

## LAMPIRAN



Wawancara dengan manajer KSPPS BMT *ANFA'* Magelang



Staf marketing dan teller KSPPS BMT *ANFA'* Magelang



Kantor KSPPS BMT ANFA' Magelang



**KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH  
BMT ANFA'**



**Badan Hukum : No. 209a/BH/PAD/26/XI/2012**

Kantor Pusat : Depan Pasar Pucang, Secang, Magelang Hp : 087719071300  
Kantor Cabang : Jl. Sekar Langit KM 0,5 KM (Depan Pasar Hewan), Grabag Hp :087719186815

Grabag, 22 Mei 2017

Kepada Yth.  
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Umi Dzunur Aini  
NIM : 131311125  
Jurusan : Manajemen Dakwah (MD)

Adalah benar-benar telah melaksanakan penelitian di KSPPS BMT ANFA' Magelang tahun pelajaran 2016/2017 terhitung sejak 05 Februari, dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul :

“Strategi Pemasaran Pembiayaan Mudharabah Di KSPPS BMT ANFA' Magelang Analisis Perspektif Dakwah”

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

Grabag, 22 Mei 2017

Manager Kantor Cabang



THOMAS YANTO S.Pd.



## Draf Wawancara

Wawancara kepada Bapak Thomas Yanto sebagai Pengurus/Manajer BMT *ANFA* Magelang:

1. Bagaimana sejarah singkat berdirinya BMT *ANFA*’?
2. Pertimbangan apa saja yang mendasari berdirinya BMT *ANFA*’ dengan sistem Syariah? Dan siapa saja tokoh yang berperan?
3. Bagaimana visi dan misi BMT *ANFA*’?
4. Bagaimana struktur organisasi BMT *ANFA*’?
5. Apa saja program BMT *ANFA*’? Dan apa yang paling menonjol?
6. Apa saja produk-produk yang ada di BMT *ANFA*’? Dan apa yang paling menonjol?
7. Apa saja syarat dari produk *mudharabah*?
8. Bagaimana mekanisme nasabah untuk melakukan peminjaman pada BMT *ANFA*’?
9. Dari mana dana yang dikelola BMT *ANFA*’?
10. Bagaimana perkembangan pendapatan yang ada dalam BMT *ANFA*’ dari tahun ke tahun?
11. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan *mudharabah* dalam upaya peningkatan jumlah pendapatan BMT *ANFA*’?
12. Siapa saja yang menjadi rekanan di BMT *ANFA*’?
13. Dari segi nasabah, golongan nasabah mana yang terbanyak dalam BMT *ANFA*’?

14. Dari segi pesaing, apakah ada yang menjadi pesaing BMT *ANFA*?  
Jika ada, apa langkah apa yang dikedepankan dalam menghadapi persaingan?
15. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran pembiayaan *mudharabah* dalam upaya peningkatan jumlah pendapatan BMT *ANFA*'?
16. Bagaimana peran ulama dalam BMT *ANFA*'?
17. Media apa saja yang digunakan BMT *ANFA*' dalam melakukan promosi?
18. Langkah apa saja yang dilakukan BMT *ANFA*' dalam melakukan promosinya?
19. Bagaimana BMT *ANFA*' dalam melakukan promosi melalui personal selling?
  - a. Bagaimana promosi kepada orang yang belum kenal?
  - b. Bagaimana promosi kepada orang yang sudah kenal produk BMT *ANFA*'?
  - c. Bagaimana promosi kepada orang yang datang sendiri ke kantor BMT *ANFA*'?
20. Bagaimana respon nasabah terhadap produk yang ada di BMT *ANFA*', yang mana nasabah tersebut tahu BMT *ANFA*'?

Wawancara kepada sekretaris dan staf pemasaran pada BMT *ANFA*'

Magelang:

1. Dalam melakukan pemasaran terobosan apa saja dari sejak berdiri sampai saat ini?

2. Produk-produk apa saja yang menjadi andalan BMT *ANFA*’?
3. Strategi apa saja yang dilakukan dalam menjual produk funding?
4. Strategi apa saja yang dilakukan dalam menjual produk financing?
5. Dalam melakukan pelayanan, apa yang menjadi produk unggulan BMT *ANFA*’ dalam menjual produknya?
6. Dalam melakukan interaksi dengan nasabah dalam proses transaksi apakah BMT *ANFA*’ sudah menggunakan sistem syariah?
7. Bagaimana sistem bagi hasil yang diterapkan dalam proses transaksi? Apakah ada peluang nego?
8. Dalam funding maupun financing, apakah ada target harian?
9. Dalam hal tempat, apakah letak BMT *ANFA*’ sudah sesuai dengan tempat yang strategis?
10. Apakah sejauh ini ada upaya lembaga ini untuk menembus lembaga-lembaga keislaman lainnya?
11. Dalam hal promosi, bagaimana BMT *ANFA*’ melakukan promosinya? Dan sarana/alat promosi apa saja yang digunakan?
12. Apakah ada anggaran untuk promosi?
13. Produk dan jasa apa saja yang ada pada BMT *ANFA*’?
14. Selama ini bentuk pemasaran apa saja yang paling efektif dalam menggaet nasabah?
15. Dalam hal pemasaran selama ini kendala apa yang sering menjadi halangan?
16. Strategi pemasaran apakah yang digunakan dalam BMT *ANFA*’ yang membedakan dengan lembaga keuangan lainnya?

17. Dengan strategi pemasaran yang telah dilakukan selama ini bagaimana hasil dan yang telah diperoleh?
18. Apa perbedaan BMT *ANFA* dengan koperasi syariah lainnya dalam produk, harga, distribusi, dan promosi?
19. Strategi apa saja yang telah dilakukan dalam bauran pemasaran?
20. Berapa nisbah pembiayaan dan simpanan di BMT *ANFA*?

Wawancara kepada anggota pada BMT *ANFA*

1. Kapan mulai bergabung dengan BMT *ANFA*?
2. Bagaimana mengenal atau mengerti BMT *ANFA* sehingga tertarik untuk bergabung?
3. Apakah sudah merasakan dampak dari kebijakan BMT *ANFA*?
4. Bagaimana pendapat tentang pemasaran atau strategi BMT *ANFA* dalam memberikan pelayanan kepada anggota?
5. Bagaimana pandangan tentang pembiayaan pada BMT *ANFA*?
6. Mengapa tertarik untuk melakukan pembiayaan *mudharabah*?
7. Bagaimana nisbah bagi hasil yang diterima dalam melakukan pembiayaan *mudharabah*?

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Umi Dzunur Aini

NIM : 131311125

TTL : Magelang, 17 September 1994

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Alamat Asli : Desa Tegalsari Rt 03 Rt 01, Kecamatan  
Kandeman Kabupaten Batang

Alamat Kos : Jl. Bringin Timur Rt 03 Rw 08 Tambak Aji  
Ngaliyan Semarang

Nama Ayah : H. Ahmad Djauhari

Nama Ibu : Siti Maryam

E-mail : [umiaini37@gmail.com](mailto:umiaini37@gmail.com)

No Hp : 085743468671

Pendidikan :

Formal :

1. TK Sari Utomo Tegalsari Kandeman
2. SDN Tegalsari 01 Kandeman
3. SMPN 03 Batang

4. SMK Syubbanul Wathon Tegalrejo Magelang
5. UIN Walisongo Semarang Fakultas Dakwah dan Komunikasi Jurusan Manajemen Dakwah.

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, Juli 2017

Penulis,

**Umi Dzunur Aini**

Nim 131311125