

LAMPIRAN LAMPIRAN

Lampiran 1 Instrumen Wawancara Analisis Strategi Marketing Produk

Simpanan Pelajar di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu H.R.

Muhammad Kota Surabaya

1. Strategi marketing untuk mendapatkan nasabah yang loyal
 - a) Bagaimana strategi marketing yang dilakukan oleh bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad ?
2. Marketing melakukan perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi program - programnya
 - a) apakah bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad melakukan perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi program - programnya ?
 - b) apa saja kegiatan – kegiatan yang dilakukan oleh bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad?
 - c) apa perencanaan, evaluasi program pemasaran yang dilakukan bank syari'ah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad ?
3. Marketing berupaya mempengaruhi dan menciptakan opini public yang menguntungkan
 - a) Apakah bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad untuk mempengaruhi atau menciptakan opini public yang menguntungkan ?
 - b) Adakah bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad menjalin hubungan baik dengan pihak –pihak eksternal lain selain masyarakat ?
 - c) Bagaimana bentuk bentuk hubungan yang dijalin dan bagaimana kualitas hubungan tersebut ?

4. Marketing berupaya meningkatkan mutu, kuantitas dan kualitas produk dan jasa perusahaan ?
 - a) bagaimana upaya bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad untuk meningkatkan mutu, kuantitas dan kualitas produk dan jasa perusahaan?
 - b) apa mutu, kuantitas dan kualitas bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad pada sekarang ini ?
5. Marketing berupaya menumbuhkan good will (itikad baik) dan loyalitas konsumen
 - a) bagaimana upaya bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad untuk menumbuhkan good will (itikad baik) dan loyalitas konsumen ?
 - b) apakah dari komunikasi yang baik dapat menumbuhkan itikad baik dan loyalitas konsumen pada bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad pada sekarang ini ?
 - c) bagaimanakah cara komunikasi yang dilakukan bank syari'ah bukopin dalam membangun loyalitas nasabah ?
6. Marketing melakukan strategi pull (menarik), push (mendorong), dan added value (kepuasan)
 - a) apakah bank syariah bukopin cabang pembantu H.R. Muhammad melakukan strategi pull (menarik), push (mendorong), dan added value (kepuasan) ?
 - b) bagaimana pelaksanaan dari strategi tersebut ?
7. Marketing mengkomunikasikan manfaat dan daya guna produk simpanan pelajar
 - a) bagaimana Bank Syariah Bukopin mengkomunikasikan tata cara pembukaan produk simpanan pelajar? seperti apa kegiatan yang dilakukan!

- b) bagaimana bentuk komunikasi bank syariah bukopin dalam membangun pemahaman yang baik antara nasabah dan perusahaan ?

Faktor pendukung dan penghambat strategi marketing produk simpanan pelajar di bank syariah bukopin cabang pembantu H.R.Muhammad kota Surabaya

- a) apakah faktor pendukung strategi marketing produk simpanan pelajar di bank syariah bukopin?
b) apakah faktor penghambat strategi marketing produk simpanan pelajar di bank syariah bukopin ?

Lampiran 2 Dokumentasi Tentang Simpanan Pelajar Di Bank Syari'ah Bukopin Kota Surabaya

Foto 1 Wawancara



Foto 2 Pemberian Hasil Penelitian



Foto 3 foto foto leflet tabungan simpanan pelajar bank syari'ah bukopin



Foto 4 Kerja Sama (Memorandum Of Understanding (Mou)) Bank Syari'ah bukopin Kepada Kepala Sekolah Produk Simpanan Pelajar.



Foto 5 Sosialisasi Simpanan Pelajar Kepada Pelajar SD IT Al Falah Dan Muhammadiyah Kota Surabaya



Foto 6 Antusias Pelajar SD IT Al Falah Dan Muhammadiyah Kota Surabaya Terhadap Simpanan Pelajar Bank Syariah Bukopin



Foto 7 Layanan E – Buzz Keliling Bank Syariah Bukopin Untuk Simpanan Pelajar

