

## **PEDOMAN WAWANCARA UNTUK MANAJER**

### **I. Identitas Penelitian**

**Judul Penelitian** : **Strategi Pemasaran BMT Bina Ihsanul Fikri  
Dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan Syariah  
Masyarakat**

**Lokasi Penelitian** : **BMT Bina Ihsanul Fikri Jl.Rejowinangun No.28B  
Kotagede Yogyakarta**

**Peneliti** : **Apriliana Puji Nurcahyani**

**Dosen Pembimbing** : **Safaah Restuning Hayati, Lc., S.E.I., MA.Ek.**

### **II. Identitas Responden**

**Nama** : **Saifu Rijal, S.H., M.M.**

**Jabatan** : **Manajer**

### **III. Daftar Pertanyaan**

1. Apa saja usaha BMT BIF dalam menyediakan akses keuangan kepada masyarakat?
2. Siapa saja target distribusi pembiayaan BMT BIF?
3. Berapa modal yang dibutuhkan BMT BIF dalam memulai operasionalnya?
4. Bagaimana BMT BIF dalam menentukan produk, lokasi operasional, harga dan promosi yang tepat untuk nasabah BMT BIF?
5. Bagaimana BMT BIF mengidentifikasi calon nasabah?
6. Apakah BMT BIF memiliki jaringan kerjasama dengan pihak lain? Kerjasama seperti apa yang dilakukan?
7. Apa yang membedakan BMT BIF dengan lembaga keuangan lain?
8. Apa saja faktor penghambat yang dihadapi BMT BIF?
9. Apa ada rencana untuk membuka cabang di luar Jogja?
10. Bagaimana BMT BIF menangani anggota bermasalah?

## **PEDOMAN WAWANCARA UNTUK MARKETING**

### **I. Identitas Penelitian**

**Judul Penelitian** : **Strategi Pemasaran BMT Bina Ihsanul Fikri  
Dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan Syariah  
Masyarakat**

**Lokasi Penelitian** : **BMT Bina Ihsanul Fikri Jl.Rejowinangun No.28B  
Kotagede Yogyakarta**

**Peneliti** : **Apriliana Puji Nurcahyani**

**Dosen Pembimbing** : **Safaah Restuning Hayati, Lc., S.E.I., MA.Ek.**

### **II. Identitas Responden**

**Nama** : **Muhammad Taufik Kuncoro**

**Jabatan** : **Marketing**

### **III. Daftar Pertanyaan**

1. Apa saja kegiatan usaha dalam memasarkan produk BMT BIF?
2. Siapa saja target pemasaran?
3. Bagaimana cara menarik minat nasabah?
4. Bagaimana BMT BIF meminimalisir biaya operasional?
5. Bagaimana BMT BIF menangani keluhan dari nasabah?
6. Apa saja fasilitas yang bisa diperoleh oleh anggota?
7. Apa yang menjadikan BMT BIF lebih unggul dari lembaga keuangan lain?
8. Apa ada usaha pembinaan bagi anggota?

## **PEDOMAN WAWANCARA UNTUK ANGGOTA BMT BIF**

### **I. Identitas Penelitian**

**Judul Penelitian** : **Strategi Pemasaran BMT Bina Ihsanul Fikri  
Dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan Syariah  
Masyarakat**

**Lokasi Penelitian** : **BMT Bina Ihsanul Fikri Jl.Rejowinangun No.28B  
Kotagede Yogyakarta**

**Peneliti** : **Apriliana Puji Nurcahyani**

**Dosen Pembimbing** : **Safaah Restuning Hayati, Lc., S.E.I., MA.Ek.**

### **II. Identitas Responden**

**Nama** : **Ibu Triyem, Ibu Sri, Bapak Yufizer, Ibu Suparmi,  
Ibu Nurhayati, Ibu Hasma, Ibu Waginem, Ibu  
Pariyah, Ibu Ari, Ibu Esti.**

**Jabatan** : **Anggota BMT BIF Kantor Rejowinangun**

### **III. Daftar Pertanyaan**

1. Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?
2. Apa alasan memilih BMT BIF?
3. Darimana bapak/ibu tau tentang BMT BIF ini?
4. Produk pembiayaan apa yang bapak/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan?
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?
8. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?rumit atau mudah?
9. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bapak/ibu?
10. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?

**PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PIHAK AHLI PEMASARAN  
SYARIAH DAN INKLUSI KEUANGAN SYARIAH**

**I. Identitas Penelitian**

**Judul Penelitian** : Strategi Pemasaran BMT Bina Ihsanul Fikri  
Dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan Syariah  
Masyarakat

**Lokasi Penelitian** : BMT Bina Ihsanul Fikri Jl.Rejowinangun No.28B  
Kotagede Yogyakarta

**Peneliti** : Apriliana Puji Nurcahyani

**Dosen Pembimbing** : Safaah Restuning Hayati, Lc., S.E.I., MA.Ek.

**II. Identitas Responden**

**Nama** : Syarif As'ad, S.EI., MSI.

**Jabatan** : Dosen Prodi Ekonomi Syariah Universitas  
Muhammadiyah Yogyakarta

**III. Daftar Pertanyaan**

1. Apa yang bapak ketahui tentang pemasaran syariah dan pemasaran konvensional?
2. Apa tujuan dari strategi pemasaran syariah tersebut?
3. Menurut bapak, tolak ukur pemasaran syariah yang dapat dikatakan efektif atau berhasil seperti apa?
4. Apa yang bapak ketahui tentang inklusi keuangan syariah?
5. Siapa saja atau pihak mana saja yang
6. Bagaimana mewujudkan inklusi keuangan syariaiah yang tepat?

## TRANSKIP WAWANCARA

### **A. Manajer BMT BIF kantor Rejowinangun: Bapak Saifu Rijal, S.H., M.M. (Kamis, 9 Agustus 2018 pukul 08.14)**

1. Apa saja usaha BMT BIF dalam menyediakan akses keuangan kepada masyarakat?

Di bmt bif untuk melayani anggota dalam hal khususnya permodalan ada beberapa akses dana yg pertama dari dana anggota sendiri dari simpanan wajib simpana sukarela, simpanan berjangka selain itu juga ada dana dari luar dana dari lembaga penyalur dana bergulir dari perbankan syariah juga ada dalam rangka melayani anggota.

2. Siapa saja target distribusi pembiayaan BMT BIF?

Target distribusinya semuanya untuk anggota BMT BIF. Kriteria anggota memenuhi kriterianya dalamnya ada semacam ada pengajuan untuk apa tujuannya untk apa, jumlah berapa jangka waktunya berapa, dari aplikasi tadi kita silaturahmi untuk mencocokkan data

3. Berapa modal yang dibutuhkan BMT BIF dalam memulai operasionalnya?

Dulu awalnya 2.250.000. Ya sebenarnya mbak, emang sih kalo dari modal 2 jt terus bisa ratusan milyar seperti ini, yg pertama kalok kuncinya itu kita merekrut SDM yg bener-bener amanah mbak, sekarang mohon maaf saya melihat lembaga-lembaga lain yg jatuh disebabkan SDM yg tidak

amanah kemudian pemilihan strategi tepat itu jug berpengaruh. kalo kita tes karyawan baru salah satu syarat karyawan itu harus punya jiwa sosial, sekarang marketing tapi dikampungnya blas ra tau metu pergaulannya kurang itu kan sulit to berkembang, sebenarnya aspeknya kecil-kecil tapi dari kecil itu bisa berkembang

4. Bagaimana BMT BIF dalam menentukan produk, lokasi operasional, harga dan promosi yang tepat untuk nasabah BMT BIF?

Untuk produk ya dari kita silaturahmi tadi setelah bertemu ketempat anggota tadi, penguannya untuk apa biar penggunaanya pas, sesuai kebutuhan dan peruntukan. Kita juga ada pembiayaan Al qardh, jadi itu mengembalikan pokok saja juga dianjurkan ngasih semacam ZIS (Zakat, Infak, Sodaqoh), itu seikhlasnya tapi yang jelas harus pokoknya. Kalo anggunannya jaminan tunjuk, cuman menunjukkan jaminan saya perabot atau sepeda. Untuk wilayah pemasarannya kita di masih di seputar Jogja, kita di setiap pintu masuk Jogja ada, jadi kalo BIF itu disetiap pintu masuk Jogja itu ada jadi dari Klaten mau ke Prambanan itu ada dari Magelang mau masuk Jogja itu ada dari Parangtritis ada, itu kan menjadi promosi yg luar biasa orang-orang kan mikir kok ini BIF dimana-dimana ada seperti itu kan orang-orang jadi yakin. Kalo untuk promosi ya kita dari personal ke personal jejaring komunitas ke media cetak elektronik sosial media terus brosur-brosur.

5. Bagaimana BMT BIF mengidentifikasi calon nasabah?

Ya kita dri awal berperasangka baik bahwa hampir 98% anggota adalah jamaah masjid, biasanya kan kita di form ada persetujuan atau mengetahui takmir masjid

6. Apakah BMT BIF memiliki jaringan kerjasama dengan pihak lain?Kerjasama seperti apa yang dilakukan?

Kerjasama dengan bank syariah untuk pembiayaan karena kebutuhan dari BMT BIF untuk melayani anggota itu kurang, sehingga BMT BIF mengakses dana dari Bank Umum Syariah untuk menambah dana biar anggota bisa terus terlayani

7. Apa yang membedakan BMT BIF dengan lembaga keuangan lain?

Kalo kita kan badan hukumnya koperasi, kalo BPR dan Bank kan PT kan jadi secara regulasi kalo BMTkhsusus ke anggota kalo bank kan bisa ke umum. Terus kita basisnya syariah untuk akad kita pakai prinsip syariah jadi tidak ada riba atau bunga, syarat-syaratnya juga lebih mudah dibandingkan dengan bank umum.

8. Apa saja faktor penghambat yang dihadapi BMT BIF?

faktor penghambat kalo dari saingan mungkin karena regulasi pemerintah yg membuka sector-sektor mikro, bank umum membuka mikro itu kan istilahnya bagi BMT dana terbatas sedangkan kalo bank kan dana tidak terbatas, jadi bank umum buka pembiayaan mikro sehingga mereka

menyalurkannya tidak hati-hati, banyak kasus bank mikro pada tutup karena tadi tidak hati-hati dalam penyaluran

9. Apa ada rencana untuk membuka cabang di luar Jogja?

Kalo saat ini belum ada rencana buka cabang ke luar Jogja, karena keputusan anggota itu masih menginginkan bahwa kantor untuk BMT BIF masih di wilayah DIY. Itu ya karena nanti kalo diluar DIY, disamping perijinan, efisien efektif ya dirasa belum, karena badan hukum BMT adalah koperasi sehingga apapun yg akan dilakukan harus atas persetujuan anggota-anggota BMT.

10. Bagaimana BMT BIF menangani anggota bermasalah?

Kita ya ada anggota yang bandel, ya kita ngatasinnya melalui pendekatan persuasif kita sadarkan bahwa anggota tersebut masih punya kewajiban yg harus di selesaikan di BMT BIF, sampai akhirnya kalo sampe beberapa kali tidak bisa ya kita terpaksa menjual agunan yang ada di BMT BIF. Pembiayannya diselesaikan dahulu dilihat persoalannya, kedepannya untuk pengajuan semua bisa.

**B. Wawancara Marketing BMT BIF kantor Rejowinangun: Bapak Muhammad Taufik Kuncoro (Sabtu, 11 Agustus 2018 pukul 08.30).**

1. Apa saja kegiatan usaha dalam memasarkan produk BMT BIF?

Kalo usahanya ya hampir sama dengan semua lembaga, promosi gitu ya, kalo yg normal ya kita nyebar brosur kemudian kita budayakan semua marketing jadi kalo dulu ada program anu apa tiap hari satu marketing satu



nasabah baru setiap hari. Jadi marketing tu kan punya kebebasan artinya yg memasarkan BIF ini ya marketing jadi marketing tu bekalnya bisa brosur bisa surat kerjasama resmi jdi masuk ke sekolah-sekolah masuk ke lembaga-lembaga seperti itu, terus juga kita punya anu mbak punya tokoh market artinya satu misal di daerah tertentu kita megang satu orang satu orang itu sudah nasabah kita, tugasnya dia itu ikut menyampaikan ke orang lain gitu lo, jadi kalo orang itu udah lama ikut BIF terus kalo ada orang lewat atau ketemu dengan beliau ikut ditawari gitu lo, tapi kita punya tindakan lebih pada orang itu mungkin rapat RAT kita undang mungkin ada bingkisan tiap bulan. Tapi yg utama itu marketing.

## 2. Siapa saja target pemasaran?

Kalo BMT itu mikro kecil jadi ya target kita anu pengusaha-pengusaha mikro kecil di Jogja itu, pengusaha-pengusaha kecil sudah kita wujudkan hampir di semua pasar, di Jogja pasti ada BIF itu. Walaupun beberapa ya setahun ini pembiayaan kita besar-besar tidak hanya 4 juta 5 juta ke pedagang asongan pedagang pasar itu, kita 100 juta 150 juta itu ya ada tapi jangan sampai mengalahkan pengusaha-pengusaha kecil tadi.

## 3. Bagaimana cara menarik minat nasabah?

cara menarik minatnya ya nganu mbak itu pinter-pinter marketing sebenarnya, marketing harus tau tentang BIF itu sendiri karena kompetitor kita banyak sekali mbak, bagaimana kita melobi bagaimana meyakinkan BIF itu aman buat nabung, bagaiman kita meyakinkan bahwa BMT BIF

itu bagi hasilnya kompetitif dengan yg lain kalo misal mau pinjam gitu ya, kemudian sudah berprestasi nasional dan lain-lain, itu saya pikir berpengaruh karena apa karena banyak BMT yg nakal yang banyak kayak gitu tapi berguguran, nah jangan sampai orang menganggap BMT BIF tu sama dengan yang lain

4. Bagaimana BMT BIF meminimalisir biaya operasional?

Kalo itu anu mbak sebenarnya kalo biaya operasional kita besar tapi pendapatan kita besar itu kan gak papa seperti itu tapi kalo meminimalisir biaya itu setiap kantor harus ada audit setiap 3 bulan sekali itu jadi kalo memang contoh setiap kebijakan cabang itu pusat harus tau mbak karena cabang BIF banyak kemudian kegiatan-kegiatan opo yo yg mungkin dianggap mereka kecil kita gak tau ya kita biarkan misal kayak listrik atau untuk bonus karyawan itu yg ngatur pusat gitu jadi kayak biaya-biaya kayak gitu sudah terkontrol sistem sebenarnya mbok arep gedene opo biaya asal pendapatan kita lebih tinggi itu gak papa mbak. Kalo untuk bagi hasil dan semacamnya itu berdasarkan akad mbak sebenarnya kalo seperti musyarakah dan lain-lain itu anu mbak kita gak menentukan bagi hasil tapi kesepakatan, pak tak silihi duit semene iki arep tok nggo usaha iki sesok kiro-kiro usahamu mlaku koe gelem ngenei aku piro, nah itu kesepakatan mbak, kalo murabahah atau jual beli itu kita sudah patok 1,5- 2% per bulan gitu, jadi kalo koe tak silihi duit sejuta umpamane koe sesasine ngenei aku

piro bu, nek 30 ribu pie bu, oh kelarangan yowes 20 ribu, jadi satu juta kita kasih modal para pedagang itu dia tiap bulannya ngasih kita 20 ribu.

5. Bagaimana BMT BIF menagani keluhan dari nasabah? Keluhan seperti apa yang sering muncul?

Biasa kayak gitu, pasti ada seperti itu, tapi kita tetep berpegang pada SOP yang ada disini gitu, misal contoh administrasi kita sudah kasih murah tapi kok ada yang protes kok mahal banget, ya kita udah berpegang pada SOP yg ada di kantor, jadi kalo ada apa-apa kalo ada kesalahan itu bukan salah kita, kecuali kalo bagi hasil di kantor ditentukan segini kok sama marketing ada yang nawar sama dia dikasih ya itu salah marketing. Kalo ada anggota yang macet ya itu kan kita liat alesannya apa dulu, sepakat segini kok akhirnya dia gak mau, kan kita ini ya sistemnya kekeluargaan ya mbak, jadi memang karena mungkin usahanya itu lagi sepi atau usahanya gak jalan atau mohon maaf mungkin kebutuhannya mendesak, orang tuanya sakit atau anaknya sakit spt itu ya kita mengikuti aja artinya jangan sampe kita rugi banyak yg jelas kekeluargaan

6. Apa saja fasilitas yang bisa diperoleh oleh anggota?

Fasilitasnya, modal itu jelas nggih itu kalo yg pinjaman, kemudian antar jemput angsuran misal kita pencairan telpon nggih saat pencairan minta pengajuan 20juta misal, cukup ngirim KTP nanti uang kita anter terus gak perlu ke kantor, fasilitas seperti itu apa ya yg justru itu walaupun kita mahal tapi dengan kita mau ambil tiap minggu tiap bulan malah terasa

banget kekeluargaan karena sering ketemu, pokoknya kita siap 24 jam nonstop kita siap panggilan kapan aja

7. Apa yang menjadikan BMT BIF lebih unggul dari lembaga keuangan lain?

Wah susah ini mbak. Tapi ya saya pikir yg selama ini membuat BMT BIF lebih dikenal itu karena bisa bertahan ketika krisis 98 banyak lembaga yg ambruk karena ekonomi, BIF bisa bertahan kemudian berapapun dana yg dibutuhkan anggota BIF selalu ada, ada beberapa lembaga yang anggotanya butuh dana tapi gak siap Insya Allah BIF selalu ada, kemudian untuk tabungan kalo mau ambil bisa itu kan haknya dia itukan nanti pengaruh kredibilitas juga to

8. Apa ada usaha pembinaan bagi anggota?

Untuk usaha-usaha kecil kita ada pembinaan ya jadi kita pembinaannya monitoring tiap 3 bulan sekali monitoring itu ya, ngopo buk kok ra diundakke pembiayaanne, ngopo kok seret pembiayaanne. Iki karang le buang dagangan angel, gini gini. Usaha apa to, didelok-didelok, kita syukur bisa bantu. Kayak gitulah sedikit banyak jadi kita bina mbak carane ngenten bu. Jangan sampe mereka macet tapi kita diam saja

**C. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Triyem (Sabtu, 11 Agustus 2018, pukul 10.03)**

1. Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?

udah lama mbak sekitar tahun 2012 gitu, terus sekarang mau ngajuin lagi buat pembiayaan usaha,

2. Apa alasan memilih BMT BIF?  
soalnya disini tu pelayanannya cepet terus ya memuaskan juga
3. Darimana bpk/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
Dari temen udah pernah ke sini terus saya ditawarin
4. Produk pembiayaan apa yang bpk/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?  
Produk apa ya mbak, e buat pembiayaan sih kalo saya. Jumlahnya 10 juta
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
Sangat memuaskan, pelayanannya lebih cepet dari bank
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?  
Fotokopi ktp suami istri, kartu keluarga terus sama jaminan.  
Prosedurnya disini mudah cukup isi formulir sama fotokopi ktp suami istri, kartu keluarga terus sama jaminan. Pencairan juga cepet, beda sama di BRI lama nunggu satu minggu terus nunggu sebulan baru cair
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?  
Cepet kok ini langsung cair mau ambil hari ini
8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?  
Udah sesuai buat usaha saya
9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?  
Ada, kan kemarin ngajuin buat usaha warung juga. Saya punya warung juga deket rumah

**D. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Bapak Yufizer (Kamis, 6 September 2018 pukul 10.43)**

1. Sudah berapa lama bpk/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?  
Wah udah lama, ya sudah sepuluh tahun ya kurang lah
2. Apa alasan memilih BMT BIF?

Ya karena gampang, maksudnya prosesnya lebih gampang gak ribet  
haha

3. Darimana bpk/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
e tau dari teman, ada yang nawarin di pasar dia udah ke BMT terus saya ikut
4. Produk pembiayaan apa yang bpk/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?  
e ya pembiayaan buat usaha buat jualan, dananya dari BMT semua
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
Wah pelayanannya sangat bagus, ramah ya memuaskan enaknye kalo di BIF kan kita yang disamperin jadi masih bisa sambil jualan, kalo ke kantornya saya gak ada waktu
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?  
Prosedurnya ya gampang. Syarat-syaratnya ya itu ktp, kk, terus jaminan
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?  
Paling 3 hari doang terus saya ngambil ke sana
8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?  
Sudah sesuai
9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?  
Peningkatan ya ada, gak banyak dikit-dikit dulu tapi ya lumayan lah

**E. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Sri (Kamis, 6 September 2018 pukul 11.00)**

1. Sudah berapa lama bpk/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?  
wes piro yo, yowes sue 8 tahunan koyone mbak
2. Apa alasan memilih BMT BIF?  
Pelayanannya cepet

3. Darimana bpk/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
E taunya dari kui marketing terus sama ya brosur juga dikasih
4. Produk pembiayaan apa yang bpk/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?  
E modalle 100% seko BMT mbak 4 juta
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
Pelayanan enak, ramah cepet
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?  
Syaratte fotokopi ktp, fotokopi kk, jaminan
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?  
Enggak lama caire paling seminggu
8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?  
sudah sesuai
9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?  
Peningkatan ada, bien cuma ikan asin terus sekarang nambah lele

**F. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Suparmi (Jumat, 7 September 2018 pukul 10.20)**

1. Sudah berapa lama bpk/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?  
Ket BIF ada mbak, nek dietung hampir rong puluh tahunan mbak malah lebih
2. Apa alasan memilih BMT BIF?  
Karena dulu kantornya ngontrak disebelah pasar sini jadi enak gak jauh, terus sekarang kan bikin kantor baru tapi masih bisa dijangkau, masnya juga bisa nyamperin ke pasar
3. Darimana bpk/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
Ke BIF kan karena dulu kantornya ngontrak disebelah pasar sini jadi

enak karena gak jauh, terus sekarang kan bikin kantor baru tapi masih bisa dijangkau, masnya juga bisa nyamperin ke pasar

4. Produk pembiayaan apa yang bpk/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?  
Pembiayaan buat modal jualan, e ngajuine 4 juta sama 2,5 juta
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
pelayanannya ramah, bagus gitu sama apa ya cepet juga
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?  
Fotokopi ktp, fotokopi kk, fotokopi jaminan bpkb
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?  
Yah sekitar 5 hari
8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?  
Sudah sesuai
9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?  
Alhamdulillah ada peningkatan

**G. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Nurhayati (Jumat, 7 September 2018 pukul 10.35)**

1. Sudah berapa lama bpk/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?  
aku ket 2005 po yo, ket kantore ng kene lo mbak, ket isih ng kene kae mbak
2. Apa alasan memilih BMT BIF?  
Karena syariah mbak, dulu wes tau ke BRI , tapi nganu e mbak nabung tapi cuman sebentar
3. Darimana bpk/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
Dari mbak marketing nawarin ke sini
4. Produk pembiayaan apa yang bpk/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?



Pembiayaan 7 sama 3, musyarakah dulu pernah sama mudharabah

5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?

Pelayanannya bagus, cepet, ramah enak saya gak usah ke BMT, kalo butuh apa-apa tinggal telfon ke masnya seumpamanya mau ambil berapa gitu terus langsung dianter kesini atau mau nabung juga gak perlu ninggal dagangan

6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?

syaratnya fotokopi ktp suami istri, fotokopi kartu keluarga, sama jaminan BKPB udah itu aja terus nanti diproses.

7. Berapa lama waktu pencairan dananya?

Nggak lama kok itu paling minggu iki ngajuin minggu depan wes cair

8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?

Sudah sangat sesuai ya, soalle kalo dulu nanya-nanya di arahin sama marketing, nek ngangsur itu gimana syaratnya gimana gitu dikasih tau, nk umpamane bulan iki ra iso ngangsur dijupuk seko tabungan 'bu angsuran bulan ini tak ambil saking tabungan nggih' kayak gitu mah enak mbak

9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?

Ada mbak, ada kemajuan

**H. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Hasma (Jumat, 7 September 2018 pukul 11.00)**

1. Sudah berapa lama bpk/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?

udah berapa ya, e dari tahun 2005 apa 2006 ya, ya sekitar 2006 mbak

2. Apa alasan memilih BMT BIF?

deket tempat jualan

3. Darimana bpk/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
dulu kan ini ada kayak tabungan anak gitu kan di TPA trs ya saya ikutan juga
4. Produk pembiayaan apa yang bpk/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?  
Modal jualan 5 jt buat 4 bulan
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
Marketing cocok, pelayanan mudah
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?  
Pake fotokopi ktp, kartu keluarga. Bpkb enggak mbak saya pakenya itu e surat keterangan usaha. enggak susah.
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?  
Kalo kita syarat-syaratnya sudah selesai semua langsung cair paling 3 sampai 4 hari
8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?  
Sudah sesuai, dulu juga pas mau ambil dikasih saran sama sana
9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?  
ada, awal pembiayaan dulu buat nambah dagangan terus alhamdulillah lancar, terus ngajuin lagi lima juta buat nambah dagangan lagi disamping situ, dulu kan dagangannya cuman dikit cuman disini aja sekarang bisa nambah lagi

**I. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Waginem (Jumat, 21 September 2018 Pukul 09.15)**

1. Sudah berapa lama bpk/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?  
piro yo mbak, e paling 20 tahunan luwih
2. Apa alasan memilih BMT BIF?  
e angsuranne murah terus saget dianter

3. Darimana bapak/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
dari ini e bakul-bakul sini sek pun ten Bmt terus ditawari kalih mase
4. Produk pembiayaan apa yang bapak/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?  
opo yo mbak, yo mik nggo modal tambah-tambah. 3.5 juta saking bmt
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
pelayananne apik, ramah. Enggih riyen dinei ngerti pembiyaanne  
nopo, syaratte nopo
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan  
pembiayaan di BMT BIF  
fotokopi ktp, kk, jaminan
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?  
cepat iki mbak, yo seminggunan
8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan  
bapak/ibu?  
Sampun cocok niki
9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?  
nggih enten, soyo mundak

**J. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Esti (Jumat, 21 September 2018 Pukul 09.31)**

1. Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?  
Sudah dari 2010 ya kira-kira udah mau 8 tahun
2. Apa alasan memilih BMT BIF?  
Saya milih BMT BIF karena letaknya dekat sama rumah saya jadi gak  
butuh waktu lama
3. Darimana bapak/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
Dikasih tau temen sama dari brosur
4. Produk pembiayaan apa yang bapak/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?

Buat beli motor buat bawa barang. Dulu harganya masih 12.600.000

5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
Bagus, cepet terus gak susah juga
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?  
Ya sama sih mbak isi formulir terus sama ngasih fotokopi ktp, fotokopi kartu keluarga sama jaminan
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?  
itu saya sekitar satu minggu apa dua minggu
8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?  
Alhamdulillah sudah mbak
9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?  
Ada, kalo dulu kan gak bisa ambil banyak buat jualan sekarang bisa bawa banyak

**K. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Pariyah (Jumat, 21 September 2018 Pukul 09.47)**

1. Sudah berapa lama bpk/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?  
Udah dari tahun 2003
2. Apa alasan memilih BMT BIF?  
Saget dianter gak usah ke BMT
3. Darimana bpk/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
Ditawarin sama marketingnya
4. Produk pembiayaan apa yang bpk/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?  
Buat nambah dagangan, 3 juta
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
Apik, ramah mau nyamper ke pasar

6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?  
Yo kira-kira seminggu kalo dari ngajuin
8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?  
Sampun sesuai
9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?  
Ada mbak yo lumayan

**L. Wawancara dengan Anggota BMT BIF: Ibu Ari (Jumat, 21 September 2018 Pukul 10.20)**

1. Sudah berapa lama bpk/ibu menjadi nasabah di BMT BIF?  
Udah mau 7 tahun kayaknya, saya nabung sama pembiayaan
2. Apa alasan memilih BMT BIF?  
karena murah terus tanpa bunga
3. Darimana bpk/ibu tau tentang BMT BIF ini?  
Dari brosur sama sering lewat sana
4. Produk pembiayaan apa yang bpk/ibu gunakan? Berapa jumlahnya?  
pembiayaan buat beli mesin parut, 2.5 juta
5. Bagaimana pelayanan yang ada di BMT BIF?  
Bagus, cepet
6. Apa saja syarat-syarat yang diajukan? Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan di BMT BIF?  
Ngisi formulir terus nanti ngasih fotokopi ktp suami istri, fotokopi kartu keluarga, sama jaminan
7. Berapa lama waktu pencairan dananya?

Nggak sampe dua minggu mbak dari ngajuin sama ngasih surat-surat terus nunggu dikabarin

8. Apa produk yang ditawarkan BMT BIF telah sesuai dengan kebutuhan bpk/ibu?

Sudah sesuai

9. Apa ada peningkatan dari segi usaha setelah mengajukan pembiayaan?

Ada mbak, dulu cuman usaha parut terus nambah jualan galon.

## DOKUMENTASI



Foto bersama Manajer BMT BIF Kantor Rejowinangun



Foto bersama Marketing BMT BIF Kantor Rejowinangun



Foto dengan anggota BMT BIF Kantor Rejowinangun



Foto dengan anggota BMT BIF Kantor Rejowinangun



Foto dengan anggota BMT BIF Kantor Rejowinangun



Kantor BMT BIF Rejowinangun



## **RIWAYAT HIDUP**

### **DATA PRIBADI**

Nama : Apriliana Puji Nurcahyani  
Tempat/Tanggal Lahir : Kulon Progo, 7 April 1996  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Alamat : Sukoponco, Sukoreno, Sentolo, Kulon Progo  
No.Telepon : 083195717819  
Email : aprilianapuji74@gmail.com

### **RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. TK ABA Sukoponco
2. SD Negeri Kalimenur
3. SMP Negeri 1 Sentolo
4. SMA Negeri 1 Sentolo
5. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



**KSP SYARI'AH**  
**BMT 'BINA IHSANUL FIKRI'**  
 Badan Hukum No. 159/BH/KWK.12/V/1997. Tgl. 17 Mei 1997



**SURAT KETERANGAN**

No : 52/SK/BMTBIF/XI/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Ridwan, SE.M.Ag  
 Jabatan : Ketua BMT Bina Ihsanul Fikri  
 Alamat : Jl. Rejowinangun No 28 B Yogyakarta

Menerangkan bahwa :

Nama : Apriliana Puji Nurcahyani  
 NIM : 20140730174  
 Instansi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Telah melakukan Penelitian di BMT Bina Ihsanul Fikri dengan judul "***Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan Syariah Masyarakat***" Sebagai prasyarat untuk kelulusan.

Demikian Surat keterangan ini , semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.



Yogyakarta, 16 November 2018

M. Ridwan, SE.M.Ag  
 Ketua