

## LAMPIRAN

1. Daftar wawancara kepada konsumen Asuransi DB di BMT Batik Mataram Yogyakarta:
2. Apa tujuan anda menggunakan produk asuransi demam berdarah ?
3. Bagaimanakah prosedur dalam melakukan produk asuransi DB?
4. Menurut bapak apa nilai lebih dari produk asuransi demam berdarah pada BMT Batik Mataram Yogyakarta?
5. Apa kekurangan dari produk asuransi demam berdarah pada BMT Batik Mataram Yogyakarta?
6. Dikarenakan di jogja banyak lembaga yang mempunyai produk serupa, mengapa anda memilih produk asuransi db dari BMT Batik Mataram Yogyakarta?
7. Menilik hal diatas apakah anda akan berganti ke lembaga asuransi lain?
8. Apakah anda memakai produk lain selain asuransi db, bila iya apa saja?
9. Bagaimanakah pertama kali anda menjadi nasabah BMT Batik Mataram Yogyakarta?
10. Bagaimanakah pertama kali anda menjadi nasabah produk asuransi DB?
11. Bagaimana dengan harga produk asuransi DB?

Daftar wawancara kepada kepala BMT Batik Mataram Yogyakarta:

1. Apakah tujuan dari produk asuransi demam berdarah dan akad apa yang digunakan?
2. Bagaimanakah prosedur dalam melakukan produk asuransi DB?
3. Dalam pelaksanaan asuransi db tersebut pihak bmt bekerjasama dengan pihak mana saja dan bagaimana pembagian profitnya?
4. Menurut bapak apa nilai lebih atau kekuatan dari produk asuransi demam berdarah pada BMT Batik Mataram Yogyakarta?
5. apa kelemahan dari produk asuransi demam berdarah pada BMT Batik Mataram Yogyakarta?

6. Dikarenakan di jogja banyak lembaga yang mempunyai produk serupa, bagaimana peluang kedepannya?
7. Menilik hal diatas apa saja yang akan menjadi ancaman dari produk asuransi DB?
8. Apa produk unggulan yang ada di BMT Batik Mataram Yogyakarta?
9. Bagaimanakah strategi pemasaran khusus / unggulan yang digunakan BMT Batik Mataram Yogyakarta?
10. Bagaimanakah strategi pemasaran yang digunakan produk asuransi DB?
11. Apakah ada kelemahan dan kekuatan dari produk produk asuransi DB?
12. Dari kalangan apakah yang paling banyak yang melakukan pembiayaan produk asuransi DB?
13. Bagaimana cara menetapkan harga produk asuransi DB?
14. Bagaimana dengan pendapatan lain diluar produk kerjasama dengan PT Adira Insurance Syariah?

Daftar wawancara kepada kepala Marketing Adira :

1. Apakah tujuan dari produk asuransi demam berdarah dan akad apa yang digunakan?
2. Bagaimanakah prosedur dalam melakukan produk asuransi DB?
3. Dalam pelaksanaan asuransi db tersebut pihak bmt bekerjasama dengan pihak mana saja dan bagaimana pembagian profitnya?
4. Menurut bapak apa nilai lebih atau kekuatan dari produk asuransi demam berdarah?
5. apa kelemahan dari produk asuransi demam berdarah?
6. Dikarenakan di jogja banyak lembaga yang mempunyai produk serupa, bagaimana peluang kedepannya?
7. Menilik hal diatas apa saja yang akan menjadi ancaman dari produk asuransi DB?
8. Apa produk unggulan yang ada?

9. Bagaimanakah strategi pemasaran khusus / unggulan yang digunakan?
10. Bagaimanakah strategi pemasaran yang digunakan produk asuransi DB?
11. Apakah ada kelemahan dan kekuatan dari produk produk asuransi DB?
12. Dari kalangan apakah yang paling banyak yang melakukan pembiayaan produk asuransi DB?
13. Bagaimana cara menetapkan harga produk asuransi DB?





