

LAMPIRAN

DOKUMEN

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
JL. KAPT.TENDEAN 50 A WIROBRAJAN YOGYAKARTA

N E R A C A
Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah
Jumat, 30 Desember 2016
Neraca: Konsolidasi

AKTIVA	JUMLAH	PASSIVA	JUMLAH
AKTIVA	1.607.797.220,54	KEWAJIBAN	1.357.525.111,53
KAS	32.599.345,00	SIMPANAN	887.684.111,53
Kas Teller	30.851.300,00	SIMPANAN WADIAH	887.685.614,50
Deposito PLN	1.748.045,00	Zakat	3.642.879,00
BANK	525.041.755,00	Infaq	822.500,00
Koperasi Batik Mataram	4.307.691,00	Simpanan Pembiayaan	28.007.800,00
Bank Bukopin/Simpanan PLN	217.455,00	Simpanan Umum	850.931.235,50
BMT AMI Berbah Sleman	276.721.325,00	Simpanan Likuiditas	4.261.200,00
MCI (Muamalat Center Indonesia)	71.761.100,00	SIMPANAN MUDHARABAH	18.497,03
BANK MUAMALAT 0184249037	34.613.000,00	Simpanan Mudharabah Umum	18.497,03
BANK MUAMALAT 5320004505	95.346,00	SIMPANAN BERJANGKA	314.500.000,00
BMT SAA Kiddon	906.433,00	Mudharabah 1 Bulan	5.500.000,00
Forslamsa	150.000,00	Mudharabah 3 Bulan	20.000.000,00
BMT SURYA HARAPAN UMMAT	106.406.396,00	Mudharabah 6 Bulan	160.000.000,00
Liquiditas	200.000,00	Mudharabah 12 Bulan	65.000.000,00
BANK MUAMALAT 0184249037	20.000.000,00	Mudharabah 24 Bulan	64.000.000,00
BNI 0261858109	1.092.009,00	KEWAJIBAN JANGKA PANJANG	143.750.000,00
BPRS UII	8.571.000,00	SURYA HARAPAN UMMAT	143.750.000,00
PEMBIAYAAN DIBERIKAN	1.167.946.700,00	RUPA-RUPA PASIVA	11.591.000,00
Murabahah	(1.089.350,00)	Tilipan Asuransi ASyKl	2.991.000,00
Marginal Murabahah Ditanggguhkan	1.089.350,00	Tilipan Lainnya	8.600.000,00
Pembiayaan	1.146.611.900,00	MODAL	250.272.109,01
Mudharabah	8.479.800,00	MODAL ANGGOTA	24.852.000,00
Musyarakah	1.138.132.100,00	Simpanan Pokok	22.200.000,00
Jasa	21.334.800,00	Simpanan Wajib	2.652.000,00
Qadhu/ Hasan	21.334.800,00	MODAL PENYERTAAN	100.000.000,00
PENY. PENGHAPUSAN AKTIVA	(152.063.137,46)	Modal Pendiri	100.000.000,00
PPAP Pembiayaan	(152.063.137,46)	CADANGAN	103.343.395,58
AKTIVA TETAP DAN INVENTARIS	10.120.902,00	Cadangan Umum	103.343.395,58
Inventaris Kendaraan	13.910.000,00	LABA/RUGI	22.076.713,43
Akum. Penystn. Inventaris	(8.742.849,00)	Tahun Berjalan	22.076.713,43
Inventaris Kantor	37.167.000,00		
Akum. Penystn. Inventaris Kantor	(32.213.249,00)		
RUPA-RUPA AKTIVA	24.151.656,00		
Persediaan Barang Cetak	5.201.000,00		
Akum. Penystn. Persediaan Barang	(4.784.326,00)		
Biaya Dibayar Dimuka (Pra)	15.628.450,00		
Akum. Penystn. Biaya Pra	(15.628.440,00)		
Biaya Pra Pendien Jasa	25.000.000,00		
Akum. Penystn. Biaya Jasa	(16.458.307,00)		
Bonus Investasi	37.288.650,00		
Akum. Penystn. Biaya Bonus	(28.079.271,00)		
Bon	3.983.900,00		
Biaya Adm Pemby. BNI	16.686.700,00		
Akum. Penystn. Biaya Adm Pemby.	(16.686.700,00)		

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
JL. KAPT.TENDEAN 50 A WIROBRAJAN YOGYAKARTA

PERHITUNGAN LABA RUGI
BMT BATIK MATARAM
Periode sd Jumat, 30 Desember 2016
Labarugi: Konsolidasi

PENDAPATAN	JUMLAH	BIAYA	JUMLAH
PENDAPATAN	248.711.857,00	BIAYA	226.635.173,57
PENDAPATAN OPERASIONAL	221.540.387,00	BAGI HASIL PD PEMILIK DANA	62.181.388,57
Marginal Murabahah	120.000,00	Bagi Hasil Simpanan Mudharabah	4.781,75
Bagi Hasil Mudharabah	2.010.000,00	Bagi Hasil Mudharabah Berjangka	33.101.517,24
Bagi Hasil Musyarakah	214.957.700,00	Jasa Pembiayaan BNI	11.493.295,00
Bagi Hasil Dari Bank Syariah	4.461.687,00	Bonus Wadiah	1.956.794,58
PENDAPATAN OPERASIONAL	25.887.500,00	Jasa Pembiayaan	15.625.000,00
Pendapatan Administrasi	13.331.000,00	BIAYA OPERASIONAL	164.453.785,00
Pendapatan Jasa	12.321.500,00	Biaya Tenaga Kerja	96.457.700,00
Pendapatan Pemutihan	235.000,00	Gaji Karyawan	83.994.200,00
PENDAPATAN NON OPERASIONAL	1.275.000,00	Pelatihan & Pendidikan	2.500.000,00
Pendapatan Non Operasional	1.275.000,00	Tunjangan Hari Raya	4.700.000,00
		Bonus Prestasi	600.000,00
		Insentif Tenaga (Musiman)	2.250.000,00
		Asuransi BPJS	5.413.500,00
		Biaya Perbaikan & Pemeliharaan	2.057.500,00
		Perbaikan Gedung	81.500,00
		Perbaikan Kendaraan	591.000,00
		Perbaikan Software USSl	850.000,00
		Perbaikan Inventaris Kantor	535.000,00
		Biaya Sewa & Pajak	165.000,00
		Pajak Reklame	165.000,00
		Biaya Barang & Jasa	7.318.105,00
		Listrik	1.938.300,00
		Telepon/Voucher	1.824.000,00
		Administrasi Bank	72.605,00
		Rumah Tangga	909.500,00
		Rapat Tamu	84.500,00
		Alat Tulis Kantor	1.041.100,00
		Fotocopy/Iljid	282.100,00
		Materai	121.000,00
		Administrasi Pembiayaan	100.000,00
		Retribusi Sampah	945.000,00
		Biaya Penyusutan	54.391.980,00
		Penyisihan Aktiva Produktif	23.943.310,00
		Penyusutan Aktiva Inventaris	2.928.667,00
		Penyusutan Rupa-Rupa Aktiva	27.520.003,00
		Biaya Promosi	1.063.500,00
		Biaya Pemasaran	493.500,00
		Biaya Cetak	570.000,00

(Neraca & Laba Rugi)

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT BATIK MATARAM
BMT BATIK MATARAM
JL. KAPT.TENDEAN 50 A WIROBRAJAN YOGYAKARTA

LAPORAN REKAP NOMINATIF SIMPANAN
Per Tanggal: 30 Desember 2011

Kode	Keterangan	Jml Rek	Jumlah Saldo	Persen
711	Zakat	1	728.379,00	0,27 %
712	Infaq	0	0,00	0,00 %
713	Shodaqoh	0	0,00	0,00 %
811	Simpanan Haji	0	0,00	0,00 %
812	Simpanan Pembiayaan	0	0,00	0,00 %
813	Grameen Bank	0	0,00	0,00 %
821	Simpanan Pendidikan	0	0,00	0,00 %
822	Simpanan Qurban	0	0,00	0,00 %
823	Simpanan Lembaga	0	0,00	0,00 %
825	Simpanan Umum	807	208.082.028,38	78,44 %
827	Simpanan Gatsby Sarian	0	0,00	0,00 %
831	Mudharabah Umum	1	26.495.307,01	9,99 %
832	Simpanan Asuransi	0	0,00	0,00 %
861	Simpanan Mitra	0	0,00	0,00 %
862	Simpanan Likuiditas	0	0,00	0,00 %
SPA	Simpanan Pokok	296	29.800.000,00	11,23 %
SWA	Simpanan Wajib	15	200.000.000,00	8,08 %
JUMLAH		1122	265.305.714,39	100,00 %

YOGYAKARTA, 20 November 2017

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT BATIK MATARAM
BMT BATIK MATARAM
JL. KAPT.TENDEAN 50 A WIROBRAJAN YOGYAKARTA

LAPORAN REKAP NOMINATIF SIMPANAN
Per Tanggal: 30 Desember 2012

Kode	Keterangan	Jml Rek	Jumlah Saldo	Persen
711	Zakat	1	661.179,00	0,16 %
712	Infaq	0	0,00	0,00 %
713	Shodaqoh	0	0,00	0,00 %
811	Simpanan Haji	0	0,00	0,00 %
812	Simpanan Pembiayaan	0	0,00	0,00 %
813	Grameen Bank	0	0,00	0,00 %
821	Simpanan Pendidikan	0	0,00	0,00 %
822	Simpanan Qurban	0	0,00	0,00 %
823	Simpanan Lembaga	0	0,00	0,00 %
825	Simpanan Umum	899	341.881.051,44	84,51 %
827	Simpanan Gatsby Sarian	0	0,00	0,00 %
831	Mudharabah Umum	1	27.759.158,56	6,86 %
832	Simpanan Asuransi	0	0,00	0,00 %
861	Simpanan Mitra	0	0,00	0,00 %
862	Simpanan Likuiditas	0	0,00	0,00 %
SPA	Simpanan Pokok	341	54.100.000,00	8,43 %
SWA	Simpanan Wajib	14	170.000.000,00	41,04 %
JUMLAH		1256	404.571.389,40	100,00 %

YOGYAKARTA, 20 November 2017

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT BATIK MATARAM
BMT BATIK MATARAM
JL. KAPT. TENDEAN 50 A WIROBRAJAN YOGYAKARTA

LAPORAN REKAP NOMINATIF SIMPANAN
Per Tanggal : 30 Desember 2013

Kode	Keterangan	Jml Rek	Jumlah Saldo	Persen
711	Zakat	1	1.025.979,00	0,17 %
712	Infaq	0	0,00	0,00 %
713	Shodaqoh	0	0,00	0,00 %
811	Simpanan Haji	0	0,00	0,00 %
812	Simpanan Pembayaan	0	0,00	0,00 %
813	Grameen Bank	0	0,00	0,00 %
821	Simpanan Pendidikan	0	0,00	0,00 %
822	Simpanan Qurban	0	0,00	0,00 %
823	Simpanan Lembaga	0	0,00	0,00 %
825	Simpanan Umum	1.000	536.623.305,39	89,03 %
827	Simpanan Gebyar Siaran	0	0,00	0,00 %
831	Mudharabah Umum	1	26.861.040,90	4,46 %
832	Simpanan Asuransi	0	0,00	0,00 %
861	Simpanan Mitra	0	0,00	0,00 %
862	Simpanan Likuiditas	391	38.100.000,00	6,32 %
SPA	Simpanan Pokok	13	150.000,00	0,02 %
SWA	Simpanan Wajib			
JUMLAH		1396	602.760.325,29	100,00 %

YOGYAKARTA, 20 Nopember 2017

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT BATIK MATARAM
BMT BATIK MATARAM
JL. KAPT. TENDEAN 50 A WIROBRAJAN YOGYAKARTA

LAPORAN REKAP NOMINATIF SIMPANAN
Per Tanggal : 30 Desember 2014

Kode	Keterangan	Jml Rek	Jumlah Saldo	Persen
711	Zakat	1	1.770.579,00	0,19 %
712	Infaq	1	1.616.800,00	0,17 %
713	Shodaqoh	0	0,00	0,00 %
811	Simpanan Haji	0	0,00	0,00 %
812	Simpanan Pembayaan	0	0,00	0,00 %
813	Grameen Bank	0	0,00	0,00 %
821	Simpanan Pendidikan	0	0,00	0,00 %
822	Simpanan Qurban	0	0,00	0,00 %
823	Simpanan Lembaga	0	0,00	0,00 %
825	Simpanan Umum	1.116	857.268.216,96	92,04 %
827	Simpanan Gebyar Siaran	0	0,00	0,00 %
831	Mudharabah Umum	1	24.359.648,52	2,62 %
832	Simpanan Asuransi	0	0,00	0,00 %
861	Simpanan Mitra	0	0,00	0,00 %
862	Simpanan Likuiditas	0	0,00	0,00 %
SPA	Simpanan Pokok	463	46.300.000,00	4,97 %
SWA	Simpanan Wajib	12	130.000,00	0,01 %
JUMLAH		1594	931.445.244,48	100,00 %

YOGYAKARTA, 20 Nopember 2017

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT BATIK MATARAM
BMT BATIK MATARAM
JL. KAPT. TENDEAN 50 A WIROBRAJAN YOGYAKARTA

LAPORAN REKAP NOMINATIF SIMPANAN
Per Tanggal : 30 Desember 2015

Kode	Keterangan	Jml Rek	Jumlah Saldo	Persen
711	Zakat	1	2.748.579,00	0,38 %
712	Infaq	1	2.330.300,00	0,32 %
713	Shodaqoh	0	0,00	0,00 %
811	Simpanan Haji	0	0,00	0,00 %
812	Simpanan Pembayaan	1	28.007.800,00	3,83 %
813	Grameen Bank	0	0,00	0,00 %
821	Simpanan Pendidikan	0	0,00	0,00 %
822	Simpanan Qurban	0	0,00	0,00 %
823	Simpanan Lembaga	0	0,00	0,00 %
825	Simpanan Umum	1.192	647.004.008,07	86,56 %
827	Simpanan Gebyar Siaran	0	0,00	0,00 %
831	Mudharabah Umum	1	5.996,86	0,00 %
832	Simpanan Asuransi	0	0,00	0,00 %
861	Simpanan Mitra	1	4.261.200,00	0,58 %
862	Simpanan Likuiditas	460	46.000.000,00	6,30 %
SPA	Simpanan Pokok	10	110.000,00	0,02 %
SWA	Simpanan Wajib			
JUMLAH		1667	730.467.885,93	100,00 %

YOGYAKARTA, 20 Nopember 2017

(Laporan rekap normatif Simpanan Tahun 2011 – 2015)

BROSUR

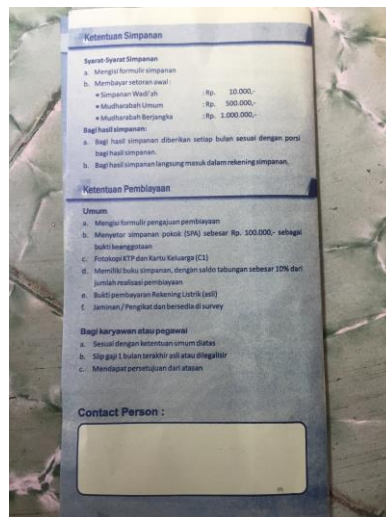
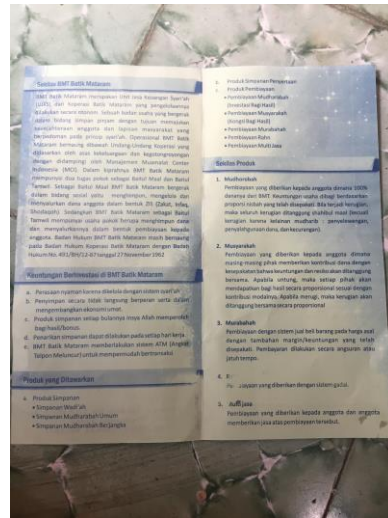


FOTO SAAT WAWANCARA DI BMT BATIK MATARAM YOGYAKARTA



(Kantor BMT Batik Mataram Yogyakarta)



(Wawancara dengan Kepala
Pengelolaan BMT Batik Mataram
Yogyakarta)



(Wawancara dengan Staf
Marketing BMT Batik Mataram
Yogyakarta)



(Wawancara dengan Bu Siti
selaku nasabah Simpanan
Wadiah di BMT Batik Mataram
Yogyakarta)

HASIL WAWANCARA

Wawancara Kepada Kepala Pengelolaan (*Branch Manager*) atau Kepala Bagian Marketing BMT Batik Mataram Yogyakarta

1. Apa saja bentuk pemasaran yang dilakukan untuk mensosialisasikan produk wadiah?

JAWABAN :

Yang kami lakukan salah satunya adalah melakukan sosialisasi langsung ke tengah – tengah masyarakat seperti dipasar dengan membagikan brosur, adapun promosi lain yang kami upayakan setiap tahunnya adalah memberikan cindramata dan bingkisan setiap mau lebaran kepada anggota yang menabung.

2. Proses apa saja yang dirancang dan dilakukan oleh BMT Batik Mataram Yogyakarta dalam hal manajemen pemasaran produk simpanan wadiah?

JAWABAN :

Dalam memanajemen pemasaran kami melakukan 3 hal yang wajib dilakukan yakni :

1. Perencanaan sebuah program pemasaran
2. Pelaksanaan program pemasaran
3. Penilaian serta evaluasi atas apa yang telah dilakukan.

○ **Strategi Harga**

3. Adakah harga – harga khusus yang ditawarkan BMT Batik Mataram Yogyakarta kepada masyarakat di hari – hari khusus, misalnya saat bulan ramadhan, hari kemerdekaan RI dan lain – lain?

JAWABAN :

Kita tidak pernah ada pola strategi seperti itu untuk pemasaran produk wadiah.

4. Berapa jumlah minimum untuk seorang yang ingin menabung/
menyimpan uang di BMT Batik Mataram?

JAWABAN :

Untuk jumlah minimal yang disetorkan oleh anggota kita menerima berapa saja baik itu Rp. 10.000, Rp. 5.000 bahkan kalau ada yang Rp. 1000 pun kita terima.

○ **Strategi Tempat**

5. Apakah BMT Batik Mataram sudah *melayuot* atau menata tempat/kantor dengan baik?

JAWABAN :

Menurut saya ya sudah cukup baik karena kita di BMT ini hanya satu ruangan jadi yang kita menatanya agar anggota/nasabah yang datang lebih bisa mengenal kita semua (SDM BMT Batik Mataram).

6. Apa yang dilakukan BMT Batik Mataram untuk memfasilitasi nasabah ataupun calon nasabah yang datang ke kantor BMT Batik Mataram dan fasilitas apa saja yang diberikan?

JAWABAN :

Biasanya para anggota atau calon nasabah yang datang kita sambut dengan baik dengan salam dan senyum, kita tawarkan minuman, kita tawarkan promosi yang ada, untuk fasilitas mungkin seperti pendingin ruangan kita memang masih menggunakan kipas angin yang mungkin kedepannya akan kita ganti dengan AC.

○ **Strategi Promosi**

7. Seberapa sering BMT Batik Mataram Yogyakarta menggunakan media cetak seperti Koran, majalah, brosur, flayer, baleho, dll dalam mempromosikan produk?

JAWABAN :

Kita lebih sering menggunakan brosur ketimbang yang lainnya, untuk media cetak kita biasanya melakukan promosi melalui ABSINDO kota Jogja yang mempunyai situs web sendiri.

8. Apakah BMT Batik Mataram Yogyakarta memiliki situs/website resmi seperti lembaga keuangan lain?

JAWABAN :

Tidak ada, karena mungkin rasanya untuk sekarang BMT Batik Mataram Yogyakarta belum perlu hal – hal seperti itu karena kita lihat dari BMT – BMT lain masih banyak yang belum mempunyai situs web, mungkin ditahun depan kita akan mulai membuatnya, tapi kita sering terbantu oleh teman – teman mahasiswa yang dari berbagai universitas di jogja yang melakukan penelitian yang biasanya mereka membantu memasukkan hal-hal terkait BMT Batik Mataram kedalam situs – situs web atau blog yang mereka punya dan secara tidak langsung itu pun termasuk dalam hal promosi.

9. Di zaman milenial seperti saat ini sudahkah BMT Batik Mataram Yogyakarta memanfaatkan peluang untuk melakukan promosi di sosial media! Jenis sosial media apa saja yang digunakan/dimanfaatkan BMT Batik Mataram hingga saat ini?

JAWABAN :

Untuk sosial media kita pun belum memiliki karena dirasa itu belum perlu, namun lagi – lagi kita sering terbantuan oleh mahasiswa – mahasiswi dan siswa – siswi smk yang magang ataupun melakukan penelitian di BMT Batik Mataram ini karena rata – rata mereka aktif di sosial media.

10. Menurut bapak, hambatan – hambatan apa saja yang terjadi dalam upaya BMT Batik Mataram Yogyakarta untuk meningkatkan jumlah nasabah?

JAWABAN :

Karena persaingan antar koperasi diranah finance/ pembiayaan itu memang sangat ketat sekali, di BMT Batik Mataram sendiri kurang lebih ada sekitar 2000 lebih nasabah yang sudah mengajukan pembiayaannya hambatannya adalah apabila itu kita penuhi semua makan kami akan kuawalahan menghadapinya.

11. Lalu, Inovasi seperti apa yang dilakukan BMT Batik Mataram Yogyakarta baru – baru ini dalam menerapkan strategi pemasaran agar dapat lebih unggul dari pesaing – pesaing yang ada ?

JAWABAN :

Salah satu inovasi yang kita lakukan adalah kita telah melakukan kerja sama dengan ADIRA Finance syariah untuk promo pembiayaan motor bekas, umroh, dan uang elektronik. Dan kita juga bekerja sama dengan ASYKI (Asuransi Jiwa) jadi semua nasabah di BMT Batik Mataram Yogyakarta kita asuransikan agar mereka mendapatkan kenyamanan.

Wawancara kepada Bagian Marketing BMT Batik Mataram Yogyakarta

1. Seperti apakah tahap – tahap yang dilakukan marketing dalam hal pemasaran?

JAWABAN :

Pertama kita melakukan analisis data dan tempat yang ingin kita datengin untuk melakukan promosi, lalu kami melakukan sosialisasi langsung ke tengah – tengah masyarakat seperti dipasar – pasar dan mall mall dengan membagikan brosur, kami jga memalukan *door to door* lalu setiap selesai melakukan sosialisasi kami biasanya melakukan evaluasi untuk perbaikan di hari berikutnya.

○ **Strategi Harga**

2. Adakah harga khusus yang ditawarkan oleh marketing kepada nasabah – nasabah tertentu?

JAWABAN :

Kita tidak ada menawarkan harga khusus kepada calon nasabah ataupun nasabah

3. Berapa jumlah minimum untuk seorang yang ingin menabung/ menyimpan uang menggunakan produk wadiah di BMT Batik Mataram?

JAWABAN :

Untuk wadi'ah minimal Rp. 10.000 si anggota atau nasabah sudah bisa membuka tabungan di BMT Batik Mataram Yogyakarta

○ **Strategi Tempat**

4. Apakah BMT Batik Mataram sudah *melayuot* atau menata tempat/kantor dengan baik?

JAWABAN :

Kita sudah menata tempat atau karter dengan sebaik mungkin dan nyaman mungkin untuk karyawan maupun nasabah yang datang.

5. Apa yang dilakukan marketing BMT Batik Mataram dalam memfasilitasi nasabah ataupun calon nasabah yang datang ke kantor BMT Batik Mataram dan fasilitas apa saja yang diberikan?

JAWABAN :

Saat nasabah yang datang kita sambut dengan dengan salam dan senyum, kita berikan minuman, lalu tentu kita tawarkan promosi yang ada atau sedang berlangsung.

6. Dalam hal pemasaran jenis tempat – tempat seperti apa yang dipilih marketing untuk melakukan sosialisasi produk?

JAWABAN :

Selama ini kita mendatangi rumah ke rumah *door to door* , lalu kita melakukan promosi ke tempat tempat ramai seperti pasar dan mall karena dengan ke tempat – tempat seperti itu rasanya lebih efektif.

o **Strategi Promosi**

7. Dalam mempromosikan produk apakah marketing BMT Batik Mataram menggunakan media cetak seperti Koran, majalah, brosur, flyer, baleho, dll?

JAWABAN :

Untuk saat ini kita masih terbatas belum ada promosi yang besar, paling sering kita hanya menggunakan brosur dan bantuan dari anggota – anggota BMT Batik Mataram untuk mempromosikan atau menyebarkan info kepada kaum kerabat mereka.

8. Apakah BMT Batik Mataram Yogyakarta memiliki situs/website resmi seperti lembaga keuangan lain?

JAWABAN :

Untuk saat ini kita belum mempunyai situs web resmi, namun ketika masyarakat atau siapa saja yang ingin mencari tahu informasi mengenai BMT Batik Mataram Yogyakarta melalui internet, informasi itu sudah ada di google karena banyak dari mahasiswa – mahasiswi yang melakukan penelitian di BMT ini berkontribusi dalam memberikan informasi tentang BMT ini di Internet.

9. Di zaman milenian seperti saat ini sudahkah BMT Batik Mataram Yogyakarta memanfaatkan peluang untuk melakukan promosi di sosial media! Jenis sosial media apa saja yang digunakan/dimanfaatkan BMT Batik Mataram hingga saat ini?

JAWABAN :

Untuk kesosial media untuk saat ini kita belum ada dan mungkin kita dalam waktu dekat secara serius kita belum memikirkan hal tersebut.

10. Hambatan – hambatan apa saja yang dialami marketing dilapangan dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah?

JAWABAN :

Yang pertama persaingan antar BMT mapun dengan instansi lain contoh kecilnya saja saat melakukan promosi di pasar – pasar kita sering berbarengan dengan marketing dari BMT lain, jadi kita harus pintar – pintar dalam melakukan analisa tempat maupun data.

11. Inovasi seperti apa yang dilakukan BMT Batik Mataram Yogyakarta agar dapat lebih unggul dari pesaing – pesaing yang ada ?

JAWABAN :

Inovasi yang kita lakukan adalah kita telah melakukan kerja sama dengan ADIRA Finance syariah untuk promo pembiayaan motor bekas, umroh, dan uang elektronik. Dan kita juga bekerja sama dengan ASYKI (Asuransi Jiwa) jadi semua nasabah di BMT Batik Mataram Yogyakarta kita asuransikan agar mereka mendapatkan kenyamanan.

Wawancara Kepada Nasabah simpanan Wadi'ah BMT Batik Mataram Yogyakarta

1. Apakah bapak/ibu memahami apa yang dimaksud dengan produk simpanan wadiah?

JAWABAN :

Setau saya wadiah itu sejenis simpanan titipan sejauh ini itu yang saya pahami.

2. Dari mana bapak/ibu mendapatkan informasi mengenai produk simpanan wadiah di BMT Batik Mataram Yogyakarta pertama kali?

JAWABAN :

Pertama kali saya mendapatkan brosur lalu setelah itu saya datang langsung ke kantor BMT Batik Mataram Yogyakarta kemudian saya dijelaskan oleh karyawan BMT (marketing) mengenai produk simpanan wadiah.

3. Prosedur apa saja yang harus dilakukan untuk menabung pada simpanan wadiah di BMT Batik Mataram Yogyakarta?

JAWABAN :

Prosedur yang saya lalui waktu itu adalah mengisi formulir, menyerahkan foto copy ktp dan pas photo 3x4 2 lembar, kemudian memyetorkan uang saya sebanyak Rp. 100.000.

4. Saat bapak/ibu pertama kali ingin menabung/ menyimpan uang menggunakan produk simpanan wadiah di BMT Batik Mataram berapa jumlah minimal yang harus disetorkan di awal? Dan berapa setoran minimal selanjutnya?

JAWABAN :

Kalau saya tidak salah setoran awal yang harus disetorkan saat menabung dengan produk simpanan wadiah itu hanya sebesar Rp. 100.000 . Dan untuk setoran yang biasa saya lakukan setiap bulannya itu tidak dibatasi, bahkan Rp. 10.000 saja tetap di terima.

5. Apa alasan bapak/ibu lebih memilih menabung di BMT Batik Mataram Yogyakarta ketimbang di tempat lain?

JAWABAN :

Karena disini orangnya ramah – ramah (pelayanannya lebih ramah), disini juga saya tidak perlu mengantri – ngantri seperti ditempat lain misalnya di bank syariah, dan juga karena di BMT Batik Mataram

Yogyakarta tidak ada potongan biaya administrasi, jadi uang yang saya simpan atau titipkan tiap bulannya tidak berkurang jadi uang kita tetap utuh.

6. Fasilitas apa yang diberikan BMT Batik Mataram Yogyakarta saat nasabahnya mendatangi kantor BMT Batik Mataram?

JAWABAN :

Pertama yang saya rasakan adalah nyaman karena orang – orangnya yang ramah dan di kantor BMT Batik Mataram juga sejuk walaupun belum menyediakan AC, fasilitas lain yang saya dapat saat berkunjung ke BMT Batik Mataram Yogyakarta ya seperti di berikan minum baik itu air mineral maupun teh.