : Anggota KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang

Hari / Tanggal : Kamis, 2 April 2026

1. Bagaimana Ibu pertama kali mengetahui informasi mengenai produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?

Jawaban : Saya mengetahui produk SIRELA dari petugas koperasi yang datang langsung ke rumah untuk menawarkan produk tersebut.

2. Apa alasan yang mendorong Ibu untuk tertarik, atau sebaliknya belum tertarik, menggunakan produk SIRELA?

Jawaban : Saya tertarik karena sistemnya fleksibel, bisa menabung sesuai kemampuan. Selain itu, adanya undian berhadiah seperti mobil juga membuat saya lebih tertarik.

3. Bagaimana penilaian Ibu terhadap tingkat kemudahan dan manfaat yang ditawarkan oleh produk SIRELA?

Jawaban : Menurut saya cukup bermanfaat, karena bisa menyimpan uang dengan aman dan tidak harus dalam jumlah besar.

4. Menurut Ibu, apakah strategi promosi dan penyampaian informasi yang dilakukan oleh koperasi sudah jelas dan menarik?

Jawaban : Promosi sudah cukup jelas karena dijelaskan langsung, tetapi masih kurang menarik karena belum banyak di media sosial. Undian menurut saya sudah cukup menarik.

5. Bagaimana pendapat Ibu mengenai pelayanan (keramahan, kecepatan, dan respons karyawan) dalam penggunaan produk SIRELA?

Jawaban : Pelayanan sudah baik, karyawan ramah dan cepat dalam melayani.

6. Apakah proses pembukaan dan pencairan dana SIRELA menurut Bapak/Ibu sudah mudah dan sesuai kebutuhan?

Jawaban : Proses pembukaan dan pencairan dana mudah dan tidak ribet.

7. Faktor apa yang paling mempengaruhi keputusan Bapak/Ibu dalam memilih atau tetap menggunakan produk SIRELA dibandingkan produk tabungan lain?

Jawaban : Faktor utama adalah kemudahan, pelayanan, dan adanya program undian berhadiah.

8. Saran atau masukan apa yang dapat Ibu berikan agar produk SIRELA ke depannya semakin diminati oleh anggota?

Jawaban : Perlu ditingkatkan promosi digital dan mempertahankan program undian agar anggota lebih tertarik.

E. Nama : Diah

Jabatan : Anggota KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang

Hari / Tanggal : Kamis, 2 April 2026

1. Bagaimana Ibu pertama kali mengetahui informasi mengenai produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?

Jawaban : Saya mengetahui dari teman yang sudah menjadi anggota, lalu dijelaskan lebih lanjut oleh petugas koperasi.

2. Apa alasan yang mendorong Ibu untuk tertarik, atau sebaliknya belum tertarik, menggunakan produk SIRELA?

Jawaban : Saya tertarik karena sesuai prinsip syariah dan cukup mudah digunakan. Program undian juga menjadi tambahan alasan karena ada peluang mendapatkan hadiah.

3. Bagaimana penilaian Ibu terhadap tingkat kemudahan dan manfaat yang ditawarkan oleh produk SIRELA?

Jawaban : Menurut saya, produk SIRELA cukup mudah digunakan karena prosesnya sederhana dan adanya layanan jemput bola yang memudahkan transaksi. Dari segi manfaat, produk ini membantu menyimpan uang dengan aman dan lebih teratur. Selain itu, adanya program undian berhadiah juga menambah daya tarik untuk tetap menggunakan produk ini. Selain itu kantornya bersih dan pelayanannya juga rapi dan wangi , jadi saya merasa nyaman saat menabung atau melakukan transaksi.

4. Menurut Ibu, apakah strategi promosi dan penyampaian informasi yang dilakukan oleh koperasi sudah jelas dan menarik?

Jawaban : Promosi sudah cukup jelas, tetapi masih perlu diperluas. Menurut saya, undian sudah cukup menarik untuk meningkatkan minat anggota.

5. Bagaimana pendapat Ibu mengenai pelayanan (keramahan, kecepatan, dan respons karyawan) dalam penggunaan produk SIRELA?

Jawaban : Pelayanan cukup baik dan membantu, karyawan juga ramah.

6. Apakah proses pembukaan dan pencairan dana SIRELA menurut Bapak/Ibu sudah mudah dan sesuai kebutuhan?

Jawaban : Prosesnya mudah dan tidak menyulitkan.

7. Faktor apa yang paling mempengaruhi keputusan Ibu dalam memilih atau tetap menggunakan produk SIRELA dibandingkan produk tabungan lain?

Jawaban : Faktor utama adalah kepercayaan terhadap koperasi, kemudahan layanan, dan adanya undian berhadiah.

8. Saran atau masukan apa yang dapat Ibu berikan agar produk SIRELA ke depannya semakin diminati oleh anggota?

Jawaban : Perlu adanya inovasi layanan dan peningkatan promosi, terutama melalui media sosial.

F. Nama : Ernanto

Jabatan : Anggota KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang

Hari / Tanggal : Kamis, 2 April 2026

1. Bagaimana Bapak pertama kali mengetahui informasi mengenai produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)?

Jawaban : Saya mengetahui dari petugas koperasi yang datang ke tempat usaha saya untuk menawarkan produk.

2. Apa alasan yang mendorong Bapak untuk tertarik, atau sebaliknya belum tertarik, menggunakan produk SIRELA?

Jawaban : Awalnya saya tertarik karena kemudahan menabung, tetapi setelah dijelaskan adanya undian berhadiah seperti mobil, saya menjadi lebih tertarik untuk mencoba.

3. Bagaimana penilaian Bapak terhadap tingkat kemudahan dan manfaat yang ditawarkan oleh produk SIRELA?

Jawaban : Menurut saya, produk SIRELA cukup mudah digunakan karena prosesnya sederhana dan fleksibel. Dari segi manfaat, produk ini membantu menyimpan uang dengan aman dan bisa diambil kapan saja sesuai kebutuhan.

4. Menurut Bapak, apakah strategi promosi dan penyampaian informasi yang dilakukan oleh koperasi sudah jelas dan menarik?

Jawaban : Promosi masih lebih banyak dilakukan secara langsung. Program undian menurut saya sangat menarik, karena bisa menambah motivasi untuk menabung.

5. Bagaimana pendapat Bapak mengenai pelayanan (keramahan, kecepatan, dan respons karyawan) dalam penggunaan produk SIRELA?

Jawaban : Pelayanan yang diberikan cukup baik, petugas ramah dan komunikatif.

6. Apakah proses pembukaan dan pencairan dana SIRELA menurut Bapak sudah mudah dan sesuai kebutuhan?

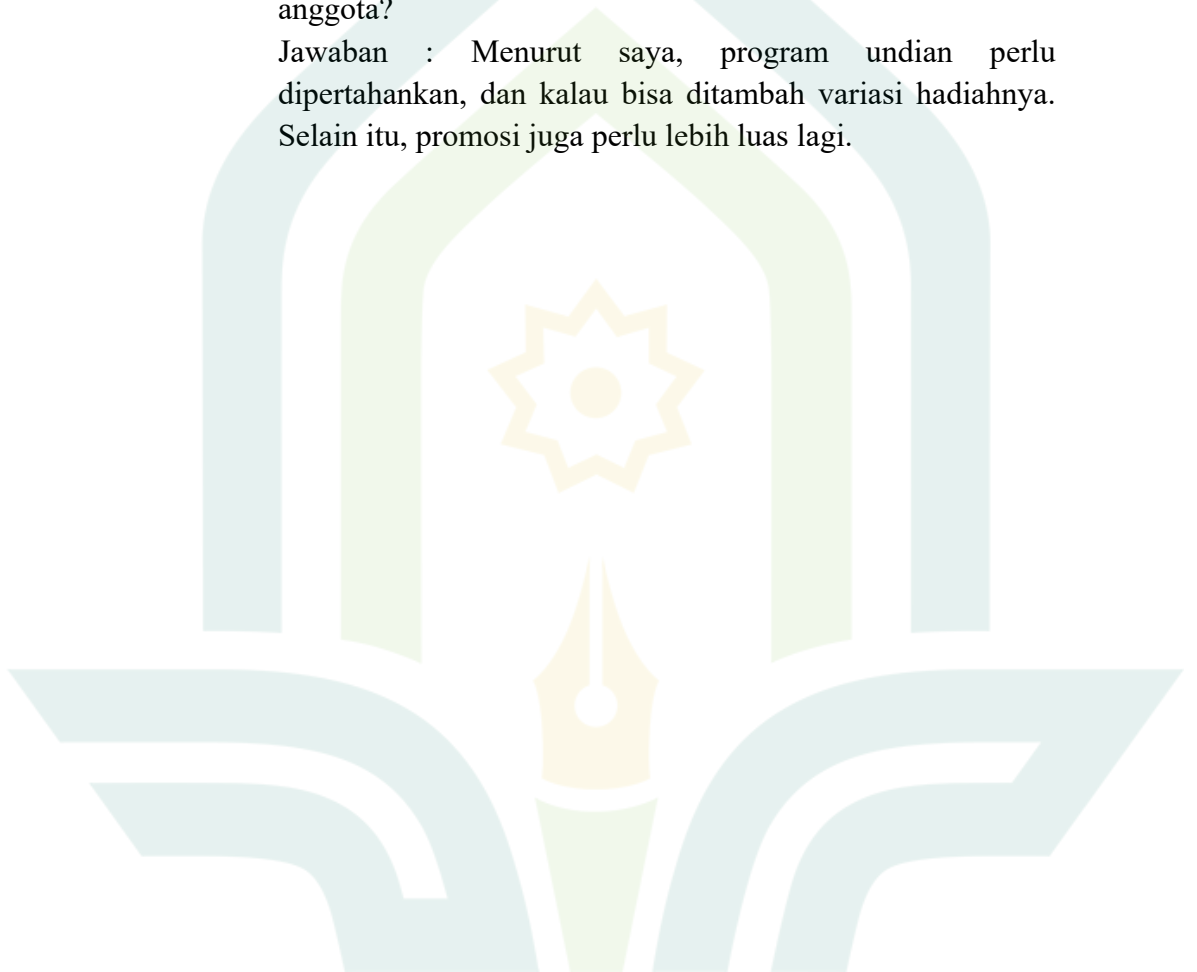
Jawaban : Prosesnya mudah, apalagi ada layanan jemput bola jadi tidak perlu datang ke kantor.

7. Faktor apa yang paling mempengaruhi keputusan Bapak dalam memilih atau tetap menggunakan produk SIRELA dibandingkan produk tabungan lain?

Jawaban : Faktor yang paling mempengaruhi saya adalah kemudahan layanan, kepercayaan, dan adanya peluang mendapatkan hadiah dari undian.

8. Saran atau masukan apa yang dapat Bapak berikan agar produk SIRELA ke depannya semakin diminati oleh anggota?

Jawaban : Menurut saya, program undian perlu dipertahankan, dan kalau bisa ditambah variasi hadiahnya. Selain itu, promosi juga perlu lebih luas lagi.



Lampiran 5 Dokumentasi



Wawancara dengan Bapak
Andrianto Okhirin (Pimpinan
Cabang)



Wawancara dengan Ibu
Listiastutik
(Anggota SIRELA)



Wawancara dengan Ibu Dwi
Ninggoratri (SPV Operasional)



Wawancara dengan Ibu Diah
(Anggota SIRELA)



Wawancara dengan Qismatul
A'izzah (Funding Officer)



Wawancara dengan Bapak
Ernanto
(Anggota SIRELA)



Kegiatan Jemput Bola: Kunjungan Petugas KSPPS Binama ke SD N
Kasepuhan Batang



Kegiatan Jemput Bola: Kunjungan Petugas KSPPS Binama ke Pasar
Hewan Sambong Batang



Kegiatan Jemput Bola: Kunjungan Petugas KSPPS Binama ke
Rumah Anggota (SIRELA)