

Lampiran 1

DATA INFORMAN

1. Siti Nuriyah : *Sub Branch Manager*
2. Putri Andhika : *Account Officer*
3. Muhammad Taufik : *Account Officer*
4. IYT : Anggota
5. PWI : Anggota
6. MDY : Anggota
7. ED : Anggota
8. JM : Anggota
9. AB : Anggota
10. MS : Anggota
11. ER : Anggota
12. RM : Anggota
13. NH : Anggota
14. SNA : Anggota

Lampiran 2

DATA ANGGOTA

1. IYT : Anggota
Alamat : Sayung RT 02 RW 04 Demak
2. PWI : Anggota
Alamat : Suko RT 05 RW 03 Ungaran Semarang
3. MDY : Anggota
Alamat : Kuncen RT 05 RW 02 Ungaran Semarang
4. ED : Anggota
Alamat : Purwosari Sayung RT 01 RW 03 Demak
5. JM : Anggota
Alamat : Kaligawe Susuan, RT 06 RW 05 Ungaran Timur Semarang
6. AB : Anggota
Alamat : Kaligawe Susuan, RT 03 RW 03 Ungaran Timur Semarang
7. MS : Anggota
Alamat : Purwosari, RT 01 RW 05 Sayung Demak
8. EL : Anggota
Alamat : Puduk Payung, RT 02 RW 04 Banyumanik Semarang
9. RM : Anggota
Alamat : Karanganyar RT 03 RW 01 Banyumanik Semarang
10. NH : Anggota
Alamat : Kedungsari, Rowosari Tambakmoyo RT 03 RW 08 Semarang
11. SNA : Anggota
Alamat : Kedungsari, Rowosari Tambakmoyo RT 01 RW 03 Semarang

Lampiran 3

**Pedoman wawancara *Account Officer* dan Pimpinan
BMT BUS Lasem KCP Banyumanik**

1. Bagaimana pelayanan yang anda berikan kepada nasabah?
2. Apakah anda sudah memberikan pelayanan yang maksimal untuk nasabah?
3. Bagaimana cara penyampaian informasi yang anda berikan kepada nasabah?
4. Apakah anda sudah melayani nasabah sampai tuntas disaat nasabah mengalami kesulitan informasi?
5. Apa saja kendala-kendala dalam menghadapi nasabah yang datang ke BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?
6. Bagaimana tingkat loyalitas nasabah BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?
7. Apakah nasabah di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik ini sudah bisa dikatakan loyal?
8. Bagaimana cara anda mempertahankan nasabah lama agar tetap loyal menjadi nasabah BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?
9. Bagaimana cara anda merayu calon nasabah agar mau menabung atau memngajukan pembiayaan di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Pedoman wawancara Nasabah

1. Bagaimana pelayanan yang anda rasakan di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?
2. Apakah menurut anda bagian *Account Officer* sudah kompetendibidangnya?
3. Apakah bagian *Account Officer* sudah memberikan pelayanan yangmaksimal untuk anda?
4. Bagaimana penyampaian informasi yang dilakukan oleh bagian*Account Officer*?
5. Apakah anda dilayani sampai tuntas oleh bagian *Account Officer* disaat anda mengalami kesulitan informasi?
6. Apakah ketika anda mengalami masalah lantas mengajukan komplain kepada BMT BUS Lasem KCP Banyumanik anda dilayani dengan baik?
7. Sebagai nasabah apa status anda di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?
8. Mengapa anda memilih menabung di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?
9. Apakah anda akan merekomendasikan kepada keluarga, teman, atau kerabat untuk menabung atau mengajukan pembiayaan di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?
10. Apakah anda puas dengan pelayanan *Account Officer* dan tetap loyalmenjadi nasabah BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Transkrip Wawancara

A. Hasil wawancara dengan anggota BMT BUS Lasem KCP Banyumanik sebagai berikut:

a. Peranan *Account Officer* dalam meningkatkan loyalitas anggota di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik.

1) Bagaimana pelayanan yang anda rasakan di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Wawancara dengan Ibu IYTyaitu:

*“Enak sekali, orangnya sangat ramah, kalo saya tidak bisa membayar sekarang membayar besok juga tidak apa-apa”.*¹

Wawancara dengan Ibu SNA sebagai berikut:

*“Pelayanan di BMT iya enak mas, Kalo tidak enak iya saya tidak akan menggunakannya lagi. Ketika punya pinjaman di BMT, kita tidak usah susah-susah pergi kekantor untuk membayar, sudah ada pegawai yang kesini sendiri untuk meminta angsuran. Kalo kita nabung pun kalo mau mengambil tabungan tinggal sms atau WA aja sama pegawainya, nanti pegawainya langsung dateng”.*²

2) Apakah menurut anda bagian *Account Officer* sudah kompetendibidangnya?

Wawancara dengan Ibu PWI sebagai berikut.

¹Wawancara dengan Ibu IYT, Tanggal 6 Mei 2017, jam 09.10, di Pasar Ungaran Semarang.

²Wawancara dengan Ibu SNA, Tanggal 6 Mei 2017, jam 14.57, di Pasar Rasamala Banyumaniak Semarang.

*“Sudah berkompeten mas, kalo mau pinjem sama mbaknya cepet, sekarang bilang besok sudah dibawakan uangnya, pelayanannya juga bagus”.*³

Hasil wawancara dengan Bapak AB:

*“Pegawainya iyo heeh mas, sudah berkompeten kok. Saya waktu membuat buku tabungan, sekarang bilang besok sudah bisa digunakan. Kalo mau utang iya sama aja simpel prosesnya”.*⁴

- 3) Apakah bagian *Account Officer* sudah memberikan pelayanan yang maksimal untuk anda?

Hasil wawancara dengan Ibu MS:

*“Saya seneng mas, tapi kadang-kadang mbaknya (Account Officernya) tidak datang mas, yang namanya orang hutang kan Saya kepikiran. Saya tidak tahu Saya sudah dapat angsuran ke 6 atau berapa. Tidak ditageh kok, tapi awas aja kalo tiba-tiba membengkak kamu tak sunati”.*⁵

- 4) Bagaimana penyampaian informasi yang dilakukan oleh bagian *Account Officer*?

Hasil wawancara dengan Bapak ER:

“Orangnya sopan mas, mbaknya juga cantik. Ketika Saya mau mengajukan utang (Pembiayaan) Saya dikasih tahu, nanti dapat uangnya berapa, terus mengangsurnya berapa,

³Wawancara dengan Ibu PWI, Tanggal 6 Mei 2017, jam 09.25, di Pasar Ungaran Semarang.

⁴Wawancara dengan Bapak AB, Tanggal 6 Mei 2017, jam 10.46, di Pasar Ungaran Semarang.

⁵Wawancara dengan Ibu MS, Tanggal 6 Mei 2017, jam 11.00, di Pasar Ungaran Semarang.

*waktu membayarnya bisa harian, mingguan, atau bulan. Sesuai kesepakatan”.*⁶

Hasil wawancara dengan Ibu SNA:

*“Selama ini sih baik, pegawainya ramah malahan akrab gini. Saya tahunya hanya prodak menabung (Sirela) sama buat mencari utang (Pembiayaan modal kerja), Saya tidak tahu kalo ada Deposito juga”.*⁷

- 5) Apakah ketika anda mengalami masalah lantas mengajukan komplain kepada BMT BUS Lasem KCP Banyumanik anda dilayanai dengan baik?

Hasil wawancara dengan Ibu ER:

*“Tidak ada komplain mas, sudah nyaman disini. Saya puas mas, kalo dia tidak kesini aja saya cari kok mas. Saya sudah lama karena sudah percaya, disini juga tidak ribet”.*⁸

Hasil wawancara dengan Ibu ED:

“Wah sekarang orak enak mas, dulu hanya dengan KTP bisa cair sekarang tidak bisa harus ada cekelane (jaminannya). Kalo Mbknnya (Account Officer) iniorange ramah dan

⁶Wawancara dengan Bapak ER, Tanggal 6 Mei 2017, jam 13.30, di Pasar Ungaran Semarang.

⁷Wawancara dengan Ibu SNA, Tanggal 6 Mei 2017, jam 14.57, di Pasar RasamalaBanyumanik Semarang.

⁸Wawancara dengan Bapak ER, Tanggal 6 Mei 2017, jam 13.30, di Pasar Ungaran Semarang.

*telatensama udah lama jugan mengambil disitu, jadi udah percaya aja”.*⁹

b. Loyalitas Anggota di BMT BUS Lasem Kantor Cabang Pembantu Banyumanik

1) Sebagai nasabah apa status anda di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Hasil wawancara dengan Ibu MDY:

*“Saya iya hutang iya menabung”*¹⁰

Hasil wawancara dengan Bapak AB:

*“Saya hanya menabung mas, belum ada keperluan mungkin kapan-kapan kalo butuh pinjaman”.*¹¹

2) Mengapa anda memilih menabung di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Wawancara dengan Ibu NH:

*“Enak mas, sama karena saya hutang juga di BMT. BMT mbak ika ini telaten tiap hari kesini. Kalo orang pasar kan enaknyanya iya seperti ini didatengi, kalo punya uang saya ya mbayar kalau belum ada besoknya berarti”.*¹²

⁹Wawancara dengan Ibu ED, Tanggal 6 Mei 2017, jam 09.53, di Pasar Ungaran Semarang.

¹⁰Wawancara dengan Ibu MDY, Tanggal 6 Mei 2017, jam 09.40, di Pasar Ungaran Semarang.

¹¹Wawancara dengan Bapak AB, Tanggal 6 Mei 2017, jam 10.46, di Pasar Ungaran Semarang.

¹²Wawancara dengan Ibu NH, Tanggal 6 Mei 2017, jam 14.34, di Pasar Rasamala Semarang.

- 3) Apakah anda akan merekomendasikan kepada keluarga, teman, atau kerabat untuk menabung atau mengajukan pembiayaan di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Wawancara dengan Ibu NH:

“Kalo ada saudara yang membutuhkan pinjaman iya saya kasih tahu”.¹³

Wawancara dengan Ibu JM:

“Saya sudah berulang kali ngambil di BMT nya ika. Kalo merekomendasikan tidak, nanti kalau orangnya tidak mbayar saya malah resiko tanggungan malahan”.¹⁴

- 4) Apakah anda puas dengan pelayanan *Account Officer* dan tetap loyal menjadi nasabah BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Hasil wawancara dengan Ibu JM :

“Saya sudah mengambil berulang kali, iya kalau tidak puas iya saya putus toh ya tidak mengambil disitu”.¹⁵

Wawancara dengan Ibu IYT :

“Puas, orangnya baik, memuaskan, menyenangkan. Prosesnya juga gampang. Saya sudah nasabah lama kok mas, sejak awal

¹³*Ibid.*

¹⁴Wawancara dengan Ibu JM, Tanggal 6 Mei 2017, jam 10.21, di Pasar Ungaran Semarang.

¹⁵Wawancara dengan Ibu JM, Tanggal 6 Mei 2017, jam 10.21, di Pasar Ungaran Semarang.

*juragannya yang turun sendiri sampai sekarang. Saya juga yang memberi tahu ke teman-teman”.*¹⁶

B. Hasil wawancara dengan Account Officer dan Pimpinan BMT BUS Lasem KCP Banyumanik sebagai berikut:

- 1) Bagaimana pelayanan yang anda berikan kepada nasabah?

Hasil wawancara dengan Ibu Putri Andhika selaku *Account Officer* di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik:

*“Iya sebaik mungkin agar anggota tidak pindah ke BMT lain. Kami diajari untuk selalu mementingkan kepentingan anggota. Di BMT BUS ini ada istilah Angkat Telephon Moro (ATM). Misalnya ketika ada nasabah sedang sakit atau ada suatu kepentingan tidak bisa ke pasar mereka lalu menelfon agar kita kerumahnya aja, iya kita ngalahin kesana mas”.*¹⁷

- 2) Apakah anda sudah memberikan pelayanan yang maksimal untuk anggota BMT?

Wawancara dengan Ibu Putri Andhika:

“Kami terus mengupayakan untuk memberikan pelayanan semaksimal mungkin kepada anggota, dengan transaksi mudah, dan transparat. Kalo tidak bisa membayar di pasar kami yang mendatangi ke rumahnya, kalo tidak bisa membayar hari ini boleh membayar hari besoknya, ketika ada yang mau mengambil

¹⁶Wawancara dengan Ibu IYT, Tanggal 6 Mei 2017, jam 09.10, di Pasar Ungaran Semarang.

¹⁷Wawancara dengan Ibu Putri Andhika, Tanggal 6 Mei 2017, jam 15.30, di Kantor BMT BUS Lasem KCP Banyumanik. Jl. Rasamala Banyumanik Semarang.

*tabungan bisa lewat telephon atau WA kemudian kami antar. Kami memberlakukan pelayanan prima kepada anggota”.*¹⁸

- 3) Bagaimana cara penyampaian informasi yang anda berikan kepadanasabah?

Wawancara dengan Bapak Muhammad Taufik:

*“Informasi yang kita berikan sesuai sop yang berlaku di KSPPS BMTBUS dengan mengedepankan kejujuran dalam betransaksi”.*¹⁹

- 4) Apakah anda sudah melayani nasabah sampai tuntas disaat nasabahmengalami kesulitan informasi?

Wawancara dengan Ibu Putri Andhika:

*“Perana penting Account Officer Di BMT iya salah satunya penyampaiaan informasi. AO di BMT harus optimal dan tuntas menjelaskan kepada anggota”.*²⁰

- 5) Apa saja kendala-kendala yang dialami oleh anggota di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Wawancara dengan Ibu Putri Andhika:

“Kendalanya paling ada anggota yang mau mengajukan pembiayaan namun tidak memiliki anggunan jadi kan BMT tidak bisa mencairkannya. Untuk tahun lalu masih bisa dengan hanya KTP bisa cair, namun untuk tahun ini memang BMT BUS harus ada anggunan untuk mengajukan pembiayaan. Ada juga anggota

¹⁸*Ibid.*

¹⁹Wawancara dengan Bapak Muhammad Taufik, Tanggal 7 Mei 2017, jam 12.01, di Kantor BMT BUS Lasem KCP Banyumanik. Jl. RasamalaBanyumanik Semarang.

²⁰Wawancara dengan Ibu Putri Andhika, Tanggal 6 Mei 2017, jam 15.30, di Kantor BMT BUS Lasem KCP Banyumanik. Jl. RasamalaBanyumanik Semarang.

*yang minta bagi hasil untuk pembiayaan diperkecil tapi kalau deposito ingin yang besar”.*²¹

- 6) Bagaimana tingkat loyalitas nasabah BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Wawancara dengan Ibu Siti Nuriyah selaku Manajer BMT BUS Lasem KCP Banyumanik:

*“Loyal banget mas, pada umumnya anggota BMT BUS Lasem KCP Banyumanik adalah pedagang di pasar-pasar, mereka tidak mau ribet harus datang ke kantor seperti di Bank, nanti masih antri panjang lagi, kalo di BMT kita yang mendatangi anggota. Saya rasa pelayanan yang seperti ini lah yang disukai oleh anggota sehingga sampai sekarang anggotanya masih tetap loyal”.*²²

- 7) Apakah nasabah di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik inisudah bisa dikatakan loyal?

Wawancara dengan Ibu Siti Nuriyah selaku Manajer BMT BUS Lasem KCP Banyumanik:

*“BMT BUS Lasem menduduki peringkat kedua terbesar di Indonesia setelah BMT Sidogiri. Hal ini tentu tidak mungkin terjadi kalo anggota kami tidak loyal. Malah ada anggota yang menganggap Account Officer seperti keluarga sendiri”.*²³

²¹Wawancara dengan Ibu Putri Andhika, Tanggal 6 Mei 2017, jam 15.30, di Kantor BMT BUS Lasem KCP Banyumanik. Jl. RasamalaBanyumanik Semarang.

²²Wawancara dengan Ibu Siti Nuriyah , Tanggal 5 Mei 2017, jam 13.30, di Kantor BMT BUS Lasem KCP Banyumanik. Jl. RasamalaBanyumanik Semarang.

²³Wawancara dengan Ibu Siti Nuriyah , Tanggal 5 Mei 2017, jam 13.30, di Kantor BMT BUS Lasem KCP Banyumanik. Jl. RasamalaBanyumanik Semarang.

- 8) Bagaimana cara anda mempertahankan nasabah lama agar tetap loyal menjadi nasabah BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Wawancara dengan Ibu Putri Andhika:

*“Selalu memberikan pelayanan yang terbaik, ramah, dan transparan. Sebisa mungkin menjalin komunikasi yang baik sampai hubungannya bukan lagi antara BMT dan Anggota melainkan seperti keluarga, intinya membangun ikatan emosional sehingga anggota itu merasa nyaman dan cukup dengan menggunakan produk yang di tawarkan di BMT”.*²⁴

- 9) Bagaimana cara anda merayu calon nasabah agar mau menabung atau mengajukan pembiayaan di BMT BUS Lasem KCP Banyumanik?

Wawancara dengan Bapak Muhammad Taufik:

*“Kita harus mengenal karakter calon anggota yang mengajukan pembiayaan terlebih dahulu. Kalo kira-kira baik saya dekati secara personal untuk mengetahui apa kebutuhannya, biasanya saya bilang kepada calon anggota agar uangnya ditabung aja buat hari lebaran, kalo punya anak juga bisa dibuat persiapan pendidikan anak. Tabungannya tidak kena biaya administrasi dll. Kalo anggota yang mau hutang iya saya kasih tahu keunggulan dan perbandingan antara BMT BUS Lasem dengan BMT atau Bank lain”.*²⁵

²⁴Wawancara dengan Ibu Putri Andhika, Tanggal 6 Mei 2017, jam 15.30, di Kantor BMT BUS Lasem KCP Banyumanik. Jl. Rasamala Banyumanik Semarang.

²⁵Wawancara dengan Ibu Putri Andhika, Tanggal 7 Mei 2017, jam 12.20, di Kantor BMT BUS Lasem KCP Banyumanik. Jl. Rasamala Banyumanik Semarang.

Lampiran 4

DOKUMENTASI



Doc. Foto bersama di BMT BUS Lasem



Doc. Foto bersama pegawai BMT BUS Lasem KCP Banyumanik



Doc. Account Officer sedang memberikan pelayanan kepada Anggota



Doc. Account Officer sedang mengambil angsuran pembiayaan dari Anggota



PRODUK PEMBIAYAAN

1. **Pembiayaan Modal Kerja**

Produk Layanan

Pembiayaan Modal Kerja merupakan produk layanan pembiayaan dari KSPS BMT BUS diperuntukkan bagi calon anggota / anggota yang memerlukan tambahan modal kerja untuk mengembangkan usahanya. Dengan menggunakan skad pembiayaan Mudharaban, yaitu dengan sistem bagi hasil yang menjamin pesertanya tidak beresiko barang.

Pembiayaan Mudharabah Model Segel

Adalah pembiayaan secara dua pihak dimana BMT sebagai penyedia modal dan anggota sebagai penerima modal. Mudharaban, yaitu kerjasama antara pemilik modal

Bidang Yang Dilayani

- Restoran
- Perhotelan
- Jasa
- Perikanan
- Industri

Tersedia Usaha-Produk yang luas

Contoh Perhitungan Bagi Hasil

Kedua belah pihak meminjam modal dengan persentase nisbah bagi hasil di awal.

Contoh: Pinjaman pembiayaan Rp. 10.000.000,- dengan perhitungan pendapatan keuntungan Rp. 500.000,- setiap bulan, persentase nisbah keuntungan yang di dapatkan yaitu 50% untuk BMT dan 50% untuk mudharab, maka bagi hasil untuk BMT Rp. 150.000,- dan bagi hasil untuk anggota Rp. 350.000,-.

2. **Pembiayaan Pengadaan / Jual Beli Barang**

Pembiayaan pengadaan / jual beli barang merupakan produk layanan di KSPS BMT BUS diperuntukkan bagi calon anggota/anggota yang membutuhkan barang dan untuk aktivitas sehari-hari dengan menggunakan skad pembiayaan Mudharaban.

Pembiayaan Mudharabah Pengadaan / Jual Beli Barang

Tersedia penjualan barang dengan menyediakan harga pembelian dan keuntungan (margin) yang di dapatkan oleh penjual dan pembeli dengan pembiayaan dapat dilakukan secara anggur ataupun tunai tempo.

3. **Pembiayaan Kebajikan**

Jenis Pembiayaan Barang

- Pembiayaan Barisan

Maksudnya: Pinjaman modal dengan cara bagi hasil dari dan Pin dan modal dengan KSPS BMT BUS yaitu dari modal pembiayaan dengan skad mudharaban dengan harga pokok yang yang di dapatkan kemudian persentase nisbah bagi hasil.

Contoh Perhitungan Harga Barang

Harga Pokok	Harga Jual	Angsuran Pembelian	Per Angsuran
Rp. 1.000.000,-	Rp. 1.200.000,-	Rp. 200.000,-	5%
Rp. 5.000.000,-	Rp. 6.000.000,-	Rp. 600.000,-	10%
Rp. 10.000.000,-	Rp. 12.000.000,-	Rp. 1.200.000,-	10%

SYARAT - SYARAT PEMBIAYAAN

1. Surat dan surat-menyurat
2. Tawaran tertulis lembaga pembiayaan yang jelas
3. Benda jaminan dari anggota KSPS BMT BUS
4. Foto copy KTP/STNK, IKN, KK, Surat Iklan (2 Lembar)
5. Foto copy Surat Jaminan (2 Lembar)
6. Foto copy KTP/STNK dan IKN (2 Lembar)
7. Matriks formulir Pembiayaan yang disediakan oleh KSPS BMT BUS
8. Benda jaminan dan surat-surat lainnya, dan
9. Benda jaminan lainnya

Contoh Perhitungan

Pembiayaan	Marginal	Angsuran	Jual Angsuran
Rp. 1.000.000,-	0	Rp. 100.000,-	10%
Rp. 2.000.000,-	0	Rp. 200.000,-	10%

Pembiayaan Keajaiban merupakan produk layanan pembiayaan dari KSPS BMT BUS diperuntukkan bagi calon anggota / anggota yang berkeinginan untuk melakukan kegiatan pertambangan sosial dengan menggunakan skad Gerdah Hassan. Pembiayaan ini sumber dananya dari Baitul Maal KSPS BMT BUS.

Brosure Produk BMT BUS Lasem KCP Banyumanik

PRODUK SIMPANAN

1. SI RELA

Produk simpanan yang dikelola berdasarkan prinsip *mutu, aman, jaya* sebagai *shahidul maal* (penilik dana) sebagai BMT *progresif* *manajemen* *gaya* *kegiatan* *pekerjaan* *usaha*, atau *terutama* *ke* *berikut* *siswa* *bagi* *hasil* *dengan* *nisbah* yang telah disepakati di muka.

Fasilitas

- Bebas Biaya Administrasi
- Simpanan Si Relia tidak dibebani biaya administrasi bulanan
- Bagi Hasil
- Dengan menggunakan prinsip *mutu* *aman* *jaya* *hasil* *usaha* akan kami bagi *hasilnya* dengan *nisbah* 30% - 70%.

2. SI SUKA

Simpanan *berjangka* yang berdasarkan prinsip *mutu* *aman* *jaya*, dengan prinsip ini simpanan dari *shahidul maal* (penilik dana) akan diproses sebagai *investasi* oleh *mutu* *aman* *jaya* (pengelola dana) BMT akan memisahkan dana tersebut secara *produktif* dalam bentuk *investasi* kepada masyarakat dengan profesional dan sesuai syariah. Hasil usaha tersebut dibagi antara penilik dana dan BMT sesuai *nisbah* (formal) yang telah disepakati di awal.

Fasilitas

- Bebas Biaya Administrasi
- Simpanan Si Suka tidak dibebani biaya administrasi bulanan
- Bagi Hasil
- Dikelola secara *produktif* dengan prinsip *mutu* *aman* *jaya* dengan *nisbah* yang menguntungkan

Jangka Waktu	Harga Jual
Si Suka 1 Bulan	35% - 65%
Si Suka 3 Bulan	40% - 60%
Si Suka 6 Bulan	45% - 55%
Si Suka 12 Bulan	50% - 50%

Mutufungsi

- Simpanan Si Suka dapat dijadikan sebagai agunan pendanaan di BMT BUS

3. SI SIDIK

Simpanan untuk perencanaan biaya pendidikan siswa sekolah mulai dari umur 0 tahun sampai *sebelum* *umur* *tinggi*. Simpanan ini berdasarkan prinsip *mutu* *aman* *jaya* *amanah*, yaitu *shahidul maal* *menyimpan* *dengan* *progresif* *manajemen* *gaya* *kegiatan* *pekerjaan* *usaha* BMT dapat memanfaatkan dana tersebut.

Jenis produk simpanan Si Sidik dibagi 2 yaitu :

- a. Si Sidik Platinum
- b. Si Sidik Plus

Urutan

a. Si Sidik Platinum

Si Sidik Platinum adalah simpanan untuk perencanaan biaya pendidikan siswa sekolah mulai dari umur 0 tahun sampai tamat SMA. Setoran simpanan dilakukan setiap bulan, dan penarikan simpanan dilakukan setiap tamat jenjang pendidikan sampai lulus SMA. Besarnya setoran simpanan berdasarkan kelas Si Sidik yaitu :

Si Sidik kelas A	Rp. 200.000,-
Si Sidik kelas B	Rp. 150.000,-
Si Sidik kelas C	Rp. 100.000,-

b. Si Sidik Plus

Setoran simpanan dilakukan di awal pendaftaran dan hanya sekali sebesar Rp. 5.000.000,-. Penarikan simpanan dapat dilakukan setiap tamat jenjang pendidikan, anggota simpanan juga mendapatkan subsidi bea masuk sekolah dengan ketentuan yang ada, apabila anggota melunaskan ke jenjang perguruan tinggi, biaya subsidi kuliah diberikan pemaksimal harga 10 semester. Bagi yang tidak melunaskan ke perguruan tinggi atau hanya mengambil program D1 sampai D3 siswa simpanan akan di kembalikan.

Kompensasi

1. Setiap peserta Si Sidik berhak mendapatkan hadiah pendidikan sekolah pada setiap kenaikan kelas yang jenisnya ditentukan oleh pihak BMT
2. Setiap Peserta atau Peserta Si Sidik dapat menarik simpanan Si Sidik setiap tamat jenjang pendidikan yang telah dibayarkan oleh pihak BMT.
3. Apabila pada penarikan tamat jenjang pendidikan tertentu tidak diambil, maka akan dimasukkan ke tabungannya Si Relia.
4. Setiap kenaikan kelas pihak BMT akan memberikan Bea Siswa kepada peserta Si Sidik yang berprestasi di kelas yang nominalnya ditentukan pihak BMT.
5. Yang dimaksud dalam ketentuan nomor 3 adalah siswa yang mendapatkan rangking 1 s.d 3 kelas masing - masing, dengan menunjukkan foto copy raport semester terakhir yang dilegalisir kepala sekolah masing - masing.

4. SI HAJI

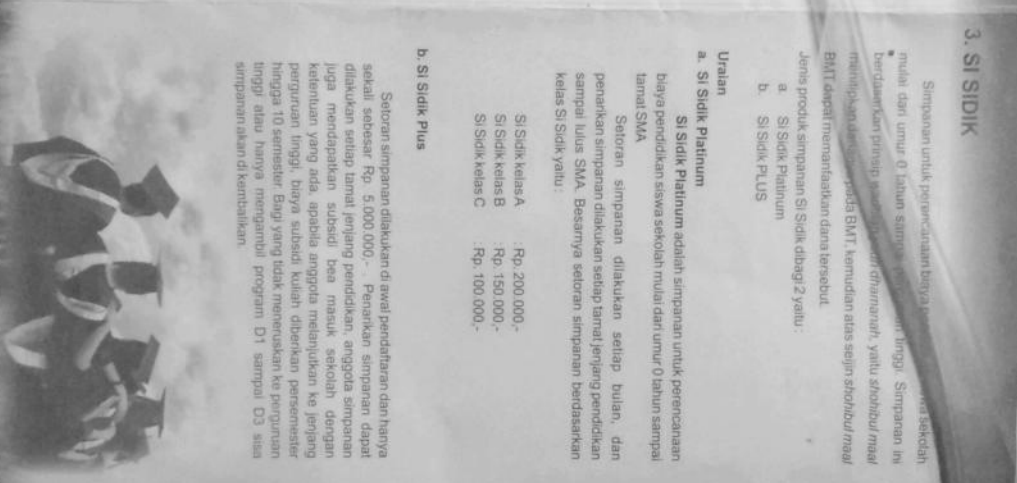
Simpanan bagi anggota yang berencana menunaikan ibadah haji. Simpanan ini dikelola dengan menggunakan dasar prinsip *wadhiyah* *yaitu* *dinamahi* *dimana* *atas* *ijin* *penilik* *dana*, BMT dapat memanfaatkan dana tersebut sebelum dipergunakan oleh penilik. Setelah simpanan anggota mencukupi atas kuasa anggota penyimpan, BMT akan menyerahkan kepada BPS (Bank Pemina Setoran BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji)) yang sudah online dengan SISKOHAT untuk selanjutnya di dalirkan melalui SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu).

Fasilitas

- Setoran *ngan*, setoran awal Rp. 100.000,- setoran selanjutnya disesuaikan dengan rencana tahun keberangkatan.
- Simpanan Haji tidak dibebani biaya administrasi bulanan.
- BMT menyediakan dana talangan maksimal 20% dari nominal setoran masuk bank.

Informasi lebih lanjut,
Hubungi Kami :

Hubungi Kami :



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Muhammad Mustaghfirin
Tempat, Tanggal Lahir : Semarang, 06 Desember 1996
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat Rumah : Desa Padaan Rt. 05 Rw. 05 Kec. Ngaliyan Kota
Semarang 50187
No. Telpon : 082227975025
Email : mufi.muhammad96@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

1. SD Negeri Podorejo 01 : Tahun 2002 - 2007
2. MTs Miftahul Huda Kangkung : Tahun 2007 - 2010
3. MA Miftahul Huda Kangkung : Tahun 2011 - 2014

PENDIDIKAN INFORMAL

1. Sekolah Desain Grafis Basscom Laptop Semarang Tahun 2015-2016
1. Kru Lembaga Pers Mahasiswa (LPM) Invest UIN Walisongo Semarang
Tahun 2015-2017

Demikian Daftar Riwayat Hidup ini kami buat dengan sebenar-benarnya.

Terima kasih.

Semarang, 10 Mei 2017

Muhammad Mustaghfirin