

Lampiran-lampiran

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri KCP pasuruan? Jawab: kalau disini biasanya sebar brosur, promosi, door to door, open table dan sosialisai secara langsung dengan nasabah. Selama ini pihak Bank sudah bekerja sama dengan beberapa Instansi, Travel Haji, KBIH di Kabupaten Pasuruan.
2. Produk apa di Bank ini yang paling banyak diminati? Jawab: sebenarnya semua, tetapi yang paling banyak diminati yaitu BSM Griya, BSM Implan, BSM OTO, BSM Pensiun, Gadai Emas untuk yang pembiayaan dan untuk yang Tabungan Dana, rata-rata semua produk banyak diminati oleh para nasabah.
3. Produk apa di bank ini yang kurang di minati ? jawab: rata-rata semua produk diminati oleh para nasa, Cuma sesuai dengan kebutuhan nasabah saja
4. Bagaimana penerapan nisbah di Bank ini? Jawab: kalau penerapan nisbahnya sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama. Harganya berapa, dalam jangka waktu berapa dan pihak Bank juga sudah menentukan ketetapan pihak Bank dan sudah ada Aplikasi penghitunganya.
5. Rata-rata yang menabung di Bank Sariah Mandiri di kalangan apa saja yang paling banyak? Jawab: kalau ini Ritel anggapannya umum dikalangan apa saja yaitu sesuai dengan kebutuhan nasabah.
6. Bagaimana perkembangan teknologi di Bank Syasriah Mandiri? Jawab: perkembangan teknologi di sini sudah sangat maju dan sudah mengikuti perkembangan jaman saat ini, di BSM sendiri sudah da beberapa aplikasi dan layanan secara online seperti E-Banking.

7. Apakah faktor perilaku konsumen dapat mempengaruhi perkembangan produk?

Jawab: Perilaku konsumen berpengaruh juga, sesuai dengan perkembangan jaman ini, perilaku konsumen juga sangat berpengaruh bagi perkembangan minat nasabah. Produk yang ditawarkan ke para nasabah produk yang umum, yang sangat dikenali oleh para nasabah.

8. Apakah faktor analisis ekonomi dapat mempengaruhi pendapatan laba? Jawab:

berpengaruh, karena pendapatan laba yang diperoleh itu dilihat dari berapa banyak nasabah.

9. Bagaimana penerapan harga jika permintaan tinggi dan juga permintaan konsumen

rendah? jawab: kita analisa dulu bagaimana kondisi nasabah dan harus hati-hati dalam memilih nasabah.

10. Apakah penetapan nisbah di BSM sudah sesuai dengan kebijakan pemerintah?

Jawab: Iya sudah sesuai, karena di BSM ini ketentuan dan kebijakan sudah ditentukan oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS).

11. Bagaimana promosi penjualan produk di BSM apakah sudah tepat sasaran

dalam menarik nasabah? Jawab: Iya sudah sesuai, karena promosi penjualannya sudah terfokuskan ke bidangnya masing-masing.

12. Apakah pegawai yang bertugas mempromosikan produk sudah maksimal dalam

menarik nasabah? Jawab: Iya sudah maksimal, yang tugas kita menarik nasabah sebanyak mungkin.

13. Apakah faktor eksternal dapat mempengaruhi kinerja perusahaan? Jawab: Iya

sangat berpengaruh, terutama kebutuhan para nasabah, terutama sosial media.

14. Bagaimana BSM dalam menerapkan konsep produk? Jawab: biasanya kebijakan dari manajemen dalam menetapkan konsep produk.
15. Apakah ada perputaran siklus di setiap produk di BSM? Jawab: Kalau perputaran siklus ini kadang-kadang ada, contohnya seperti mau lebaran, tahun baru dan hari-hari besar lainnya.
16. Apakah setiap jenis produk perlu penanganan yang berbeda didalam memasarkan produk-produk di BSM? Jawab semua penanganan produk hampir sama, semua diprioritaskan sesuai kebutuhan nasabah.
17. Apakah di BSM sudah sesuai dengan landasan hukum yang sudah ditetapkan oleh pemerintah? Jawab: iya sudah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah.
18. Bagaimana segmentasi atau pengelompokan jenis-jenis produk di BSM? Jawab: iya itu tadi, kalau tabungan dana ada sendiri dan pembiayaan ada sendiri.
19. Langkah-langkah yang bagaimana agar segmentasi pasar di BSM bisa berhasil? Jawab: setelah melakukan berbagai macam kegiatan pemasaran, setelah itu kita melakukan pendekatan secara langsung agar nasabah puas dalam pelayanan kita.
20. Produk apa saja yang ada di BSM? Jawab: untuk produk-produknya banyak, di Tabungan Dana ada berupa Tabungan BSM, Tabungan Cendekia, Tabungan Mabrur, dan untuk Pembiayaan ada berupa BSM OTO, BSM Griya, BSM Pensiun, Implant, dan Gadai Emas.

DOKUMENTASI



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Heru Wibowo
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Ekonomi Syariah
4	NIM	201586290023
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Rantau Durian 11 November 1996
6	Alamat E-mail	Heruwibowo468@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	0812-3050-1418

B. Pendidikan

1	SDN 1 Rantau Durian II	2002-2008
2	MTs Baiturrahman	2008-2011
3	SMA N 1 Lempuing Jaya	2011-2014
4	Universitas Yudharta Pasuruan	2015-Sekarang

C. Kegiatan Kemahasiswaan yang Pernah diikuti

NO	Jenis Kegiatan	Status Dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
	Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ)	Devisi Kewirausahaan	2017-2018 Universitas Yudharta Pasuruan

D. Pengalaman Seminar

NO	Keterangan
1	Diklat Ekonomi Syariah 2015 dengan tema “Menumbuhkan Semangat pada Generasi Rabbani” di Aula Pancasila Universitas Yudharta Pasuruan selasa 29 september 2015
2	Peserta Seminar Pendidikan Nasional dengan tema “ Membangun Generasi Muda yang Inovatif untuk Mewujudkan Ekonomi Kreatif Nasional di Era MEA” di Aula D4 Lantai 4 FE Universitas Negeri Malang 30 Oktober 2016.
3	Peserta Seminar Amnesty Pajak 2016 dengan tema “Kupas Tuntas Amnesty Pajak menyongsong keterbukaan data wajib pajak.
4	Peserta Studi Komperatif yang dilaksanakan di Bursa Efek Indonesia (BEI), Kementrian Keuangan (Menkeu), Museum Bank Indonesia, Galeri Indonesia, dan NET Mediatama pada tanggal 4-7 Desember 2017.
5	Peserta Seminar Nasional HIMAESY 2017 dengan tema “Arah Kebijakan Ekonomi Ketuhanan, Sebagai Jawaban atas Tantangan Perekonomian Indonesia” pada tanggal 27 November 2017 di Aula Pancasila Universitas Yudharta Pasuruan.
6	Peserta Seminar Nasional Pasar Modal Syariah dengan “Memiliki Perusahaan, Bukan hanya sebuah Impian” pada tanggal 24 April 2018.
7	Peserta Seminar Internasional dengan tema “In The International Seminar on Qur’an and Hadist Studies 2018 at Yudharta University of Pasuruan” pada tanggal 18 Maret 2018 di Aula Pancasila Universitas Yudharta Pasuruan.
8	Peserta Seminar Nasional Diesnatalis ke 15 HIMABIS Yudharta dengan tema “Strategi Jitu Meledkkan Omzet Lewat Internet” pada

	tanggal 04 Januari 2018 di Aula Pancasila Universitas Yudharta Pasuruan.
9	Peserta Seminar Koperasi dan Pelantikan FKKMI Jawa Timur dengan tema “Eksistensi Koperasi dalam Membangun Karakter Generasi Milineal” 29 September 2018 di gedung serbaguna STKIP-STIT PGRI Pasuruan.

Mengetahui,
Pasuruan, 1 Juni 2019

Heru Wibowo
NIM: 201586290023