

LAMPIRAN-LAMPIRAN



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
 LEMBAGA LAYANAN PERPUSTAKAAN
 Jalan Budi Utomo No. 10 Ponorogo 63471 Jawa Timur Indonesia
 Telp. (0352) 481124, Fax (0352) 461796, e-mail : lib@umpo.ac.id
 website : www.library.umpo.ac.id
 TERAKREDITASI A
 (SK Nomor 00012/ LAP.PT/ I.2017)
 NPP. 3502102D2014337

SURAT KETERANGAN HASIL SIMILARITY CHECK KARYA ILMIAH MAHASISWA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

Dengan ini kami nyatakan bahwa karya ilmiah ilmiah dengan rincian sebagai berikut :

Nama : DIMAS AJI SAPUTRA
 NIM : 22170091
 Judul : STRATEGI MENANGGULANGI FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB RENDAHNYA
 MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA KENCANA
 BALONG

Fakultas / Prodi : S1 EKONOMI SYARIAH

Dosen pembimbing :

1. Dr. Sri Hartono, S.E., M.M.
2. Adib Khusnul Rois, S.Pd.I., M.E.

Telah dilakukan check plagiasi berupa **Skripsi** di Lembaga Layanan Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Ponorogo dengan prosentase plagiasi sebesar **11 %**

Demikian surat keterangan dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 11/08/2026
 Kepala Lembaga Layanan Perpustakaan



Yolan Priatna, S.IIP., M.A
 NIK. 19920528 202209 21

NB: Dosen pembimbing dimohon untuk melakukan verifikasi ulang terhadap kelengkapan dan keaslian karya beserta hasil cek Turnitin yang telah dilakukan



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jl. Budi Utomo No. 10 Ponorogo 63471 Jawa Timur Indonesia
Telp (0352) 481124, Fax. (0352) 461796, e-mail : akademik@umpo.ac.id Website : www.umpo.ac.id
Akreditasi Institusi UNGGUL oleh BAN-PT
(SK Nomor 2470/SK/BAN-PT/Ak/PT/VII/2025)

Nomor : 699/IV.1/PN/2026
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian

24 Muharram 1448 H
09 Juli 2026 M

Yth. Kepala BMT Surya Kencana Balong
di
Ponorogo

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Ponorogo menerangkan bahwa:

Nama : Dimas Aji Saputra
NIM : 22170091
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi :

"Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di BMT Surya Kencana Balong"

Yang bersangkutan berencana melakukan penelitian di instansi yang Bapak/Ibu pimpin, dan memerlukan data-data sebagai bahan penyusunan skripsi, untuk itu kami mohon perkenan dan bantuannya selama melaksanakan penelitian.

Demikian, atas perkenan dan izinnya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan,

F. De Katni, M.Pd.I
NIK. 19830515 201709 12

TRANSKRIP WAWANCARA

Kode : 01/W/VI/2026

Tanggal : 8 Juni 2026, 09.00 WIB

Disusun pada : 11 Juni 2026, 21.00 WIB

Topik : Wawancara dengan Bapak Tri Kuntoro selaku Manager

Dokumentasi BMT Surya Kencana Balong

Materi Wawancara Manager (Bapak Tri Kuntoro)	
Peneliti	Pak, kalau boleh tahu, alur pengajuan pembiayaan <i>murabahah</i> di BMT Surya Kencana Balong ini sekarang praktiknya gimana ya?
Informan	Biasanya sih mulai dari nasabah ngajuin permohonan dulu. Habis itu, tim kita turun buat survei usahanya sekalian ngecek kemampuan bayarnya. Kalau dianalisis layak dan di-ACC, BMT bakal beliin dulu tuh barangnya. Nah, baru deh setelah itu kita akad <i>murabahah</i> sama nasabah dan barangnya kita serahin.
Peneliti	Terus, gimana cara BMT mastiin kalau pengadaan barangnya ini bener-bener bebas dari unsur <i>gharar</i> (ketidakjelasan) sama riba?
Informan	Kita selalu pastiin barangnya itu jelas spesifikasinya. Harga

	aslinya berapa juga kita kasih tahu. Terus, margin atau keuntungan buat BMT juga udah kita sampein blak-blakan di awal. Jadi akadnya bener-bener jalan sesuai prinsip syariah.
Peneliti	Kalau dikaitkan sama aturan Fatwa DSN-MUI No. 04 tahun 2000, penerapannya di sini kira-kira udah sesuai belum ya?
Informan	Secara umum sih alhamdulillah udah sesuai. Kan semuanya transparan tuh, mulai dari harga asli barangnya, margin kita, bentuk barangnya, sampai kesepakatan dua belah pihak. Semuanya jelas di depan.
Peneliti	Untuk tren pembiayaan <i>murabahah</i> sendiri akhir-akhir ini gimana? Ada peningkatan atau malah sebaliknya?
Informan	Kalau dilihat tiga tahun terakhir ini, minatnya lumayan stagnan sih, malah cenderung agak turun ya. Nasabah sekarang kayaknya lebih milih lari ke produk lain misalnya pembiayaan multiguna.
Peneliti	Ngomong-ngomong soal margin, BMT nentuin besaran keuntungannya itu pakai pertimbangan apa aja?
Informan	Kita ngitung marginnya itu nyesuain sama biaya operasional BMT, terus seberapa besar risiko pembiayaannya. Selain itu, kita juga lihat-lihat kondisi pasar, biar angkanya tetap masuk akal dan bisa bersaing

	sama tempat lain.
Peneliti	Dari awal nasabah ngajuin sampai akhirnya cair atau barang diterima, biasanya butuh waktu berapa lama tuh?
Informan	Rata-rata sekitar 1 sampai 2 hari kerja lah. Tapi ya balik lagi, tergantung dokumen nasabahnya udah lengkap atau belum, sama nunggu hasil survei di lapangannya gimana.
Peneliti	Kalau buat narik minat nasabah, BMT promosinya lewat apa aja nih?
Informan	Macem-macam sih, kita nyebar brosur, kadang juga langsung turun jemput bola pendekatan ke pasar. Selain itu kita juga manfaatin medsos, sama sering ngadain sosialisasi di kelompok-kelompok warga atau majelis gitu.
Peneliti	Selama masarin produk murabahah ini, kendala apa sih yang paling kerasa di lapangan?
Informan	Kendalanya itu lebih ke pemahaman masyarakatnya sih. Literasi soal <i>murabahah</i> ini masih kurang banget. Masih banyak lho yang nganggep kalau margin yang kita ambil itu sama aja kayak sistem bunga.

TRANSKRIP WAWANCARA

Kode : 02/W/VI/2026

Tanggal : 8 Juni 2026, 14.00 WIB

Disusun pada : 11 Juni 2026, 22.00 WIB

Topik : Wawancara dengan Mas Dwi Sanjaya selaku *Account*

Dokumentasi *Officer/AO* BMT Surya Kencana Balong

Materi Wawancara <i>Account Officer/AO</i> (Mas Dwi Sanjaya)	
Peneliti	Mas biasanya gimana sih cara jelasin soal margin ini ke calon nasabah biar mereka gampang ngerti?
Informan	Kita jelasin pelan-pelan secara rinci, mulai dari harga modal barangnya berapa, besaran margin buat kita, jadi total harga jualnya kelihatan, sampai rincian jumlah angsurannya.
Peneliti	Pernah ada masalah nggak pas proses serah terima barang?
Informan	Pernah sih barangnya telat dikirim dari <i>supplier</i> . Tapi aman kok, biasanya masalah begini masih bisa diselesaikan lewat koordinasi.
Peneliti	Kalau pedagang nolak ditawarin, biasanya alasannya apa?
Informan	Sebagian dari mereka mikir ngurus administrasinya ribet banget, apalagi kalau dibandingin sama pinjam ke bank konvensional atau malah ke rentenir.

Peneliti	Emang masyarakat nangepinnya gimana sih soal margin dari BMT ini?
Informan	Ya itu tadi, sebagian besar masyarakat masih nganggap margin dan bunga itu barang yang sama.
Peneliti	Menurut Mas, seberapa paham sih pedagang-pedagang ini soal sistem syariah?
Informan	Masih rendah banget, apalagi kalau udah masuk ke konsep jual-belinya <i>murabahah</i> .
Peneliti	Metode pendekatan ke pedagang-pedagang yang paling ngena tuh gimana?
Informan	Kalau ngumpulin orang di forum besar kurang efektif. Mending pendekatan personal, langsung datang <i>door-to-door</i> aja dari lapak ke lapak.
Peneliti	Terus, biasanya di titik mana calon nasabah itu milih buat mundur?
Informan	Rata-rata sih pas udah dikasih tahu syarat administrasinya apa aja, sama pas lihat nominal angsuran per bulannya.

TRANSKRIP WAWANCARA

Kode : 03/W/VI/2026

Tanggal : 9 Juni 2026, 14.00 WIB

Disusun pada : 11 Juni 2026, 23.00 WIB

Topik : Wawancara dengan Bu Siti Munawaroh selaku Teller

Dokumentasi BMT Surya Kencana Balong

Materi Wawancara Teller (Bu Siti Munawaroh)	
Peneliti	Bu kalau ada yang nanya-nanya soal <i>murabahah</i> di depan, biasanya dijelasin apa aja?
Informan	Pasti kita jelasin dulu detail produknya, terus apa aja syarat administrasinya, kita buatin juga simulasi angsurannya, sampai ke tahap proses pengajuannya gimana.
Peneliti	Biasanya keluhan yang paling sering muncul dari nasabah apa?
Informan	Paling sering ngeluh soal urusan ngelengkapin dokumen, kayak KTP, KK, surat jaminan, sampai surat keterangan usaha.
Peneliti	Gimana cara komunikasinya biar tetap ramah dan nggak kaku?
Informan	Kita usahain banget pakai bahasa yang sederhana dan gampang dipahami aja pas ngejelasin prosesnya.

Peneliti	Kalau fasilitas di kantor sendiri dirasa udah cukup memadai belum?
Informan	Secara umum sih udah cukup oke, meskipun kayaknya media informasi soal produk masih perlu ditambahin lagi biar makin jelas.
Peneliti	Banyak nggak sih masyarakat yang datang ke BMT ini murni karena inisiatif sendiri?
Informan	Masih jarang banget ya. Kebanyakan dari mereka datang ke sini karena sebelumnya udah dapat info dari petugas lapangan kita.



TRANSKRIP WAWANCARA

Kode : 04/W/VI/2026

Tanggal : 13 Juni 2026, 11.00 WIB

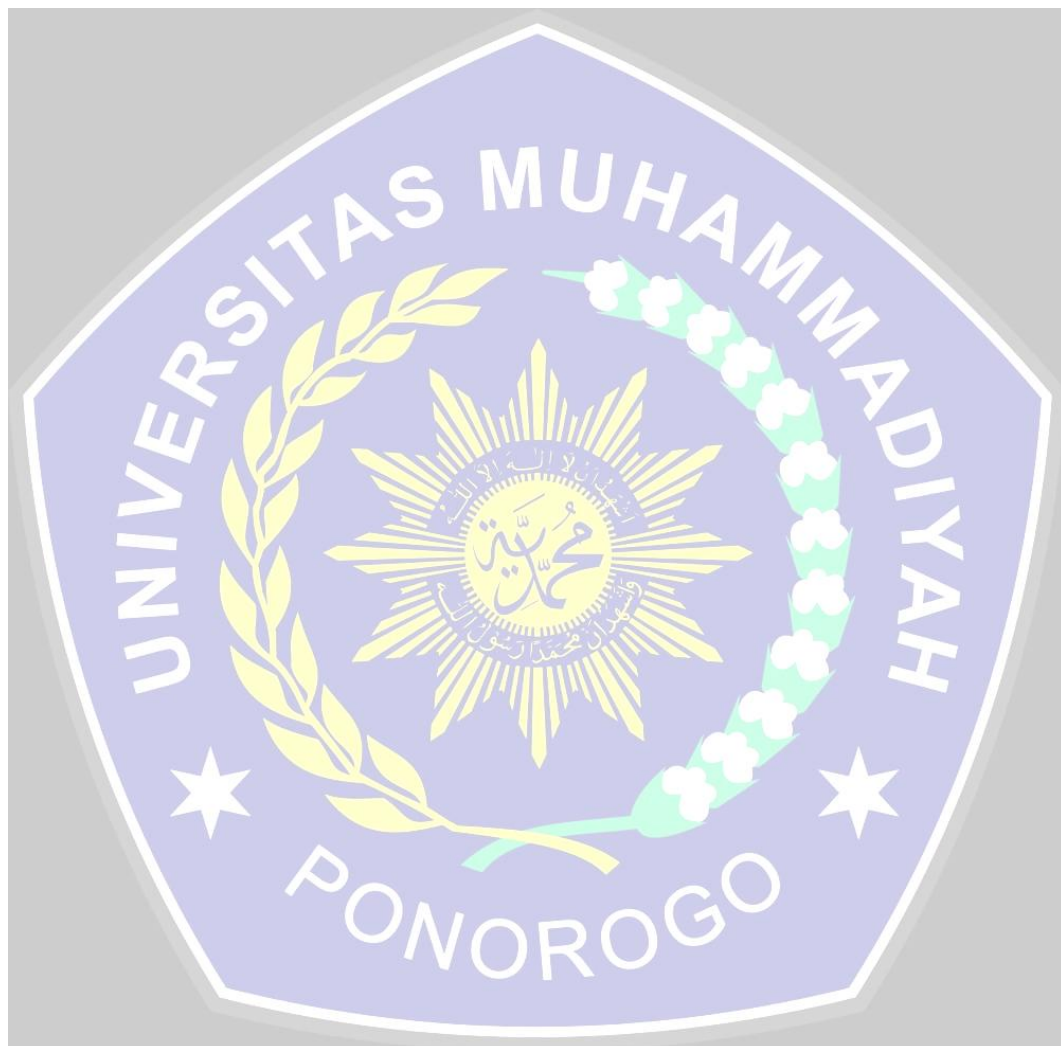
Disusun pada : 15 Juni 2026, 20.00 WIB

Topik : Wawancara dengan Bu Yani selaku Istri Petani di BMT

Dokumentasi Surya Kencana Balong

Materi Wawancara Nasabah (Bu Yani)	
Peneliti	Bu kenapa sih milih pakai produk <i>murabahah</i> di BMT?
Informan	Soalnya lebih sesuai sama prinsip syariah aja sih. Terus jumlah cicilannya udah ketahuan pasti dari awal, nggak berubah-ubah.
Peneliti	Waktu awal akad, harga modal sama margin keuntungannya dijelasin secara blak-blakan nggak?
Informan	Iya dari pihak BMT ngejelasinnya rinci banget, jadi saya juga ngerasa nyaman.
Peneliti	Menurut Ibu, pelayanan administrasi di sini gimana?
Informan	Udah lumayan cepet sih pelayanannya. Petugasnya juga banyak ngebantu buat ngejelasin proses-prosesnya.
Peneliti	Angsurannya selama ini kerasa berat nggak buat narik untung usaha?

Informan	Nggak terlalu memberatkan kok, karena jumlahnya masih masuk akal dan sesuai sama batas kemampuan usaha saya.
----------	--



TRANSKRIP WAWANCARA

Kode : 05/W/VI/2026

Tanggal : 13 Juni 2026, 13.00 WIB

Disusun pada : 15 Juni 2026, 21.00 WIB

Topik : Wawancara dengan Mbak Suci selaku Pemilik Usaha

Dokumentasi Ayam Geprek di BMT Surya Kencana Balong

Materi Wawancara Nasabah (Mbak Suci)	
Peneliti	Mbak, sebagai nasabah yang sudah aktif, apa kendala paling besar yang Mbak rasakan dalam prosedur pembiayaan di sini?
Informan	Masalah utama saya ada di birokrasi, Mas. Prosedurnya menurut saya terlalu rumit dan berbelit-belit. Terkadang saya merasa butuh modal cepat untuk usaha, tapi pencairannya memakan waktu lama karena administrasi internal BMT yang belum efisien.
Peneliti	Apakah ada aspek lainnya selain administrasi, yang menurut Mbak perlu diperbaiki oleh pihak BMT?
Informan	Iya, margin keuntungan yang ditetapkan BMT saat ini saya rasa kurang kompetitif dibanding tempat lain. Selain itu, informasi mengenai keunggulan produk murabahah kurang tersampaikan dengan baik kepada kami. Saya merasa BMT

	kurang aktif memberikan edukasi atau promosi produk secara detail. Kalau saja staf BMT lebih responsif menanggapi keluhan nasabah dan prosesnya dibuat lebih ringkas, saya pasti lebih nyaman di sini.
Peneliti	Terus, sejauh ini setelah mengambil pembiayaan <i>Murabahah</i> bagaimana pandangan Mbak Suci itu bagaimana?
Informan	Saya kan butuh kulkas buat nyimpan stok ayam potong sama bahan geprekan biar ndak gampang busuk, Mas. Kemarin ya ambil lewat pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT Surya Kencana ini karena lokasinya dekat warung. Tapi ya jujur saja, kalau dihitung-hitung total uang yang saya keluarkan dari awal sampai lunas nanti, jatuhnya harga kulkas itu jadi mahal sekali karena tambahan margin bulanan mereka. Buat pedagang kecil kayak saya yang untung jualan gepreknya cuma seribu dua ribu per porsi, cicilan flatnya itu kerasa banget memotong perputaran uang harian di warung.

TRANSKRIP WAWANCARA

Kode : 06/W/VI/2026

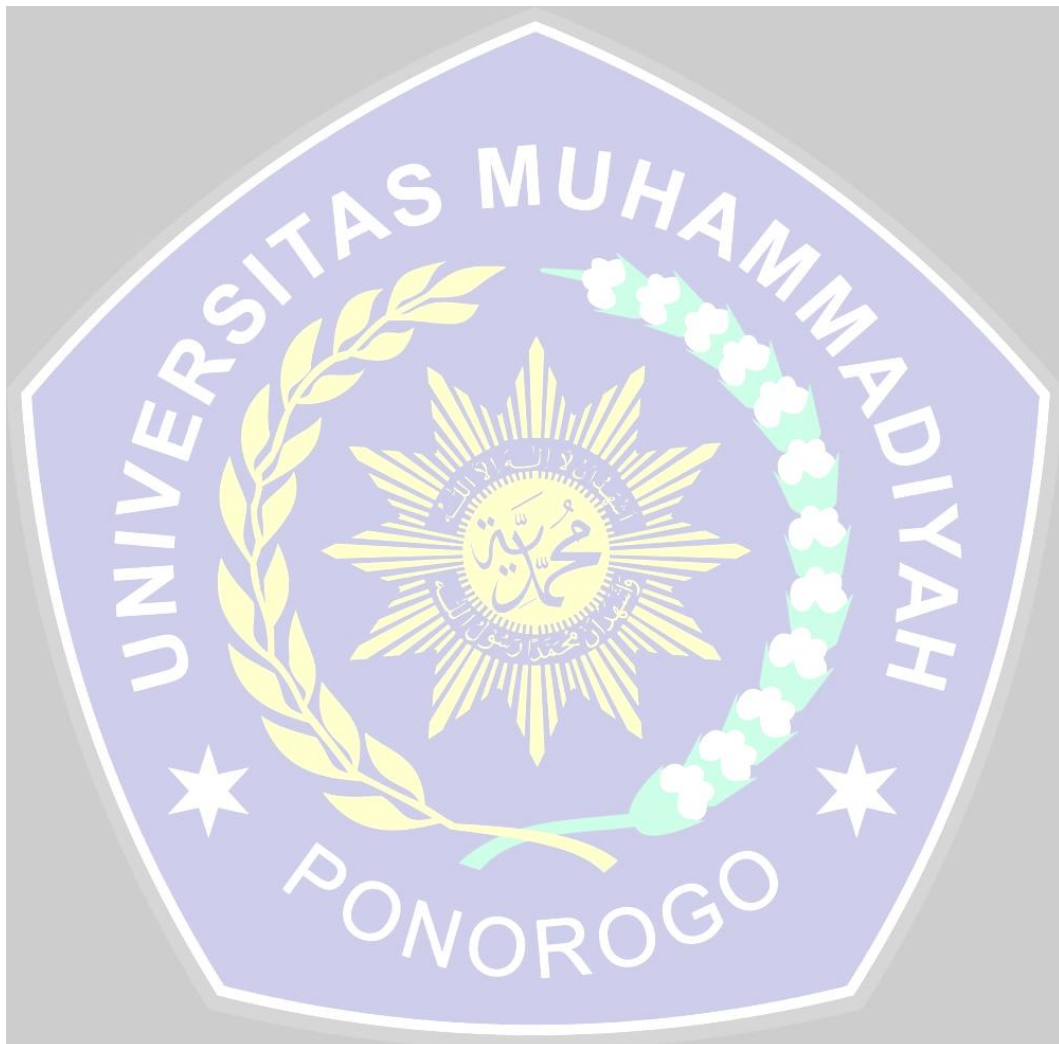
Tanggal : 13 Juni 2026, 15.00 WIB

Disusun pada : 15 Juni 2026, 23.00 WIB

Topik : Wawancara dengan Bu Sri Wahyuni selaku pemilik
Dokumentasi warung makan di BMT Surya Kencana Balong

Materi Wawancara Calon Nasabah (Bu Sri Wahyuni)	
Peneliti	Bu sebelumnya udah tahu belum soal BMT dan produk <i>murabahah</i> ?
Informan	Kalau BMT Surya Kencana-nya sih saya tahu, tapi jujur aja saya belum paham detail soal produk <i>murabahah</i> itu apa.
Peneliti	Kira-kira apa yang bikin Bapak/Ibu belum tertarik nyoba?
Informan	Gimana ya, saya tuh mikirnya proses di situ bakal lebih lama aja kalau dibandingin sama pinjaman di tempat lain.
Peneliti	Terus, pandangan Bapak/Ibu soal margin di bank syariah itu gimana?
Informan	Menurut saya sih intinya masih mirip-mirip aja sama bunga bank ya. Soalnya kan sama-sama ada tambahan uang yang harus dibayar.
Peneliti	Kalau lagi butuh tambahan modal cepat, biasanya nyari ke mana nih?

Informan	Biasanya sih minjem ke keluarga dulu, kalau mentok ya paling ke koperasi atau rentenir, soalnya prosesnya lebih cepat cair.



TRANSKRIP DOKUMENTASI

Kode : 01/W/VI/2026
Tanggal : 8 Juni 2026, 09.00 WIB
Disusun pada : 11 Juni 2026, 21.00 WIB
Topik : Wawancara dengan Bapak Tri Kuntoro selaku Manager
Dokumentasi : BMT Surya Kencana Balong



TRANSKRIP DOKUMENTASI

Kode : 02/W/VI/2026
Tanggal : 8 Juni 2026, 14.00 WIB
Disusun pada : 11 Juni 2026, 22.00 WIB
Topik : Wawancara dengan Mas Dwi Sanjaya selaku *Account*
Dokumentasi *Officer/AO* BMT Surya Kencana Balong



TRANSKRIP DOKUMENTASI

Kode : 03/W/VI/2026
Tanggal : 9 Juni 2026, 14.00 WIB
Disusun pada : 11 Juni 2026, 23.00 WIB
Topik : Wawancara dengan Bu Siti Munawaroh selaku Teller
Dokumentasi : BMT Surya Kencana Balong



TRANSKRIP DOKUMENTASI

Kode : 04/W/VI/2026
Tanggal : 13 Juni 2026, 11.00 WIB
Disusun pada : 15 Juni 2026, 20.00 WIB
Topik : Wawancara dengan Bu Yani selaku Istri Petani di BMT
Dokumentasi : Surya Kencana Balong



TRANSKRIP DOKUMENTASI

Kode : 05/W/VI/2026

Tanggal : 13 Juni 2026, 13.00 WIB

Disusun pada : 15 Juni 2026, 21.00 WIB

Topik : Wawancara dengan Mbak Suci selaku Pemilik Usaha

Dokumentasi Ayam Geprek di BMT Surya Kencana Balong



TRANSKRIP DOKUMENTASI

Kode : 06/W/VI/2026
Tanggal : 13 Juni 2026, 15.00 WIB
Disusun pada : 15 Juni 2026, 23.00 WIB
Topik : Wawancara dengan Bu Sri Wahyuni selaku pemilik
Dokumentasi : warung makan di Balong



