

LAMPIRAN-LAMPIRAN

HASIL WAWANCARA SENIN 26 NOVEMBER 2018 DI BPRS MADINA PADA PUKUL 10.00 – 11.00 WIB

Wawancara dengan Pimpinan BPRS Madina (Bapak Julio Basuki sebagai Koor.
Kantor Kas Beringharjo)

1. Dari sumber penghimpunan dana yaitu tabungan, produk apa saja yang ditawarkan?

Kalau dari tabungannya, biasanya kita itu menawarkan yang paling murah dulu karena kita kan berbicara bisnis. Pasti yang kita tawarkan dulu yang paling murah yaitu tabungan biasa atau Tabungan iB. Kemudian yang kedua kita tawarkan produk-produk yang lain seperti *mudharabah*, pendidikan, walimah, qurban, hari raya dan tabungan haji.

2. Dari produk-produk tersebut manakah yang merupakan produk-produk yang banyak diminati?

Kalau banyak diminati itu tergantung segmen. Jadi kita mau segmentasinya itu segmentasi pasar ada dimana itu. Nanti misalkan kita atau maksudnya saya ini di pasar pasti kebanyakan iB Madinah dulu. Tapi kalau kita misalnya ke perhimpunan, komunitas, perkumpulan-perkumpulan, itu biasanya kita memasarkan tabungan arisan. Soalnya tabungan arisan itu kan 100 orang, jadi lebih enak dan kita ambilnya setorannya tidak repot. Kalau kita tawarkan ke pasar atau ke umum, kita kan repot jadi harus membutuhkan waktu ambil 100 kemana-mana. Tapi kalo komunitas kan jadi langsung satu saja.

3. Kenapa produk tabungan arisan banyak diminati oleh masyarakat?

Jadi produk tabungan arisan syariah di Yogya, satu-satunya baru ada di Bank Madina. Dan kenapa banyak diminati? Karena berbeda dengan tabungan-tabungan lain atau arisan-arisan yang lain. Karena kalau arisan yang lain itu biasanya setelah dapat tetap menyetor atau membayar. Kalau di tabungan arisan Bank Madina ini sistemnya putus. Jadi kalau kita sudah dapat ya sudah, berarti nama yang keluar itu tidak mempunyai kewajiban lagi untuk setoran. Selain itu juga ya namanya tabungan arisan, tabungan dulu berarti. Jadi setiap bulannya setor, selama kita sudah setor berapa kali dan nama kita sudah keluar berarti nanti yang ditambahkan bonus atau hadiah dari bank sebesar Rp500.000,- beserta dana yang sudah disetor.

4. Apa manfaat dan keunggulan produk tabungan arisan sehingga masyarakat tertarik?

Kalo menurut saya pribadi, saya melihat potensi orang di era sekarang itu sangat bermanfaat. Soalnya begini, semakin hari kebutuhan manusia semakin naik padahal gaji itu setiap tahun tidak signifikan terhadap kenaikan pasar. Lalu apa investasi terbaik termudah termurah, menurut saya itu adalah tabungan arisan. Kenapa? Satu bulan kita hanya menyisihkan Rp100.000,-, sedangkan dana itu tidak bisa ditarik sewaktu-waktu. Biasanya ditariknya ketika periodenya sudah selesai selama 36 bulan atau 3 tahun. Dengan sistem seperti itu maka mau tidak mau kita harus tetap setor. Kalau uang kita di ATM dan kita tidak mempunyai uang kita menggampangkan bisa menggesek atau mengambil uang sewaktu-

waktu. Dan tidak terasa lama-lama kita gesek uang kita habis. Sedangkan di tabungan arisan karena tidak bisa diambil sewaktu-waktu, jadi mau tidak mau kita setor dan tidak terasa 3 tahun punya tabungan Rp3.600.000,- itu setidaknya kalo kita tidak dapat arisan. Belum lagi kalau kita dapat arisan di 24 bulan atau 2 tahun, kita sudah dapat Rp2.400.000,- dan kita dapat Rp500.000,- jadi total Rp2.900.000,-. Nanti bisa di investasikan di deposito yang kebetulan setor Rp1.000.000,-.

5. Bagaimana cara mengidentifikasi peluang segmen?

Kita lihat ini kita mau memasarkan produk apa dan yang paling mudah bagi bank dan nasabah. Dengan cara merencanakan, seperti tabungan arisan kita tuju ke komunitas-komunitas yang kita gabungkan tabungan arisan dan tabungan umroh. Kita masuknya ke komunitas jamaah haji, jamaah umroh, seperti saya kemarin ke komunitas pengusaha gudeg. Terus saya masuk dan saya persentasikan.

6. Bagaimana pengelompokkan atau pembagian segmentasi pasar?

Pengelompokkan lokasi sama profesi atau pekerjaan.

7. Apa saja kriteria-kriteria segmen pasar?

Tidak ada kriteria-kriteria tertentu

8. Bagaimana strategi yang dilakukan dalam penentuan target pasar?

Membuat rencana, kemudian lokasi yang sekiranya paling enak. Karena kita itu kelasnya BPRS kan tidak sebesar BUS, ketika bilang BRIS, BSM kan orang sudah tahu. Sedangkan kalau kita bilang BPRS X orang belum tentu tahu walaupun ada di web belum tentu di buka. Maka paling enak

kita itu terdekat di skala kecil dulu, atau ruang lingkungnya di sekitar Bank Madina sendiri. Kemudian seperti saya punya komunitas jadi sasarnya ke komunitas itu dulu yang sudah saya kenal. Jadi tidak langsung ke luar jauh dulu, padahal kita tidak punya kenalan, komunitas, tidak ada cabangnya juga disana. Jadi menjalar dari yang paling dekat dengan bank atau marketing itu sendiri masuk ke dalam komunitasnya.

9. Ada berapa segmen yang digunakan?

Dua segmen, yaitu lokasi dan pekerjaan. Tidak menutup kemungkinan menggunakan segmen lain tetapi yang diutamakan lokasi dan pekerjaan.

10. Bagaimana cara membangun citra produk tabungan arisan kepada nasabah?

Cara membangun citra dengan bonus-bonus. Bonus turperware atau hadiah langsung tiap 6 bulan, tapi sebenarnya hadiah bermacam-macam.

11. Menurut bapak bagaimana posisi produk tabungan arisan pada saat ini?

Dari pencapaian terdapat 9 kelompok, berarti ada dari mulut ke mulut nasabah sama bukan nasabah. Jadi kita tidak perlu kencang memasarkan, karena sudah sadar nasabah-nasabah bilang kepada keluarganya, saudaranya, temannya. Jadi seperti menjalar.

Wawancara dengan bagian Marketing BPRS Madina (Ibu Putri Ega H sebagai *funding officer*)

1. Dari sumber penghimpunan dana yaitu tabungan, produk apa saja yang ditawarkan?

Produk tabungannya banyak sebenarnya. Disini kita ada produk tabungan walimah, haji, terus tabungan iB Madinah, qurban juga ada, dan salah satunya ada tabungan arisan.

2. Dari produk-produk tersebut manakah yang merupakan produk-produk yang banyak diminati?

Paling diminati tabungan arisan secara umum.

3. Kenapa produk tabungan arisan banyak diminati oleh masyarakat?

Soalnya tabungan arisan ini kan yang pertama banyak menguntungkan nasabahnya karena banyak bonusnya. Seperti pembukaan saja kita ada hadiah langsungnya berupa tupperware itu kan gratis. Kemudian ada hadiah hiburan setiap 6 bulan sekali terus juga ada bonus Rp500.000,- dan ada *grandprize*. Dan terus untuk setoran tidak mesti harus ke bank, bisa diambilkan atau bisa di transfer juga. Jadi memudahkan dan menguntungkan.

4. Apa manfaat dan keunggulan produk tabungan arisan sehingga masyarakat tertarik?

Manfaatnya itu jadi nasabah itu seperti menabung dipaksa secara berkala. Jadi misalkan tabungan arisan ini kan sistemnya wajib tanggal 1-10 di awal bulan itu Rp100.000,-. Kalau nabung yang biasa kan itu semampunya mereka kadang nabung kadang tidak. Tapi karena diwajibkan jadi mereka mau tidak mau mesti nabung dan menyisihkan dananya seperti itu. Jadi secara tidak mereka sadari mereka punya tabungan.

5. Bagaimana cara mengidentifikasi peluang segmen?

Seperti lokasi, pekerjaan, jenis kelamin itu kan mempengaruhi yang namanya arisan kan kadang ibu-ibu sangat tertarik. Tapi tidak menutup kemungkinan bapak-bapak juga ada yang tertarik. Kalau misalkan ini karena untuk nasabah menengah, ke atas atau ke bawah juga bisa karena kan setoran Rp100.000,- kalau kita lihat kelasnya mungkin terlihat berat. Tapi kalau misalkan dilokasi tertentu dengan pekerjaan tertentu itu ringan. Jadi kita juga harus memilah-milah mana yang cocok bisa masuk, jangan sampai kita masuk ke suatu pasar tapi kita mental karena kita tidak tahu segmen pasar yang baik buat masukkan tabungan arisan itu dimana.

6. Bagaimana pengelompokan atau pembagian segmentasi pasar? Apa saja kriteria-kriteria segmen pasar?

Pengelompokan bersifat umum. Cuma kita itu satu titik tumpunya itu kira-kira cocok tidak dan mampu tidak misal kita masuk. Kalau masalah umur kita tidak ada batasan, soalnya dari tua sampai muda ada yang ikut. Dipasarkan ke semua kalangan, tetapi sebenarnya lebih mengutamakan ke PNS jadi ada banyak ibu-ibu PNS. Untuk ibu-ibu PKK kan karena campuran dalam satu kampung untuk ekonominya pasti tidak rata, jadi kalau untuk ibu-ibu PKK bisa tapi tidak semuanya.

7. Bagaimana strategi yang dilakukan dalam penentuan target pasar?

Dilihat dari pekerjaannya, kelas sosialnya. Setidaknya kalau PNS atau tidak minimal untuk yang bekerja atau kelas sosial menengah mereka kan punya pemasukan minimal dan pasti untuk menyisihkan Rp100.000,- per bulan itu tidak akan terlalu sulit untuk mereka.

8. Ada berapa segmen yang digunakan?

Segmen yang dipakai hampir semuanya, tapi yang paling utama gaji dan pekerjaan, kelas sosial, gaya hidup juga menentukan kelas social.

9. Bagaimana cara membangun citra produk tabungan arisan kepada nasabah?

Yang pertama karena kita itu promosinya modelnya persentasi jadi nanti kita bawa alat program disitu kita bawa tupperwarenya, terus kita bawa contoh tabungannya, kita juga menjelaskan bahwa kita sudah ada kerjasama dengan pihak mana misalnya KUA atau sekolah-sekolah. Soalnya kadang masyarakat umum lebih puas dengan contoh bukan cuma menjelaskan. Dan kita juga untuk tabungan arisan ini sudah punya banyak kelompok ada sekitar 10. Dengan 10 itu satu kelompoknya saja 100 orang. Kita juga membawa brosur untuk dibagikan.

10. Menurut ibu bagaimana posisi produk tabungan arisan pada saat ini?

Sebenarnya untuk produk tabungan arisan itu sendiri sudah banyak di bank-bank konvensional dan untuk bank syariahnya sendiri baru di Bank Madina. Dan untuk memperkenalkan produk tabungan arisan itu tidak terlalu sulit, apalagi dengan memperkenalkan berapa bonus-bonusnya mereka tertarik. Tinggal kita bagaimana caranya memperkuat kepercayaan dan komunikasi yang baik dengan nasabah itu.

Wawancara dengan *Customer Service* BPRS Madina (Bapak Radhtya Dimas sebagai *customer service*)

1. Dari sumber penghimpunan dana yaitu tabungan, produk apa saja yang ditawarkan?

Disini ada tabungan iB Madina, tabungan pendidikan, tabungan hari raya, tabungan walimah, tabungan qurban sama tabungan haji. Ada satu lagi tabungan arisan.

2. Dari produk-produk tersebut manakah yang merupakan produk-produk yang banyak diminati?

Kalau produk yang paling diminati paling banyak memang di tabungan iB Madina, karena tabungan iB Madina menyeluruh. Misalkan ini dari nasabah ada yang mau pembiayaan itu kan harus buka rekening dulu. Buka rekening kita arahkan ke tabungan iB Madina itu, karena bisa disetorkan sewaktu-waktu bisa diambil sewaktu-waktu. Selain itu biasanya arisan yang paling banyak. Karena kalau yang iB sifatnya umum misal mau buka deposito harus buka rekening itu.

3. Apa saja persyaratan membuka rekening tabungan arisan?

Kalau untuk persyaratan cukup pakai KTP, nanti kita data seperti pembukaan tabungan biasa pada umumnya. Tidak ada biaya admin, ada setoran pertama Rp100.000,- nanti setiap bulan juga Rp100.000,- tapi tidak ada biaya admin bulanan.

4. Kenapa produk tabungan arisan banyak diminati oleh masyarakat?

Kalau selama ini peminatnya memang lebih banyak dari ibu-ibu, mungkin promosi dari kami banyak hadiah. Kalau di tabungan arisan kan buka di awal Rp100.000,- setoran awal nanti langsung dapat turperware satu, nanti

setiap 6 bulan sekali kita ada *doorprize*. *Doorprize* itu setiap 6 bulan ada 3 biasanya di bagi ke nasabah. Terus nanti di akhir periode ada *grandprize* emas 10 gram. Dari itu kan miatnya lebih banyak ibu-ibunya lebih tertarik hadiah.

5. Apa manfaat dan keunggulan produk tabungan arisan sehingga masyarakat tertarik?

Mungkin dari segi manfaat sama seperti tabungan pada umumnya, tapi setiap bulan setor cuma untuk setorannya Rp100.000,- terus. Kalau untuk keunggulannya di banding tabungan yang lain mungkin dari segi hadiah. Promosinya kita pakai hadiahnya diawal ada hadiah, nanti 6 bulan sekali kita ada *doorprize* nanti di akhir periode juga ada *grandprize*.

6. Apakah nasabah yang datang untuk melakukan pembukaan rekening tabungan arisan dengan asal, kelas sosial dan sebagainya yang sama?

Tidak kesamaan untuk latar belakang, karena produk ini umum. Kita pasarkan ke umum jadi tidak yang terpusat untuk ibu-ibu saja atau mahasiswa saja tetapi umum semuanya Selama di rekap yang ada rata dari kalangan mahasiswa ada ibu-ibu ada dari yang bapak-bapak pun ada. Kebanyakan ibu-ibu.

7. Apakah ada nasabah yang memiliki rekening tabungan arisan lebih dari satu rekening?

Banyak. Jadi kalau untuk arisan itu satu nasabah bisa punya lebih dari satu rekening. Kemarin ada yang buka langsung 10 satu nasabah, karena semakin banyak mereka ikut semakin banyak peluangnya setiap bulannya.

8. Apakah ada nasabah lama yang melakukan pembukaan rekening baru?

Untuk yang melanjutkan beberapa ada, mesti kita full up lagi. Misalkan satu kelompok itu sudah selesai 3 tahun atau mungkin sudah putus arisan di bulan kesepuluh belum selesai. Nanti kita full up lagi kita tawarkan lagi di kelompok yang baru dan itu mayoritas mau buka lagi biasanya. Nanti membuka rekening baru, karena misalkan sudah putus sudah selesai periodenya kita tutup rekening.

9. Manakah yang lebih banyak yang membuka rekening tabungan arisan, nasabah baru atau nasabah lama?

10. Menurut bapak bagaimana posisi produk arisan pada saat ini?

Produk arisan lebih banyak diketahui daripada produk yang lain karena dari segi promosi lebih mudah penyampaiannya. Karena dengan banyaknya hadiah itu biasanya minat dari masyarakat lebih baik. Cuma untuk posisinya seperti apa sudah diketahui apa belum mungkin di sekitar Bank Madina wilayah Bantul mayoritas sudah tahu ada tabungan arisan. Cuma kalau di luar kota perlu kita pasarkan juga karena wilayah pemasaran kita masih wilayah Bantul, Kota, Sleman. Kalau untuk di luar-pulau itu kita juga ada di Sumatera, Kalimantan cuma pemasaran tidak sesering di wilayah DIY. Tabungan arisan ada yang tahu karena ibu-ibu saling mengobrol. Jadi kita itu sistemnya ada grup misalkan satu marketing cari nasabah satu di daerah gambiran, disana mempromosi ke satu orang atau masuk acara PKK kan satu tapi langsung banyak itu audiensnya seperti itu juga bisa. Misalkan dari ibu satu tembak satu

besoknya ibunya dapat ke teman-teman yang lain ibu itu ikut-ikut. Sebenarnya pemasaran tidak ke satu-satu, kadang ke satu nular saja biasanya.

Wawancara dengan nasabah tabungan arisan BPRS Madina (Bapak Raditya sebagai nasabah tabungan arisan)

1. Darimana anda mengetahui BPRS Madina?

Kebetulan rumah saya dekat Bank Madina yang dulu yang masuk dalam wilayah pemasaran Bank Madina.

2. Apakah anda mengetahui produk tabungan arisan dari pihak BPRS atau melihat dari brosur, website, iklan, saudara atau yang lainnya?

Mengetahui dari marketing

3. Apa saja syarat pembukaan rekening tabungan arisan dan apakah menurut anda persyaratan tersebut mudah untuk dilengkapi?

KTP. Persyaratannya mudah karena ini cukup pakai KTP sama pengisian aplikasi itu.

4. Apakah menurut anda sistem tabungan arisan yang diterapkan sederhana dan mudah dipahami?

Untuk saya sendiri secara pribadi cukup dipahami karena seperti tabungan pada umumnya cuma ada jangka waktunya. Terus banyak hadiahnya, cuma itu saja

5. Apa alasan anda menggunakan produk tabungan arisan? Berdasarkan manfaat, sistem tabungannya, persyaratan atau yang lainnya?

Karena dari persyaratannya memang mudah, kalau dari segi manfaat yang saya rasakan sendiri itu jadi setiap bulan saya dipaksa nabung kalau tabungan yang lain kan terserah saya mau nabung bulan ini atau 2 bulan sekali. Cuma untuk arisan ini kan setiap bulan harus setoran Rp100.000,- misalkan ikut 2 kan Rp200.000,-. Jadi secara tidak sadar tiap bulan harus wajib setoran wajib nabung terus tak terasa juga jadi punya tabungan dan belum bisa diambil sebelum selesai periodenya. Tabungan biasanya tiap kita butuh ambil saja.

6. Apakah anda membuka rekening tabungan arisan lebih dari satu?

Saya mempunyai 2 rekening.

7. Apa manfaat yang anda dapat dari menggunakan produk tabungan arisan?

Secara langsung saya punya tabungan karena dipaksa nabung setiap bulannya. Dari segi hadiah di awal saya langsung dapat turperware itu dengan Rp100.000,-. Enam bulan sekali ada *doorprize* dan berkesempatan juga dapat *grandprize* emas 10 gram di akhir periode.

8. Bagaimana pihak Bank menjelaskan atau memaparkan produk tabungan arisan?

Penawaran dari *marketing*, jadi *marketing* menawarkan langsung produknya seperti apa dijelaskan dari itu tertarik buka rekening. Jadi pertama kali mindset itu saya nabung sebulan tapi bonusnya tiap putuskan kita dapat Rp500.000,- bonusnya. Bulan depan kan tidak setoran lagi, itu kan tidak seperti arisan pada umumnya di kampung-kampung. Misalnya di

rumah itu ada arisan kan dapatnya giliran itu, kalau itu kan sekali dapat
kita tidak angsuran lagi sama hadiahnya.

DOKUMENTASI WAWANCARA



BROSUR PRODUK TABUNGAN ARISAN

