FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

- Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam (Dakwah) Konsentrasi Broadcasting dan Jurnalistik Islam
- Jurusan Pendidikan Agama Islam (Tarbiyah)
- Jurusan Mu'amalah (Syariah), Konsentrasi Ekonomi dan Perbankan Islam

Nomor : 119/C6.3/EPI-UMY/V/2017
Lampiran : 1 (satu) bandel proposal
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan BMT Amal Rizki Gunungkidul
Jl. Kyai Legi Km.03 Kepek Wonosari Gunungkidul
di D.I. Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, sehubungan dengan rencana penulisan skripsi sebagai tugas akhir bagi mahasiswa Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta tahun akademik 2016/2017, maka dengan ini kami memohonkan ijin mahasiswa berikut untuk dapat melakukan penelitian di instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Adapun mahasiswa tersebut adalah :

Nama Mahasiswa	: SISKA RIMBASARI
Nomor Mahasiswa	: 20130730092
Jurusan/Program Studi	: Muamalat/ Ekonomi dan Pebankan Islam (EPI)
Judul Skripsi	: STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BMT AMAL RIZKI DUNUNGKIDUL

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum wr. Wb.

Yogyakarta, 12 Mei 2017
a.n. Dekan
Ka.Prodi/Jurusan

Syarif As'ad, S.EI, M.SI

NIK.19801230201110.113.041

Jl. Ringroad Selatan, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta. Gedung F.6 Telp. (0274) 387656 (Psw 130). Faks. (0274) 387646 Home Page: http//www.umy.ac.id

KSPPS
BMT AMAL RIZKI
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Amanah, Adil dan Barokah

بسم الله الرحمن الرحيم

SURAT KETERANGAN
NO : 113/BMT-AR/VI/2017

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan dibawah ini Manajer **KSPPS BMT AMAL RIZKI,** menerangkan bahwa Saudari yang bernama :

Nama : SISKA RIMBASARI

NPM : 20130730092

Jurusan : Ekonomi Perbankan Islam

Menerangkan bahwa Saudari tersebut diatas benar-benar telah melaksanakan kegiatan penelitian di KSPPS BMT Amal Rizki Jln. Kyai Legi km 0,3 Wonosari Gunungkidul. Penelitian dilakukan pada tanggal 07 juni 2017 sampai 19 juni 2017 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : ***"Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT Amal Rizki"***

Demikian surat keterangan yang kami sampaikan, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Wonosari, 20 Juni 2017
Manajer KSPPS BMT Amal Rizki

KOPERASI BMT AMAL RIZKI B.H. No. 518.21/BH/I/2006 GUNUNGKIDUL D.I. YOGYAKARTA

ISKANDAR

Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul Telp. (0274) 2910007 Fax. (0274) 829 0987
E-Mail : Amalrizkibmt@yahoo.co.id

SLIP PENARIKAN

KSPPS
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul-Telp. (0274) 2910007

SLIP NO. :
TANGGAL :

No. Rekening:			
Nama Pemilik Rekening		No. Telp.	
Alamat Penarik			
Jumlah Penarikan	Rp.		
Terbilang			

Penarikan untuk :
Simpanan ◯ Mudharabah ◯ Pendidikan ◯ Walimah ◯ Berjangka .....Bulan
◯ Qurban/ Aqiqah ◯ Haji/ Umrah ◯ MDA Khusus ◯ Pencairan

Pemeriksa	Teller	Marketing	Penarik

VOUCHER KAS MASUK

KOPERASI SYARI'AH
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
KOPERASI INDONESIA
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. KH. Agus Salim Km. 1 No. 152 Wonosari, Gunungkidul - Telp. (0274) 7198950

Voucher No. :
Tanggal :

Nama		No.Telp.:	
Nominal	Rp.		
Terbilang			
Keperluan	A	D	
	B	E	
	C	F	

Pemeriksa	Teller	Marketing	Penyetor

SLIP SETORAN

KSPPS
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul-Telp. (0274) 2910007

SLIP NO. :
TANGGAL :

No. Rekening:			
Nama Pemilik Rekening		No. Telp.	
Alamat Penyetor			
Jumlah Setoran	Rp.		
Terbilang			

Setoran Untuk :
Simpanan ◯ Mudharabah ◯ Pendidikan ◯ Walimah ◯ Berjangka ..... Bulan ◯ Qurban/Aqiqah
◯ Haji/Umrah ◯ MDA Khusus ◯ S. Pokok ◯ S. Wajib ◯ Asuransi

Pemeriksa	Teller	Marketing	Penyetor

SLIP ANGSURAN

KSPPS
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul-Telp. (0274) 2910007

SLIP NO. :
TANGGAL :
Angsuran Ke :

No. Rekening :			
Nama Debitur		No. Telp.	
Alamat Debitur			
Jumlah Angsuran	Rp.		
Terbilang			

Angsuran Untuk Pembiayaan :
- Mudharabah
- Musyarakah
- Murabahah
- Ijarah
- Sanitasi
- Lainnya .....

Pokok :	Margin / Bagi Hasil :	Pemeriksa	Teller	Petugas BMT	Penyetor
Cadangan Risiko :	Saldo :				

SLIP PENARIKAN

KSPPS
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul-Telp. (0274) 2910007

SLIP NO. :
TANGGAL :

No. Rekening:		No. Telp.	
Nama Pemilik Rekening			
Alamat Penarik			
Jumlah Penarikan	Rp.		
Terbilang			

Pemeriksa	Teller	Marketing	Penarik

Penarikan untuk :
Simpanan ○ Mudharabah ○ Pendidikan ○ Walimah ○ Berjangka ..... Bulan
○ Qurbani Aqiqah ○ Haji/ Umrah ○ MDA Khusus ○ Pencairan

VOUCHER KAS MASUK

KOPERASI INDONESIA
KOPERASI SYARI'AH
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. KH. Agus Salim Km. 1 No. 152 Wonosari, Gunungkidul - Telp. (0274) 7198050

Voucher No. :
Tanggal :

Nama			No.Telp.:	
Nominal	Rp.			
Terbilang				
Keperluan	A		D	
	B		E	
	C		F	

Pemeriksa	Teller	Marketing	Penyetor

SETORAN

KSPPS
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul-Telp. (0274) 2910007

SLIP NO. :
TANGGAL :

No. Rekening:			
Nama Pemilik Rekening		No. Telp.	
Alamat Penyetor			
Jumlah Setoran	Rp.		

KPPS BMT AMAL RIZKI BAROKAH

Amanah, Adil & Barokah

BH. No. : 518.2£/BH/I/2006

Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul. Telp. (0274) 2910007

PRODUK BARU ..... !!!

PEMBIAYAAN AIR & SANITASI SEHAT BAROKAH

PEMBIAYAAN MURABAHAH

Yaitu, Layanan Pembiayaan dengan prinsip jual beli :

- Pembuatan Kamar Mandi dan WC
- Rehap Kamar Mandi & WC
- Pembuatan Penampungan Air
- Pembuatan Penyambungan Pipa Air
- Pembuatan Saluran Air Limbah
- Pembuatan Penampungan Air dan Limbah
- Pembuatan Septik Tank
- Pembuatan Sumur Gali dan Sumur Bur

MANFAAT dari PEMBIAYAAN

- Tersedianya Air Bersih yang Sehat untuk dikonsumsi
- Tersedianya Sanitasi yang Aman dan Nyaman
- Mengurangi Resiko Kesehatan dan Meningkatkan Kualitas Hidup
- Meningkatkan Produktivitas Hidup

PERSYARATAN yang MUDAH

- Mengisi Formulir Pembiayaan
- Foto Copy Identitas Diri (KTP) Suami dan Istri yang masih berlaku
- Foto Copy Kartu Keluarga dan Surat Nikah
- Menyerahkan Jaminan bisa Berupa :
  - Sertifikat Tanah,
  - BPKB Mobil atau Motor,
  - Tabungan atau Deposito,
  - Sertifikat Kios Pasar.

Hubungi :

DAFTAR PERKIRAAN ANGSURAN PEMBIAYAAN KSPPS BMT AMAL RIZKI BAROKAH

PEMBIAYAAN	ANGSURAN (BULAN)					
	6	12	18	24	30	36
1,000,000	181.667	98.333	70.556	56.667	48.333	42.778
1,500,000	272.500	147.500	105.833	85.000	72.500	64.167
2,000,000	363.333	196.667	141.111	113.333	96.667	85.556
2,500,000	454.167	245.833	176.389	141.667	120.833	106.944
3,000,000	545.000	295.000	211.667	170.000	145.000	128.333
3,500,000	635.833	344.167	246.944	198.333	169.167	149.722
4,000,000	726.667	393.333	282.222	226.667	193.333	171.111
4,500,000	817.500	442.500	317.500	255.000	217.500	192.500
5,000,000	908.333	491.667	352.778	283.333	241.667	213.889
5,500,000	999.167	540.833	388.056	311.667	265.833	235.278
6,000,000	1.090.000	590.000	423.333	340.000	290.000	256.667
6,500,000	1.180.833	639.167	458.611	368.333	314.167	278.056
7,000,000	1.271.667	688.333	493.889	396.667	338.333	299.444
7,500,000	1.362.500	737.500	529.167	425.000	362.500	320.833
8,000,000	1.453.333	786.667	564.444	453.333	386.667	342.222
8,500,000	1.544.167	835.833	599.722	481.667	410.833	363.611
9,000,000	1.635.000	885.000	635.000	510.000	435.000	385.000
9,500,000	1.725.833	934.167	670.278	538.333	459.167	406.389
10,000,000	1.816.667	983.333	705.556	566.667	483.333	427.778

[illegible] ANGSURAN SEHATAN ASLIMSI/PERKIRAAN

BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil, dan Barokah

Layanan PEMBIAYAAN

1. PEMBIAYAAN MURABAHAH

Layanan pembiayaan dengan prinsip jual beli :

- Pembelian Sepeda Motor dan Mobil
- Pembelian Barang Elektronik dan Perabotan Rumah Tangga
- Pembelian Peralatan Kantor (Laptop, Komputer, dll)
- Pembelian Emas Batangan dan Emas Perhiasan untuk investasi
- Segala jenis transaksi jual beli yang dibutuhkan oleh mitra

2. PEMBIAYAAN MUSYAROKAH

Layanan pembiayaan berdasarkan kerjasama usaha, Pengembangan usaha untuk saling menguntungkan dengan asas keadilan dan prinsip syariah, dengan system bagi hasil :

- Membuka usaha baru maupun tambahan pengembangan usaha : Bengkel, Warung Kelontong, dagang dan usaha lainya

3. PEMBIAYAAN IJARAH

Layanan Pembiayaan yang mengacu pada prinsip sewa menyewa yang Halal, untuk memenuhi kebutuhan mitra : Kebutuhan sewa tempat usaha, biaya berobat, biaya pendidikan dan keperluan lainya.

PERSYARATAN MUDAH

1) Mengisi formulir pembiayaan
2) Foto copy identitas diri (KTP) suami-istri yang masih berlaku
3) Foto copy kartu keluarga dan surat nikah
4) Surat keterangan usaha (HO, TDP, SIUP atau NPWP) apabila ada
5) Menyerahkan jaminan bisa berupa : Sertifikat tanah, BPKB Mobil/Motor, Tabungan/Deposito, Sertifikat Kios pasar

HUBUNGI :

BMT AMAL RIZKI

ASUMSI / PERKIRAAN ANGSURAN PEMBIAYAAN BMT AMAL RIZKI

PEMBIAYAAN	ANGSURAN (BULAN) 6	12	18	24	30	36
1.000.000	184.000	101.000	73.000			
1.500.000	277.000	152.000	110.000			
2.000.000	369.000	202.000	147.000	119.000		
2.500.000	461.000	253.000	183.000	149.000		
3.000.000	554.000	304.000	220.000	179.000		
3.500.000	646.000	354.000	257.000	208.000	179.000	
4.000.000	738.000	405.000	294.000	238.000	205.000	
4.500.000	831.000	456.000	331.000	268.000	231.000	
5.000.000	923.000	506.000	367.000	298.000	256.000	228.000
5.500.000	1.015.000	557.000	404.000	328.000	282.000	251.000
6.000.000	1.108.000	608.000	441.000	358.000	308.000	274.000
6.500.000	1.200.000	658.000	478.000	387.000	333.000	297.000
7.000.000	1.292.000	709.000	514.000	417.000	359.000	320.000
7.500.000	1.385.000	760.000	551.000	447.000	385.000	343.000
8.000.000	1.477.000	810.000	588.000	477.000	410.000	366.000
8.500.000	1.569.000	861.000	625.000	507.000	436.000	389.000
9.000.000	1.662.000	912.000	662.000	537.000	462.000	412.000
9.500.000	1.754.000	962.000	698.000	566.000	487.000	434.000
10.000.000	1.846.000	1.013.000	735.000	596.000	513.000	457.000
15.000.000	2.770.000	1.520.000	1.103.000	895.000	770.000	686.000
20.000.000	3.693.000	2.026.000	1.471.000	1.193.000	1.026.000	915.000
25.000.000	4.616.000	2.533.000	1.838.000	1.491.000	1.283.000	1.144.000

ANGSURAN DAPAT BERUBAH, SESUAI KESEPAKATAN ANTARA MITRA DAN BMT AMAL RIZKI. DAFTAR ANGSURAN DI ATAS SERATAS ASUMSI/ PERKIRAAN

BMT AMAL RIZKI

Jl. Kyi Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul - Telp. (0274) 7198950

TABUNGAN BERHADIAH

NOMINAL	JANGKA WAKTU PENEMPATAN				
	Budget maksimal hadiah untuk nasabah (Rp)				
	6 bulan	12 bulan	24 bulan	36 bulan	48 bulan
5.000.000	210.000	420.000	840.000	1.260.000	1.680.000
10.000.000	420.000	840.000	1.680.000	2.520.000	3.360.000
20.000.000	840.000	1.680.000	3.360.000	5.040.000	6.720.000
30.000.000	1.260.000	2.520.000	5.040.000	7.560.000	10.080.000
40.000.000	1.680.000	3.360.000	6.720.000	10.080.000	13.440.000
50.000.000	2.100.000	4.200.000	8.400.000	12.600.000	16.800.000
60.000.000	2.520.000	5.040.000	10.080.000	15.120.000	20.160.000
70.000.000	2.940.000	5.880.000	11.760.000	17.640.000	23.520.000
80.000.000	3.360.000	6.720.000	13.440.000	20.160.000	26.880.000
90.000.000	3.780.000	7.560.000	15.120.000	22.680.000	30.240.000
100.000.000	4.200.000	8.400.000	16.800.000	25.200.000	33.600.000
150.000.000	6.300.000	12.600.000	25.200.000	37.800.000	50.400.000
200.000.000	8.400.000	16.800.000	33.600.000	50.400.000	67.200.000

Jenis hadiah dengan nominal di bawah Rp 500.000,-

1. Setrika
2. Magicjar
3. Blender
4. dan lain-lain sesuai dengan nilai nominal

Jenis hadiah di atas Rp 500.000,-

1. Kendaraan roda 2 dan 4
2. Alat kesehatan
3. Alat rumah tangga
4. Pembelian material bangunan
5. Pembelian barang dagangan
6. Perhiasan
7. Haji/Umrah
8. Dan lainnya sesuai dengan nilai hadiah

PRODUK BARU

TABUNGAN BERHADIAH

Nabung 80 juta

Gratis Umroh

Fasilitas tambahan :

- **Bonus tabungan bulanan**
  (Sudah dapat hadiah, masih dapat bonus bulanan)
- **Jenis hadiah bisa dipilih**
  (Umroh, kendaraan, Barang Elekronik, dll)

Gambar hanya ilustrasi ...

Segera hubungi KSPPS BMT AMAL RIZKI

Hubungi :

KSPPS
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul-Telp. (0274) 2910007

Ayo.....berinvestasi Di BMT AMAL RIZKI

Insya Allah Aman dan Menguntungkan

PRODUK-PRODUK SIMPANAN

SIMPANAN MUDHARABAH

Simpanan dengan sistem setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu
Keuntungan :
mendapat Bonus setiap bulan sesuai dengan keuntungan BMT Amal Rizki

SIMPANAN BERJANGKA

Simpanan dengan sitem pengambilan berdasarkan jangka waktu simpanan (jangka waktu 3 Bulan, 6 bulan atau 12 bulan)
Keuntungan : mendapatkan porsi bagi hasil setiap bulan

Asums/ Perkiraan bagi hasil setiap bulan :

- Jangka waktu 3 bulan	: Rp. 9.000-Rp.10.000	per Rp. 1.000.000
- Jangka waktu 6 bulan	: Rp. 10.000-Rp.11.000	per Rp.1.000.000
- Jangka waktu 12 bulan	: Rp.11.000-Rp.12.000	per Rp.1.000.000

CONTOH :

Pak Ahmad menyimpan dananya sebesar Rp. 10.000.000 dalam jangka waktu 12 bulan, maka setiap bulannya Pak Ahmad mendapat keuntungan sebagai berikut :

Asumsi bagi hasil yang akan diterima setiap bulan Rp. 125.000

Jadi selama masa 12 bulan Pak Ahmad akan mndapatkan keuntungan bagi hasil Rp. 125.000 x 12 = Rp. 1.500.000

SIMPANAN MUDHARABAH KHUSUS

Simpanan dengan sistem pengambilannya berdasarkan kesepakatan jangka waktu tertentu, yaitu jangka waktu 18 bulan.

Mendapatkan porsi bagi hasil setiap bulannya sebesar

Rp. 13.000 per Rp. 1.000.000

CONTOH :

Pak Ahmad menyimpan dananya sebesar Rp. 10.000.000 dalam jangka waktu 18 bulan, maka setiap bulannya Pak Ahmad mendapatkan keuntungan sebagai berikut :

Bagi hasil yang diterima setiap bulan Rp. 130.000

Jadi selama masa 18 bulan Pak Ahmad akan mendapatkan bagi hasil

Rp. 130.000 x 18 = Rp. 2.340.000

Insya Allah
kami akan menyalurkan dana investasi anda
Sesuai dengan Prinsip Syari'ah
Dan Insya Allah membawa berkah.
Amin.....

KOPERASI SYARI'AH
BMT AMAL RIZKI
Amanah, Adil dan Barokah
KOPERASI INDONESIA
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. Kyi Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul - Telp. (0274) 7198950

KSPPS
BMT AMAL RIZKI BAROKAH
Amanah, Adil dan Barokah
BH. No. : 518.21/BH/I/2006
Jl. Kyai Legi Km. 0,3 Wonosari, Gunungkidul - Telp. (0274) 2910007

FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN ANGGOTA

◯ MODAL KERJA ◯ KONSUMTIF ◯ MULTI JASA

NOMOR INDUK PEMBIAYAAN (NIP)	
PEMBIAYAAN KE	
JENIS PEMBIAYAAN	

1. Nama Lengkap	
2. Tempat/Tanggal Lahir	
3. Alamat Rumah	
4. Alamat Pekerjaan	
5. Nomor Identitas	☐ KTP ☐ SIM ☐ Kartu Pelajar ☐ Kartu Mahasiswa
6. Pekerjaan	
7. Agama	
8. Pendidikan	☐ SD ☐ SMP ☐ SMU ☐ Akademi ☐ Universitas
9. Nama Suami/Istri	
Jumlah Tanggungan Keluarga	
Jumlah Anak	
10. Sektor Usaha yang Akan Dibiayai	☐ Industri ☐ Dagang ☐ Jasa ☐ Agro
- Jenis Usaha	
- Lama Usaha	☐ 1 - 6 bulan ☐ 7 - 12 Bulan ☐
- Tempat Usaha	☐ Rumah ☐ Pasar ☐
- Status Tempat Usaha	☐ Hak Milik ☐ Sewa ☐ Numpang
11. Jumlah Pembiayaan yang Diajukan	
- Untuk Keperluan	☐ Tambah Modal ☐ Beli Barang
- Jangka Waktu	..... Bulan Angsuran ☐ Harian ☐ Mingguan ☐ Bulanan ☐ Tempo
12. Angunan/Jaminan yang Disediakan	
13. Ahli Waris	
- Nama Ahli Waris	
- Alamat	
- No. Identitas	☐ KTP ☐ SIM ☐ Kartu Pelajar ☐ Kartu Mahasiswa
- Hub. Dengan Nasabah	

Dicatat Petugas BMT Tanggal, _____ Penanggung Jawab : Persetujuan : _____	Menyetujui Suami/ Istri/ Wali _____	Yogyakarta, _____ Pemohon, _____

FORMULIR ISIAN DATA

PENDAPATAN RUTIN	
Suami	
Istri	
Lain-lain	
Total Pendapatan Rutin	
PENDAPATAN TIDAK RUTIN	
a. _____	
b. _____	
c. _____	
Total Pendapatan tidak rutin	
TOTAL PENDAPATAN	

PENGELUARAN RUTIN	
a. Konsumsi keluarga	
b. Biaya pendidikan	
c. Biaya kesehatan	
d. _____	
e. _____	
f. _____	

TOTAL PENGELUARAN	
DANA AMAN/ BULAN	

BARANG YANG DIMINTA	
UANG MUKA	

Kegiatan kemasyarakatan yang diikuti
a.
b.
Kegiatan keagamaan yang diikiti
a.
b.
Jabatan kepengurusan yang pernah diemban
a.
b.
Kewajiban angsuran di tempat lain
a.
b.

A. Modal Awal Usaha	
B. Harga beli Produk	
C. Harga jual produk	
D. Pendapatan Kotor (B-C)	

E. Biaya-biaya	
Biaya tenaga kerja	
Biaya transportasi	
Biaya konsumsi	
Biaya listrik	
Biaya telepon	

Jumlah Biaya (E)	
F. Pendapatan Bersih (D-E)	

PERKIRAAN PENDAPATAN SETELAH PENAMBAHAN MODAL	
Tambahan Modal	
A. Harga jual barang	Rp.
B. Hargabeli barang	Rp.
C. Pendapatan kotor (A-B)	Rp.
D. Biaya-biaya	Rp.

	Rp.
	Rp.
	Rp.
	Rp.
	Rp.
	Rp.
	Rp.
	Rp.
	Rp.

Jumlah Biaya Tambahan (D)	Rp.
F. Pendapatan Tambahan Bersih (C-D)	Rp.

Denah Tempat Tinggal

Perhitungan Bagi Hasil

Catatan petugas Survai

PERPUSTAKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA (UMY)
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No : 29/1/ee/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa skripsi atas nama :

Nama	: Siska Rimbasari
Prodi/Fakultas	: EPI/FAI
NIM	: 20130730092
Judul	: STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BMT AMAL RIZKI GUNUNGKIDUL
Dosen Pembimbing	: Syarif Asad, SE,I,. MSI

Telah dilakukan tes Turnitin dengan indeks similaritasnya sebesar : 5% EXCLUDE MATCHES < 1 %

Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 2017-12-08
Pustakawan

M. Jubaidi,SIP.

Pedoman wawancara

1. **Wawancara manager**

   a. Bagaimana dengan perkembangan BMT Aamal Rizki?

   b. Berapa jumlah anggota BMT Amal Rizki?

   c. Apa saja startegi pemasaran yang dilkukan BMT Amal Rizki untuk meningkatkan jumlah nasabah?

   d. Bagaimana dengan kualitas SDM yang di miliki?

   e. Bagaimana dengan analisis SWOT di BMT Amal Rizki?

   f. Media apa saja yang digunakan untuk melakukan pemasaran yang dapat menarik calon nasabah?

   g. Produk-produk apa saja yang di tawarkan BMT Amal Rizki?

   h. Bagaimana dengan dengan persaingan dengan BMT lain yang lebih besar?

   i. Bagaimana tanggapan masyarakat terhadap BMT Aml Rizki? Sejauh ini masyarakat menrima dengan baik BMT Amal Rizki?

2. **Wawancara marketing**

   a. Apa pendapat anda tentang BMT Amal Rizki?

   b. Menurut anda bagaimana sarana dan prasarana yang dimiliki BMT Amal Rizki?

   c. Bagaimana dengan analisis SWOT di BMT Amal Rizki?

   d. Bagaimana dengan bauran pemasaran (Marketing mix).

   e. Bagaimana dengan prosedur pembiayaan dan tabungan?

   f. Apa pendapat anda tentag BMT Amal Rizki?

   g. Bagaimana dengan bauran pemasaran (Marketing mix)?

   h. Bagaimana dengan analisis SWOT ?

i. Menurut anda bagaimana dengan sarana dan prasarana yang di miliki BMT Amal Rizki?

3. **Wawancara nasabah**

a. bagaimana anda mengenal BMT Amal Rizki?.

b. Bagaimana pendapat anda tentang BMT Amal Rizki?

c. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah BMT Amal Rizki?

d. Produk apa yang anda gunakan ?

e. Adakah kekurangan dari BMT Amal Rizki?

f. Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)?

g. Menurut Ibu prosedur/ syarat waktu melakukan pembiayaan susah tidak?

h. Setelah ibu melakukanpembiayaan / pinjaman di BMT Amal Rizki Adakah perubahan dalam menjalankan usaha?

i. Apa harapan anda untuk BMT Kedepannya?

WAWANCARA

1. **Manager**

   a. **Nama : H. Iskandar**

   Jabatan : Manager BMT Amal Rizki

   1) Bagaimana dengan perkembangan BMT Aamal Rizki? dari tahun- ketahun Alhamdulillah nasabah bertambah banyak
   2) Berapa jumlah anggota BMT Amal Rizki? Alhamdulilah nasabah setiap tahunya bertambah, walaupun menejemen pengawasannya kurang alhamdulillah kita sudah mejalankan tugas dengan Amanah
   3) Apa saja startegi pemasaran yang dilkukan BMT Amal Rizki untuk meningkatkan jumlah nasabah? Kita menyebar brosur dari satu orang ke orang yag lain selain itu kita juga mengadakan baksos, khitanan masal, pengajian dan membuat sumur.
   4) Bagaimana dengan kualitas SDM yang di miliki? Untuk saat ini ada yang sarjana tetapi belum sarjana ekonomi syariah, dan kebanyakan lulusan SMA tetapi untuk saat in ada 5 karyawaan mengikuti kuliah untuk mendapat gelar sarjana ekonomi syariah
   5) Bagaimana dengan analisis SWOT di BMT Amal Rizki?
      a) Kekuatan: jemput Bola, kekeluargaan, SDA, lokasi kantor yang strategis, Jarigan kerja dan Kekompakan antar staff.
      b) Kelemahan: kurangnya SDM, belum ada kantor cabang, belum online dan kurangnya pengawasan
      c) Peluang : mayoritas masyarakat muslim, promosi media elektronik, banyaknya sarjana ekonomi syariah., inovasi produk

d) Ancaman : banyak pesaing, kurangya minat dari masyarakat , tingkat kepercayaan masyarakat rendah

6) Media apa saja yang digunakan untuk melakukan pemasaran yang dapat menarik calon nasabah? Brosur, baksos, pengajian dan internet

7) Produk-produk apa saja yang di tawarkan BMT Amal Rizki? Tabungan mudhrabah, tabungan walimah, tabungan qurban, pembiayaan mudhrabah , pembiayaan ijarah dan pembiayaan sanitasi, pembiayaan sanitasi ini adalah produk baru yang ada di BMT Amal Rizki yang bergerak dibidang air bersih

8) Bagaimana dengan dengan persaingan dengan BMT lain yang lebih besar? Ya sampai saat ini persaingan pasti ada tapi dengan cara yang sehat, silakan kalau mau menawarkan produk dari BMT lain.

9) Bagaimana tanggapan masyarakat terhadap BMT Aml Rizki? Sejauh ini masyarakat menrima dengan baik BMT Amal Rizki

2. Marketing

a. Nama : Ibu Erna Widiarti

jabatan : marketing BMTAmal Rizki

1) Apa pendapat anda tentang BMT Amal Rizki?

2) Menurut anda bagaimana sarana dan prasarana yang dimiliki BMT Amal Rizki?

3) Bagaimana dengan analisis SWOT di BMT Amal Rizki?

4) Bagaimana dengan bauran pemasaran (Marketing mix)

a) Place : menurut saya belum strategis karena di depan kantor nya masih sepi belum ada bangunan .

b) Price: kalau harga kita ya ikut yang sudah di tentukan Account Officer.

c) Produk: Tabungan mudhrabah, tabungan walimah, tabungan qurban, pembiayaan sanitasi, pembiayaan, mudhrabah, pembiayaan ijarah .

d) Promosi : lewat lisan, brosur, lewat baksos dan pengajian

e) People: kalau dari segi pendidikan yang lain saya tidak tau

f) Process: prosesnya sebisa nya cepat tapi tegantung bagaimana account officernya jika svdah di survey biasaya besok langsung cair.

g) Physical evidence : walaupun belum punya cabang tetapi BMT Amal Rizki ini sudah cukup besar.

5) Bagaimana dengan prosedur pembiayaan dan tabungan?

a) Nasabah mengisi form pembukaan.

b) Menyertakan foto copy KTP.

c) Memberikan setoran awal, minimal sebesar Rp. 10.000

d) Petugas memasukan data nasabah ke dalam komputer.

e) Rekening sudah aktif dan nasabah mendapat tabungan.

Sedangkan alur pengajuan pembiayaan BMT Amal Rizki adalah sebagai berikut:

a) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan

b) Menyertakan foto copy KTP suami istri bagi yang belum menikah dapat menyertakan foto copy KTP Orang tua/ wali

c) Menyertakan fotocopy KK

d) Menyertakan fotocopy agunan (Surat sertifikat tanah, kios pasar atau BPKB)

e) Petugas mensurvey tempat usaha atau rumah nasabah sesuai data yang diberikan oleh nasabah pada saat mengisi formulir pengajuan.

f) Pencairan atas pengajuan pembiayaan nasabah.

g) Nasabah ke kantor mengambil uang pembiayaan.

b. Nama : Bapak Hardi

Jabatan : Marketing BMT Amal Rizki

1) Apa pendapat anda tentang BMT Amal Rizki? Koperasi simpan pinjam yang berbasis syariah yang tidak ada sistem bunga namun bersistem bagi hasil

2) Bagaimana dengan bauran pemasaran (Marketing mix)

a. Place: lokasi kantor yang strategis dan juga besar ya kalau di bandingkan dengan BMT Lain udah alhamdulillah banget, hak tanah dan bangunannya sudah milik BMT Amal Rizki sendiri

b. Price: untuk harga kami menyesuaikan perhitungan dari Account officer nya jadi tanggung jawab saya selaku marketing hanya mengikuti yang tertera di kertas angsuran.

c. Produk: di sini produk yang paling banyak di minati itu simpanan mudharabah dan pembiayaan mudharabah

d. Promosi: lewat lisan, brosur, lewat baksos dan pengajian

e. Process : kalau di pinjaman kita di usahakan cepat kalau tidak antri yang mau pinjaman

f. People: karyawan-karyawannya Alhamdulillah kompak semua saling membantu dan saling mengingatkan kalau ada yang keliru.

g. Physical evidence : walaupun belum punya cabang tetapi BMT Amal Rizki ini sudah cukup besar

3) Produk apa saja yang ada di BMT Amal Rizki? Tabungan mudhrabah, tabungan walimah, tabungan qurban, pembiayaa sanitasi, pembiayaan mudhrabah dan pembiayaan ijarah

4) Bagaimana dengan analisis SWOT ?

a) Kekuatan: jemput bola yang di lakukan rutin oleh marketing, mempunyai kantor yang besar

b) Kelemahan : di BMT Amal Rizki ini belum adanya Lembaga penajamin Syariahnya (LPS) mungkin ini merupaakn salah satu kelemahan di BMT Amal Rizki makanya nasabah agak ragu juga untuk nabung disini juga dari segi prasarana belum ada mobil khusus untuk marketing.

c) Ancaman : kalau ancaman dari Bank Konvensioanl lebih ke pinjaman yang mempunyai KUR tingakt bunga nya lebih rendah sehingga masyarakat lebih memilih Bank Konvensional

d) Peluang:inovasi produk produk baru kita yaitu sanitasi baru 1 tahun yang lalu di luncurkan, terus mayoritas penduduk GunungKidul Muslim.

5) Menurut anda bagaimana dengan sarana dan prasarana yang di miliki BMT Amal Rizki? Kalau dari sarana udah memenuhi syarat, mungkin kurang mobil khusus untuk marketinya, kita belum punya.

3) Nasabah

a. Nama: ibu Hartini

Alamat : logandeng, bandung , playen, Gunungkidul, Yogyakarta

Jabatan : nasabah simpanan mudharabah

1) Bagaimanakah anda mengenal BMT Amal Rizki? dari teman kerja mbak, dia udah jadi nasabah di BMT Amal Rizki terus cerita sama saya.
2) Kendala apa saja yang di rasakan? belum menenukan kendala mbak
3) Bagaimana pendapat anda tentang BMT Amal Rizki?kalau dari segi luarnya ya mbak menurut saya bagus, besar, rapi, bersih dan juga karyawanya baik kekeluargaanya dapat
4) Apa kelebihan sehingg anda mempercayakan dana anda BMT Amal Rizki? karena selama ini BMT Amal Rizki Amanah dan jujur jadi saya percaya aja
5) Sudah berapa lama anda mengenal BMT Amal Rizki ? udah lama mbak tapi saya lupa kyanya 3 tahunan ada
6) Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)?
    a) Place: belum pernah kekantornya tapi kata suami saya kantornya besar
    b) Price;-
    c) Produk: saya menggunakan produk tabungan mudharabah

d) Process: prosesnya cepat besok buku tabungn saya sudah di bawain markettingnya.

e) Promosi: lewat lisan dan juga brosur

f) People: yang saya tau Cuma marketing nya jadi menurut saya sopan, rapi dan enak di ajak bercanda

g) Physical evidence; marketingnya selalu memakai sepatu, bawa pulpen sendiri dan slip angsuran.

7) Apa harapan anda untuk BMT Kedepannya? Semoga kedepannya ada souvenir nya untuk nasabah

b. Nama : Yuliani

Alamat: kemorosari 2, wonosari, GunungKidul

Usaha : potong ayam

Jabatan :Nasabah Pinjaman Mudharabah

1) bagaimana anda mengenal BMT Amal Rizki?

saya kenal BMT itu dari tetangga saya, tetangga saya cerita kalau pinjam dana usaha di BMT Amal Rizki.

2) Bagaimana pendapat anda tentang BMT Amal Rizki?koperasi yang besar mbak dan syariah.

3) Sudah berapa lama anda menjadi nasabah BMT Amal Rizki? Sekitar 2 tahunan mbak

4) Produk apa yang anda gunakan ? pinjaman mudharabah kalau gak salah

5) Apa kelebihan BMT Amal Rizki?saya kan pinjaman buat modal usaha kelebihannya ya angsuran setiap bulan bisa di titipin ke markettingnya jadi saya gak repot-repot kekantornya.

6) Adakah kekurangan dari BMT Amal Rizki? kalau dari saya enggak ada ya mbak selama saya jadi nasabah BMT Amal Rizki saya puas terus tidak pernah di rugikan

7) Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)

   a) Place : kantornya besar, pinggir jalan dan ber AC

   b) Price : Alhamdulillah saya bisa ngangsur setiap bulannya Produk: banyak mbak saya enggak hafal tapi punya saya ini pinjaman mudharabah mbak

   c) Promosi: dari teman terus di bawakan brosur juga

   d) People: karyawan- keryawanya ramah apa lagi mbak Erna marketing nya tu mudah akrab orang nya

   e) Process : Alhamdulillah cukup cepat prosesnya syaratrnya juga mudah

   f) Pysichal evidence : kalau dari karyawan-karyawannya semua rapi, sopan, bersih ya namanya juga orang kerja.

8) Menurut Ibu prosedur/ syarat waktu melakukan pembiayaan susah tidak?

   Tidak susah mbak, Cuma foto kopi KTP suami istri, foto copy KK , foto copy surat anggunan.

9) Setelah ibu melakukanpembiayaan / pinjaman di BMT Amal Rizki Adakah perubahan dalam menjalankan usaha? Dulu kan saya agen gas elpiji Karena udah

banyak yang menjadi agen usaha saya tidak berjalan, setelah itu saya butuh modal lagi dan pinjam ke BMT Amal Rizki setalah mendapat modal saya membuka usaha potong ayam dan Alhamdulillah semua nya berjalan sampai sekarang, saya juga bisa mengangsur setiap bulannya.

10) Apa harapan anda untuk BMT Kedepannya? Harapanya ya semoga dapat menambah cabang kantor dan ada souvenir nya kan saya sudah lama menjadi nasabah di BMT Amal Rizki.

c. Nama : Ibu Soimah

Alamat : Kemorosari 2 , piyaman , Gunungkidul, Yogyakarta.

1) Bagaimana kanda mengenal BMT Amal Rizki ?saya kenal dengan BMT Amal Rizki itu karena di kenalkan oleh tetangga saya.

2) Kendala apa saja yang di rasakan ? gak ada kendala yang saya hadapi mbak semuanya baik-baik saja

3) Bagaimana pendapat anda tentang BMT Amal Rizki? Belum pernah kekantornya nya mbak, karena setiap mau bayar angsurag marketignya udah kesini jadi saya tidak repot-repot kekantornya

4) Apa kelebihan sehingg anda mempercayakan dana anda BMT Amal Rizki? Iya itu tadi mbak marketingnya datang kesini dan saya nyerahin angsuran dirumah.

5) Sudah berapa lama anda mengenal BMT Amal Rizki ? sekitar 2 tahunan mbak

6) Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)?

a) Place: saya tidak pernah kekantornya mbak

b) Price; saya pinjem Rp1.500.000 mengangsur setiap bulannya Rp.152.000 mbak

c) Produk: banyak mbak saya enggak hafal

d) Process: prosesnya cepat waktu itu pertengahan bu lan jadi yang antri sedikit

e) Promosi: promosinya lewat brosur

f) People: saya sering ketemu mbak erna jadi menurut saya karyawannya ramah, sopan dan juga rapi

g) Physical evidence: selalu membawa pulpen dan juga Slip transaksi

7) Apa harapan anda untuk BMT Kedepannya? Semoga lebih besar lagi dan bisa mengACC permintaan pinjaman saya lebih besar lagi

d. Nama : Ibu suhartati

Usaha : Toko kelontong

Jabatan : Nasabah Simpanan mudharabah

1) bagaimana anda mengenal BMT Amal Rizki? dulu saya mengenal BMT Amal Rizki dari pak Anan yang datang ke warung saya kemudian menawarkan produk nya ke saya.

2) Bagaimana pendapat anda tentang BMT Amal Rizki? koperasi yang Amanah dari awal saya nabung belum pernah merasa dirugikan.

3) Produk apa yang anda gunakan? Simpanan Mudharabah

4) Apa yang membuat anda mempercayakan dana anda di BMT Amal Rizki? awalnya saya tidak percaya, lagi pula saya baru mengenal BMT Amal Rizki setalah pak Anan Menawarkan produk melalui brosur.

5) Sudah berapa lama anda menjadi nasabah BMT Amal Rizki? sudah lama sekali sudah 6 tahunan kayanya mbak

6) Apa kelebihan BMT Amal Rizki? Kelebihannya mungkin tidak mengandung riba mbak dan juga marketingnya datag kerumah untuk mengambil uang tabungan.

7) Adakah kekurangan dari BMT Amal Rizki? Sejauh saya merasa puas ya jadi tidak ada kekurangan.

8) Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)

   a) Place: selama saya jadi nasabah saya belum pernah ke kantornya mbak jadi saya tidak tau
   b) Price:-
   c) Produk: banyak mbak saya tidak hafal
   d) Promosi: dulu pak Anan yang datang kesini, pak Anan dulu marketingnnya BMT Amal Rizki tapi sekarang udah enggak
   e) Process: prosesnya cepat mbak besoknya buku tabungan saya udah jadi
   f) People : yang saya tau Pak Anan da Mbak Erna itu orangnya enak mbak ramah mudah senyum jadi saya nyaman
   g) Physical evidence :kalau segi pakaian rapi, bersih, pakai sepatu ya seperti orang yang mau berangkat kerja lah mbak.

9) Apa harapan anda untuk BMT Kedepan? Semoga menjadi lebih besar lagi dan ada souvenirnya kayak mug, paying, jam dinding dll

e. Nama: Ibu Lina

Alamat : pulutan, wonosari , Gunungkidul

Usaha : Pakan Ternak / makanan ternak

Jabatan : nasabah simpanan Mudhrabah

1) bagaimana anda mengenal BMT Amal Rizki? saya dulu kenal BMT Amal Rizki dari Brosur, dan saya lihat lokasi kantor nya dekat tempat usaha saya jadi saya berminat
2) Bagaimana pendapat anda tentang BMT Amal Rizki ? besar, bagus, kantornya bertingkat
3) Produk apa yang anda gunakan? Saya menggunakan produk simpan pinjam.
4) Sudah berapa lama anda menjadi nasabah BMT Amal Rizki?saya sudah mejadi nasabah BMT Amal Rizki sekitar 2 tahun menabung di BMT Amal Rizki.
5) Apa kelebihan BMT Amal Rizki? kelebihannya tu setiap hari Markettingnya kesini mbak ngambilin uang tabungan saya , terus juga kalau butuh uang saya tinggal sms mbak erna nanti paginya di anter
6) Adakah kekurangan dari BMT Amal Rizki? kalau menurut saya enggak ada mbak semua nya baik enggak ada kekurangan.
7) Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)?
    a. Place: lokasi kantornya strategis mbak trs enak juga karena dekat dengan tempat usaha saya

b. Price: -

c. Produk: produknya banyak mbka yang saya tau Cuma simpanan mudhrabah

d. Promosi: dulu promosinya lewat brosur trs mbak Erna karyawannya menjelaskan semuanya ke saya

e. Process: cepat mbak Cuma nyerahin Foto copy KTP dan foto copy KK

f. People: karyawannya baik mbak, tellernya ramah murah senyum apalagi mbak Erna sering ngajakin bercanda jadi kan saya nyaman di BMT Amal Rizki.

g. Physical evidence : kalau dari segi penampilan karyawannya bersih, rapi, jadi enak mbak kalau di liat

8) Apa harapan anda untuk BMT Kedepannya? Terus maju, semakin sukses dan semakin besar

f. Nama : ibu Rimba
Alamat : mulyosari, baleharjo, wonosari,
GunungKIdul
Nasabah : pembiayaan Mudharabah
Usaha : Toko kelontong

1) Bagaimana anda mengenal BMT Amal Rizki? saya mengenal BMT Aml Rizki dari Ibu saya karna ibu saya nasabah di BMT Amal Rizki

2) Bagaimana pendapat anda tentang BMT Amal Rizki? awalnya saya tidak tertarik dengan BMT tapi BMT itu menerapakan sistem syariah dari sini saya mulai tetarik untuk menajdi nasabah.

3) Produk apa yang anda gunakan? Pinjaman mudharabah mbak buat usaha saya

4) Sudah berapa lama anda menjadi nasabah BMT Amal Rizki? baru setahun ini mbak
5) Apa kelebihan BMT Amal Rizki? kelebihan dari BMT itu marketingnnya datang kerumah mbak kalau sudah waktunya angsuran jadi saya gak perlu tutup toko kalau mau bayar.
6) Adakah kekurangan dari BMT Amal Rizki? kekurangaanya mungkin lebih mahal dari Bank Konvensional saya pinjam 15 jt kembalinya 25jt
7) Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)?
    a. Place: tempatnya strategis
    b. Price: saya pinjem Rp15.000.000 angsurannya perbulan sebesar Rp.686.000 selama 3 tahun
    c. Produk: produknya banyak, ada tabungan haji, tabungan qurban dan lain-lain mbak
    d. Process: proses nya cepat jadi gak perlu nunggu lama dana sudah cair
    e. Promosi: lewat orang tapi pernah di bawakan brosur sama marketingnya
    f. People: Marketingnya baik sekali bisa diajakin bercanda
    g. Physical evidence : kalau dari segi kantornya bagus mbak besar juga
8) Apa harapan anda untuk BMT Kedepannya? Ya harapan saya semoga besok kalau saya pinajam lagi 15 juta kembali nya jangan 25 juta.

g. Nama : ibu Sunarti
Alamat : Mulyosari, baleharjo,wonosari, Gunungkidul
Jabatan ; nasabah tabungan mudharabah

1) Bagaimana anda mengenal BMT Amal Rizki? Dari marketing yang datang kesini dan nawarin produk-produk.

2) Bagaimana pendapat andatentang BMT Amal Rizki ?menurut saya BMT Amal Rizki , koperasi yang berjalan di jalan Allah
3) Produk apa yang anda gunakan? Simpanan mudharabah
4) Apa yang mbut anda mempercayakan dana anda di BMT Amal Rizki? Marketingnya ramah jadi saya nyaman dan kalau di Tanya-tanya tidak bosen-bosennya menjawab
5) Sudah berapa lama anda menjadi nasabah BMT Amal Rizki? Sekitar 3 tahunan
6) Apa kelebihan BMT Amal Rizki? Kantor nya besar , juga uang tabungan ya bisa di ambil kapan saja.dan juga mengedepankan kekeluargaan.
7) Adakah kekurangan dari BMT Amal Rizki? Tidak ada mbak semuanya baik
8) Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)?
    a. Place: tempatnya strategis dan dekat dengan sekolah anak saya
    b. Price: -
    c. Produk: produknya banyak mbak enggak hafal saya
    d. Promosi: lewat lisan dan brosur
    e. Process: prosesnya cepat Cuma foto kopy KTP, foto Kopy KK 1 hari itu sudah jadi
    f. People : ramah karyawan-karyawannya dan sopan juga
    g. Physical evidence: tempat parkirnya luas dan kantornya besar bertingkat juga
9) Apa harapan anda untuk BMT Kedepannya? Semakin maju, sukses dan juga membuka cabang.

h. Nama; Ibu Nur linawati

Alamat : kemorosari 2, piyaman, gunungkidul

Usaha ; kerajinan gerabah

1) Bagaimana anda mengenal BMT Amal Rizki? saya mengenal BMT Aml Rizki dari tetannga saya yang sudah menjadi nasabah di BMT Amal Rizki

2) Bagaimana pendapat anda tentang BMT Amal Rizki? awalnya saya tidak tertarik dengan BMT tapi karena di ajak teman jadinya saya mau dan juga waktu kenal dengan marketinnya yang baik serta ramah

3) Produk apa yang anda gunakan? Pinjaman mudharabah mbak

4) Sudah berapa lama anda menjadi nasabah BMT Amal Rizki? sekitar 2 tahunan mbak

5) Apa kelebihan BMT Amal Rizki? ke itu marketingnnya datang kerumah mbak kalau sudah waktunya angsuran jadi saya gak perlu tutup toko kalau mau bayar.

6) Adakah kekurangan dari BMT Amal Rizki? kekurangaanya belum ada mbak selama saya jadi nasabah BMT Amal Rizki Aman-aman saja.

7) Bagaimana dengan bauran pemasarannya (marketing mix)?

a. Place: belum pernah kekantornya mbak soalnya setiap saya mau angsuran mbak Erna selalu datang ke rumah

b. Price: saya pinjem Rp.3000.000 mbak angsuran perbulannya Rp.174.000 selama 2 tahun

c. Produk: produknya banyak, ada tabungan haji, tabungan qurban dan lain-lain mbak

d. Process: saya melakukan pinjaman udah 2 kali yang pertama Rp.3.000.000 yang kedua juga Rp.3.000.000 , yang pertama prosesnya cepat syaratya

mudah dan Untuk proses pencairan cepet tapi yang kedua sih lama, kira-kira 1 bulan baru cair karena antri yag mengajukan pinjaman banyak . Tapi sekarang cepat, paling 1 minggu udah bisa cair, karena sudah 2 kali melakukan pembiayaan di sini karyawan-karyawannya sudah paham saya betul, terus juga enak syarat-syaratnya bisa di titipin ke marketingnya jadi saya tinggal telfon malem nya pagi ya udah ada yang ngambil”

e. Promosi: lewat orang tapi pernah di bawakan brosur sama marketingnya

f. People: Marketingnya baik sekali bisa diajakin bercanda

g. Physical evidence : kalau dari segi kantornya bagus mbak besar juga

8) Apa ada peningkatan setelah melakukan pembiayaan? Alhamdulillah mbak saya dapat mengangsur pinjaman setiap bulannya dan menurut saya tidak terlalu berat untuk angsurannya

9) Apa harapan anda untuk BMT Kedepannya? Ya harapan saya semoga besok kalau saya pinjam bisa lebih besar untuk modal usaha saya .

LAMPIRAN

Marhaban Ya Ramadhan
Kami Semua Merindukanmu

KSU
AMAL RIZ