

## **LAMPIRAN 1**

### **BENTUK WAWANCARA BANK SYARIAH BUKOPIN Jln. Raya Darmo Surabaya**

**NARASUMBER: PAK GUSTAV ( WAKIL PIMPINAN OPERASIONAL), PAK  
MUNIR (NASABAH BSB KC SURABAYA)**

**WAKTU PELAKSANAAN WAWANCARA 19-11-2018**

#### **I. Pertanyaan Tentang Gambaran Umum Perusahaan:**

1. Bagaimana sejarah berdirinya BSB KC Surabaya?
2. Apa yang menjadi visi misi perusahaan?
3. Dimana saja kantor cabang pembantu yang dimiliki oleh BSB KC Surabaya?
4. Bagaimana Struktur Organisasi serta tugas wewenang pada setiap jabatan yang ada pada BSB KC Surabaya?

#### **III. Pertanyaan Tentang Bauran Pemasaran**

##### **1. Pertanyaan mengenai produk**

- a) Produk apa saja yang dihasilkan Oleh BSB KC Surabaya?

##### **2. Pertanyaan mengenai Strategi pemasaran produk dan SWOT**

- a) Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan Murabahah yang dilakukan oleh BSB KC Surabaya?
- b) Kekuatan apa yang dimiliki oleh BSB KC Surabaya?
- c) Adakah Kelemahan-kelemahan dari BSB KC Surabaya?
- d) Bagaimana dengan peluang bisnis BSB KC Surabaya?
- e) Ancaman apa saja yang dihadapi BSB KC Surabaya?

**IV. Pertanyaan mengenai pendapat Nasabah terhadap produk pembiayaan Murabahah BSB KC Surabaya.**

1. Apa pendapat bapak terhadap produk pembiayaan Murabahah BSB KC Surabaya?
2. Bagaimana pelayanan pihak Bank terhadap bapak selama menjadi nasabah di BSB KC Surabaya?
3. Bagaimana dengan tingkat kepuasan bapak sebagai nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan Murabahah BSB KC Surabaya?

## LAMPIRAN 2

Dokumentasi Penelitian:

Narasumber: Bpk Gustav

Waktu penelitian: Kamis, 19 november 2018. Pukul 14:15 WIB

Tempat: Ruang Utama kantor Bank Syariah Bukopin



