

## LAMPIRAN

Percakapan saat wawancara dengan Uffah, teller sekaligus marketing BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati

Lusi : “Assalamu’alaikum wr. wb

Perkenalkan saya Lusiana Yulisma Dewi, mahasiswi dari UIN Walisongo, ingin meminta waktu Mbak Uffah sebentar untuk melakukan wawancara. Apakah Mbak Uffah bersedia?”

Uffah : “Wa’alaikumsalam wr.wb, iya silahkan.”

Lusi : “Langsung saja ya Mbak, saya ingin bertanya mengenai produk-produk yang ada di BMT Harapan Umat. Produk apa yang paling diminati oleh masyarakat?”

Uffah : “Di sini produk yang paling laris diminati masyarakat yaitu produk sirela. Karena sistemnya mudah dan tidak memberatkan.”

Lusi : “Bagaimana ketentuan sirela itu, Mbak?”

Uffah : “ketentuannya itu mudah kalau ingin membuat sirela baru syaratnya fotocopy KTP/SIM yang berlaku, mengisi formulir permohonan keanggotaan, mengisi formulir aplikasi simpanan. Setoran pertama minimal Rp 10.000, setoran selanjutnya minimal Rp 1.000,-“

Lusi : “Selain dikarenakan prosedurnya yang mudah, apakah ada lagi fitur-fitur menarik dari sirela yang membuat asyarakat tertarik untuk menggunakan sirela?”

Uffah : “Simpanan ini dapat diambil oleh anggota yang bersangkutan sewaktu-waktu selama jam operasional, kemudian dari pihak BMT menyediakan layanan antar jemput dan sirela ini dapat dijadikan jaminan pembiayaan dan ada hadiah menarik untuk simpanan baru.”

Lusi : “Hadiah menarik yang seperti apa yang diberikan kepada anggota baru, Mbak?”

Uffah : “Biasanya sembako serta barang kebutuhan rumah tangga seperti minyak goreng. Karena biasanya ibu-ibu pedagang pasar suka dengan hadiah sembako seperti itu.”

Lusi : “siapa yang menjadi sasaran utama dalam pemasaran sirela ini?”

Uffah : “Yang menjadi sasaran utama yaitu pedagang-pedagang di pasar, ibu rumah tangga dan pengusaha di dekat kantor sini. Seperti pasar Sleko, pasar Rogowangsan, pasar Garuda. Dari ibu rumah tangga, pengusaha lalu ke pedagang-pedagang di pasar, nantinya pasti akan disebar dari satu orang ke orang lainnya.”

Lusi : “Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan BMT Harapan Umat KCP Sleko ini dalam memasarkan sirela?”

Uffah : “Dengan cara mengenal dahulu bagaimana masyarakat tersebut dan bagaimana latar belakangnya. Ditentukan dahulu mau memasarkan produk di mana, siapa yang mau diproses, setelah itu baru kemudian kita kenalkan sirela kepada mereka dengan cara membuka pasar, ya itu tadi, menawarkan produk dengan membagikan sembako serta barang kebutuhan rumah tangga untuk menarik anggota baru. Selain itu promosi juga dilakukan melalui brosur dan spanduk yang disebarakan ke beberapa wilayah.”

Lusi : “Apa yang membedakan strategi pemasaran yang digunakan BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati ini dengan BMT-BMT lainnya?”

Uffah : “Kami menyediakan layanan jemput bola ke rumah anggota atau ke pasar untuk melayani pembuatan SIRELA baru, penyeteroran maupun penarikan. Dari ibu rumah tangga, pengusaha lalu ke pedagang-pedagang di pasar, nantinya pasti akan disebarakan dari satu orang ke orang lainnya. Selain itu kami lebih memprioritaskan kepuasan anggota melalui pelayanan yang kami berikan. Seperti sikap sopan santun kami terhadap anggota, menjaga hubungan baik dengan anggota dan pelayanan yang cepat dan tanggap terhadap anggota.”

Lusi : “mengapa memilih strategi pemasaran seperti itu?”

Uffah : “karena untuk efisiensi. Pasti banyak orang yang ingin menabung namun terkendala dengan waktu. Sebagian besar dari mereka tidak punya banyak waktu untuk datang ke kantor untuk menabung. Jadi kami menilai ini sebagai peluang kami untuk menarik minat menabung mereka menggunakan strategi pemasaran tersebut.”

Llusi : “Apa yang dilakukan BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati ini agar produk sirela tetap banyak diminati dan menjadikan BMT Hrapan Umat KCP Sleko Pati ini tetap unggul dan diminati masyarakat meskipun banyak BMT lain yang juga menawarkan produk tabungan?”

Uffah : “Kita harus tau kelebihan dan kekurangan produk kita. Juga harus bisa membaca peluang dan tantangan. Dengan begitu produk akan tetap survive. Dalam pemasaran, kita memprioritaskan kepuasan nasabah, karena nasabah yang puas akan menjadi loyal, dan dari kepuasan nasabah nantinya akan tercipta promosi dari mulut ke mulut dari satu nasabah ke nasabah yang lain sehingga ini akan meningkatkan citra baik BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati di masyarakat, di mana citra yang baik ini akan menghilangkan pandangan negatif masyarakat terhadap BMT. Selain citra yang baik, pengelolaan yang baik pun diperlukan melalui sumber daya yang profesional dan amanah agar masyarakat akan lebih percaya terhadap BMT dan memilih BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati. Sebuah perusahaan akan berhasil jika memiliki sumber daya yang paling sesuai dan

paling baik untuk usaha dan strateginya. BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati memiliki sumber daya yang terus berupaya untuk memberikan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Dibanding para pesaingnya, BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati memiliki kelemahan di bidang infrastruktur, namun unggul dalam hal pelayanan baik pelayanan di kantor maupun pelayanan terhadap nasabah ketika melakukan pemasaran serta budaya organisasi yang dimilikinya.”

Lusi : “Oh, seperti itu ya Mbak? Lantas, kendala apa saja yang dihadapi BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati ini dalam memasarkan produk sirela ini?”

Uffah : “Sulitnya marketing dalam mempromosikan produk SIRELA pada BMT Harapan Umat adalah kurangnya pengetahuan masyarakat akan adanya BMT, serta keyakinan masyarakat untuk menipiskan uangnya di BMT. Karena sebagian masyarakat masih beranggapan BMT mudah mengalami kerugian dan bangkrut.”

Lusi : “Lantas apa yang dilakukan BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati dalam menghadapi kendala tersebut?”

Uffah : “kita perlu menjelaskan secara menyeluruh mengenai produk kita, selain itu kita harus membuat masyarakat percaya dengan BMT Harapan Umat. Seperti tadi, memprioritaskan kepuasan nasabah, karena nasabah yang puas akan menjadi loyal, dan dari kepuasan nasabah nantinya akan tercipta promosi dari mulut ke mulut dari satu nasabah ke nasabah yang lain sehingga ini akan meningkatkan citra baik BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati di masyarakat, di mana citra yang baik ini akan menghilangkan pandangan negatif masyarakat terhadap BMT.”

Lusi : “Baik Mbak, terimakasih atas ilmu dan waktu yang sudah diberikan. Mohon maaf sudah mengganggu waktu istirahatnya. Wassalamu’alaikum wr. wb.”

Uffah : “Iya sama-sama, wa’alaikumsalam wr. wb.”

Percakapan saat wawancara dengan Eko Yuli Setyawan, Koordinator Cabang  
BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati

Lusi : “Assalamu’alaikum wr. wb Perkenalkan saya Lusiana Yulisma Dewi, mahasiswi dari UIN Walisongo, ingin meminta waktu Mas Eko sebentar untuk melakukan wawancara. Apakah Mas Eko bersedia?”

Eko : “Wa’alaikumsalam wr.wb, iya Mbak silahkan.”

Lusi : “Saya ingin bertanya mengenai produk-produk yang ada di BMT Harapan Umat. Produk apa yang paling diminati oleh masyarakat?”

Eko : “Dari sekian banyak produk BMT Harapan Umat, yang paling laris serta paling banyak diminati masyarakat adalah produk sirela. Produk sirela banyak diminati karena setoran awal terbilang murah, yaitu sebesar Rp 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp 1.000,- sesuai dengan kemampuan anggota sehingga tidak memberatkan dan dapat diambil sewaktu-waktu. Selain itu, sirela bebas biaya administrasi bulanan, dan bagi hasil dihitung atas dasar rata-rata saldo harian dan diberikan setiap bulan.”

Lusi : “Mengenai sasaran utama pemasaran sirela ini apakah sama dengan yang dijelaskan Mbak Uffah tadi, Mas?”

Eko : “Iya sama. Strateginya pun sama. Hanya saja untuk hambatan yang dihadapi, saya ingin menambahi sedikit.”

Lusi : “Baik mas, silahkan.”

Eko : “Untuk hambatan ada dua yakni hambatan dari BMT sendiri dan hambatan dari masyarakat. Untuk hambatan dari BMT yaitu terbatasnya sarana pemasaran dan pelayanan di kantor BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati ini. Misalnya dalam penyebaran brosur, brosur yang tersedia di kantor BMT Harapan Umat sangat sedikit sehingga ketika hendak melakukan pemasaran, marketing harus ke kantor pusat terlebih dahulu untuk mengambil brosur, dan terkadang stok brosur di kantor pusat pun juga terbatas. Jika ada anggota yang datang ke kantor untuk melakukan penyetoran atau pembukaan rekening baru sirela dan nasabah tersebut meminta brosur, maka teller BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati terkadang harus meminta maaf kepada anggota karena terbatasnya brosur yang tersedia dan memberikannya kepada anggota ketika sudah ada tambahan brosur dari kantor pusat. Selain brosur, hambatan lainnya adalah tidak adanya mesin printer di kantor BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati yang digunakan untuk melayani anggota yang memiliki sirela pusat. Sehingga jika ada anggota yang memiliki sirela pusat dan menabung di kantor BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati harus menunggu satu hari untuk mendapatkan *print out* rincian tabungannya. Kalau hambatan

dari masyarakat, yaitu banyaknya masyarakat yang tidak mudah percaya dengan BMT, karena masih melekat citra negatif dalam masyarakat. Mereka beranggapan BMT tidak seaman bank dalam mengelola uang masyarakat karena banyak BMT dan koperasi yang koleps.”

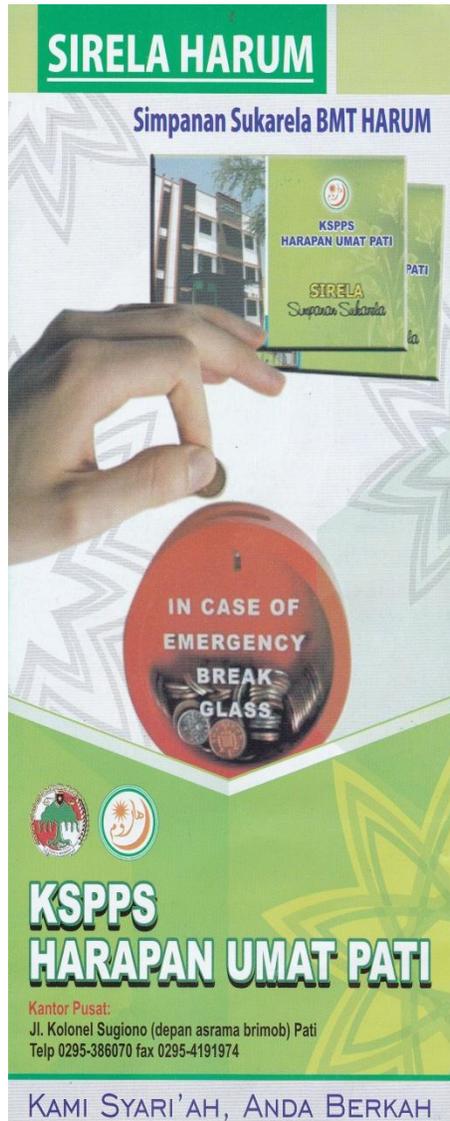
Lusi : “Lalu bagaimana cara BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati menghadapi kendala-kendala ini, Mas?”

Eko : “Untuk menyiasati keterbatasan brosur, Mbak Uffah biasanya akan menjelaskan dengan lisan mengenai ketentuan dan keunggulan sirela kepada anggota dengan menunjukkan contoh tabungan sirela, agar tanpa brosur pun anggota mengetahui karakteristik dan keunggulan sirela, jadi pemasaran tetap dapat berjalan. Kalau untuk masalah mesin print tadi, biasanya Mbak Uffah akan bertanya kepada anggota apakah ingin dibuatkan sirela pasar atau sirela pusat dengan menjelaskan kelemahan sirela pusat tersebut, dan jika anggota tersebut ternyata tidak keberatan dengan ketentuan tersebut, maka akan dibuatkan sirela pusat. Biasanya jika anggota merasa keberatan untuk menunggu satu hari, mereka akan memilih dibuatkan sirela pasar yang penulisannya menggunakan tulisan biasa dengan memakai bolpen sehingga lebih mudah dan lebih cepat dalam penyeteroran maupun penarikan. Sedangkan untuk kendala dari masyarakat, BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati terus berupaya melakukan pemasaran yang sesuai syariah yaitu lebih memprioritaskan kepuasan anggota, serta berupaya melakukan pengelolaan BMT yang baik dan terorganisir agar BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati tetap kokoh, tidak koleps dan bisa amanah terhadap anggota-anggotanya. Sehingga BMT Harapan Umat mempunyai citra yang baik di masyarakat, serta masyarakat percaya dan tertarik untuk menyimpan uangnya di BMT Harapan Umat KCP Sleko Pati.”

Lusi : “Baik Mas, terimakasih atas ilmu dan waktunya. Mohon maaf telah mengganggu. Wassalamu’alaikum wr.wb.”

Eko : “Iya Mbak sama-sama, wa’alaikumsalam wr.wb.”

## 1. Brosur SIRELA HARUM



**SIRELA HARUM**  
Simpanan Sukarela BMT HARUM

KSPPS  
HARAPAN UMAT PATI  
SIRELA  
Simpanan Sukarela

IN CASE OF  
EMERGENCY  
BREAK  
GLASS

**KSPPS  
HARAPAN UMAT PATI**

Kantor Pusat:  
Jl. Kolonel Sugiono (depan asrama brimob) Pati  
Telp 0295-386070 fax 0295-4191974

**KAMI SYARI'AH, ANDA BERKAH**

Sirela adalah simpanan sukarela yang menggunakan akad mudharabah, dimana pihak BMT dapat menggunakan dana anggota BMT untuk usaha produktif dan halal.

### Mengapa memilih sirela harum?

- Jumlah setoran ringan
- Dapat setor dan diambil sewaktu-waktu
- Bagi hasil yang kompetitif
- Tersedia layanan antar jemput
- Dapat di jadikan jaminan pembiayaan
- Hadiah menarik untuk simpanan baru

### PROSEDUR SYARAT & KETENTUAN :

1. K KTP/SIM yang berlaku
2. Mengisi form permohonan keanggotaan
3. Mengisi form aplikasi simpanan
4. Setoran pertama minimal Rp 10.000

#### Kantor Pusat:

Jl. Kolonel Sugiono (depan asrama brimob) Pati  
Telp 0295-386070 fax 0295-4191974

#### Kas Pelayanan:

- Sleko: Jl. Roro Mendut (komplek Pasar Beras) Sleko-Pati ,  
HP 082323900432
- Jakenan: Jl. Juwana-Pucakwangi, (selatan gapura Ds. Bringin)  
HP 085201182926
- Juwana: Jl. Juwana-Tayu Km 2, Laggenharjo.  
HP 081228769629
- Pucakwangi: Ruko Lapangan Pucakwangi No A9,  
HP 085326593721
- Puri: Ruko Pasar Puri No. 13 HP 082325146060
- Blora: Jl. Todanan-Jajah Km.2 Todanan (depan SMK  
Khozinatul Ulum, Todanan) HP 082327749888
- Gabus: Jl. Gabus-Winong Km.1 Gabus, HP 081215980727
- Kayen: Jl. Kayen Pati Km 0.5 Kayen, HP 082299918882

2. Slip Angsuran

**KSPPS HARUM PATI**  
 Jl. Kol. Sugiono (depan asrama brimob) Pati, Telp. 0295-386070

No.: \_\_\_\_\_ Rek. No.: \_\_\_\_\_

Nama : \_\_\_\_\_ Alamat : \_\_\_\_\_

SETORAN	JUMLAH	KETERANGAN
<input type="checkbox"/> MUROBAHAH	Rp. _____	Angsuran ke : _____ Pokok : Rp. _____ BH : Rp. _____ Margin : _____
<input type="checkbox"/> MUDHOROBAB	Rp. _____	
<input type="checkbox"/> MUSYAROKAH	Rp. _____	
<input type="checkbox"/> BAI BITAMMAN AJIL	Rp. _____	
<input type="checkbox"/> QORDUL HASAN	Rp. _____	
<b>JUMLAH</b>	Rp. _____	
<b>TERBILANG :</b>		
Pemeriksa,	Teller,	Tgl. _____ Penyetor
(.....)	(.....)	(.....)

**SLIP ANGSURAN**

3. Slip Setoran

**KSPPS HARUM PATI**  
 Jl. Kol. Sugiono (depan asrama brimob) Pati, Telp. 0295-386070

No. : \_\_\_\_\_ Rek. No. : \_\_\_\_\_

Nama : \_\_\_\_\_ Alamat : \_\_\_\_\_

PENYETORAN	JUMLAH	KETERANGAN
<input type="checkbox"/> Si Rela	Rp. _____	<input type="checkbox"/> 3 BL <input type="checkbox"/> 6 BL <input type="checkbox"/> 12 BL
<input type="checkbox"/> Investasi Mudharabah	Rp. _____	
<input type="checkbox"/> Simpanan Pelajar	Rp. _____	
<input type="checkbox"/> Simpanan Qurban	Rp. _____	
<input type="checkbox"/> Simp. Haji & Umroh	Rp. _____	
<input type="checkbox"/> Arisan Berkah	Rp. _____	
<input type="checkbox"/> Arisan Wisata	Rp. _____	
<b>JUMLAH</b>	Rp. _____	
<b>TERBILANG :</b>		
Pemeriksa,	Teller,	Tgl. _____ Penyetor
(.....)	(.....)	(.....)

**SLIP SETORAN**

4. Slip Penarikan

**KSPPS HARUM PATI**  
 Jl. Kol. Sugiono (depan asrama brimob) Pati, Telp. 0295-386070

No. : \_\_\_\_\_ Rek. No. : \_\_\_\_\_

Nama : \_\_\_\_\_ Alamat : \_\_\_\_\_

PENARIKAN	JUMLAH	KETERANGAN
<input type="checkbox"/> Si Rela	Rp. _____	<input type="checkbox"/> 3 BL <input type="checkbox"/> 6 BL <input type="checkbox"/> 12 BL
<input type="checkbox"/> Investasi Mudharabah	Rp. _____	
<input type="checkbox"/>	Rp. _____	
<b>JUMLAH</b>	Rp. _____	
<b>TERBILANG :</b>		
Pemeriksa,	Teller,	Tgl. _____ Penarik
(.....)	(.....)	(.....)

**SLIP PENARIKAN**

5. Brosur SISUKA HARUM

• dana **simpanan** anda akan menjadi **investasi** yang menguntungkan



## Simpanan Sukarela Berjangka



**BMT HARUM PATI**  
Kantor Pusat : Jl. Kol. Sugiono (Depan Asrama Brimob)  
Pati, Telp. / Fax. 0295-386070 / 0295-4191974

Dengan simpanan sukarela berjangka  
**KELOLA DANA MENGENDAP ANDA  
LEBIH PRODUKTIF**

SiSuka adalah salah satu produk BMT Harum yang memberikan fasilitas istimewa untuk anda.

- Jumlah simpanan minimal Rp 500.000,-
- Pilihan jangka waktu :
  - 3 bulan
  - 6 bulan
  - 12 bulan
- Dapatkan hadiah langsung : kaos, payung, gelas, jam dinding dll
- Layanan antar jemput
- Bagi hasil kompetitif
- Bisa dijadikan jaminan pembiayaan

**TUNGGU APA LAGI??? AYO ke BMT**

*Kami Syariah, Anda Berkah*



# SERTIFIKAT

Sertifikat ini diberikan kepada:

**LUSIANA YULISMA DEWI**

**NIM: 1405015014**

Telah melaksanakan Kegiatan Praktek Kerja Lapangan

Selama 1 bulan dari tanggal 9 Januari – 9 Februari 2017

Bertempat di BMT Harapan Umat Pati

Pati, 9 Februari 2017

General Manager

Bmt Harapan Umat Pati



Suwarno, S.H

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : Lusiana Yulisma Dewi  
NIM : 1405015014  
Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
Tempat/Tanggal Lahir : Pati, 25 Juni 1996  
Alamat : Desa Purwokerto RT.05/RW.03  
Kecamatan Tayu Kabupaten Pati.

### **Riwayat Pendidikan:**

1. MI Islamiyah 02 Purwokerto lulus tahun 2008
2. SMP Negeri 01 Cluwak lulus tahun 2011
3. MA Negeri 02 Pati lulus tahun 2014
4. Mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo

### **Pengalaman Organisasi:**

1. PMII (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia) Rayon Ekonomi Walisongo aktif tahun 2014-2015
2. HMJ (Himpunan Mahasiswa Jurusan) D3 Perbankan Syariah aktif tahun 2015-2016
3. KMPP (Keluarga Mahasiswa dan Pelajar Pati) Semarang aktif tahun 2014-2017.

Demikian riwayat hidup penulis yang dibuat dengan sebenar-benarnya.

Semarang, 08 Mei 2017

Penulis

**Lusiana Yulisma Dewi**

NIM. 1405015014