

Nama / posisi	Pertanyaan	Jawaban
Wahid hasyim / marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Bagaimana konsep pemasaran yang ada di BPRS Bangun Drajad Warga ? - Apa elmen pokok dari konsep pemasaran yang ada di BPRS Bangun Drajad Warga ? - Bagaimana praktik penerapan konsep pemasaran di BPRS Bangun Drajad Warga ? - Apakah unsure strategi pemasaran yang di BPRS Bangun Drajad Warga mencakup <i>product, price, promotion dan place</i> ? - Apakah factor lingkungan eksternal perusahaan sangat berpengaruh dalam peningkatan jumlah nasabah pembiayaan? 	<ul style="list-style-type: none"> - Konsepnya kita karna menggunakan paripatif konsepnya ke AUM (Amal Usaha Muhammadiyah) karna kita milik Muhammadiyah jadi pertama yang kita sasarkan adalah ama lusaha tersebut. - Elmen pokok dari Konsep pemasaranya AUM tersebut - Penerapanya masih kurang paham ya, jadi konsepnya cuman itu, nantikan kita setiap minggu ada controlling dari temen-temen pemasaran. - Belum semuanya, akan tetapi udah mau kesitu - Dari iklan yang sering disebarkan dari medsos (promotion) terutama nasabah2 yang biasanya pada mengelinkkan (memperkenalkan ketetangga-tetangganya)

	<ul style="list-style-type: none"> - Media promosi seperti apa yang dilakukan oleh BPRS Bangun Drajad Warga yang dirasa sangat kuat dalam menentukan jumlah nasabah pembiayaan ? - Bagaimana cara BPRS Bangun Drajad Warga dalam memasarkan produk baru agar nasabah berkenan memakai produk tersebut ? - Apakah BPRS Bangun Drajad Warga mempunyai strategi lain yang dirasa dapat mempermudah nasabah ketika ingin melakukan pembiayaan? - Siapa sasaran utama nasabah pembiayaan di BPRS Bangun DrajadWarga ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Dari iklan yang sering disebar dari medsos (promotion) terutama nasabah2 yang biasanya pada mengelinkan (memperkenalkan ketetangga-tetangganya) - sosialisasi, pernah menggunakan iklan radio tapi kurang maksimal untuk sekarang lebih menggunakan Instagram. - Menurunkan rejual diakhir, rencananya kita mau menurunkan rejual karna persaingan yang semakin tinggi dan akan lebih terfokus pada pelayanan yang berikan - Untuk sekarang sasaran utama ada di Aum, namun disini kami juga tetap mencari nasabah pembiayaan di luar AUM tersebut.

Pertanyaan Ahli (Dosen)

Nama	Pertanyaan	Jawaban
<p>Aqidah Asri Swarsi, M.E.I</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Apakah tanggapan Ibu terkait penerapan konsep AUM dalam suatu pemasaran, bagaimana konsep pemasaran yang baik menurut Ibu. - Menurut ibu elmen pokok dari konsep pemasaran seperti apa yang baik untuk diterapkan. - Apakah tanggapan ibu terkait penerapan unsur strategi pemasaran seperti <i>product, price, promotion</i> dan <i>place</i> (4p Marketing Mix). Bagaimana unsur strategi pemasaran yang baik menurut Ibu. - Bagaimana tanggapan 	<ul style="list-style-type: none"> - Menurut saya itu merupakan pemasaran yang khusus, berbeda dengan yang lainnya. Karena BDW itu kan di bawah instansi besar Muhammadiyah jadinya emang secara organisasi anggota-anggota atau badan ortomnya besar sebenarnya artinya promosi khususpun sudah jadi strateginya karena apa sudah jelas segmentasi pasarnya sudah jelas. Konsep pemasaran yang pertama jela segmentasi pasar, target pasar, kemudian bdw memfokuskan kemana ketika tiga hal sudah bagus itu brarti satu langkah strategi sudah di jalani, kemudian yang kedua karna BDW merupakan perusahaan jasa berarti harus menggunakan 7P kenapa 7P ini karna perusahaan jasa kan di utamakan dalam hal pelayanan atau good service quality , oleh karna itu 7 strategi ini harus di jalankan. Kemudian lebih bagus lagi ada namanya sakolagi strategi nah ini kalo segmentasi kan pra 7P itu, petugas atau oprasional. Banknya harus memikirkan namanya sistemebel marketing enterprice supaya bagaimana BDW itu bisa life tensir cruwnya daur hidup produknya produk BDWnya bisa jangka panjang. - Kalo untuk saat ini mungkin

	<p>ibu terkait media promosi yang di terapkan oleh BPRS BDW. Media promosi seperti apa yang baik menurut ibu.</p> <ul style="list-style-type: none"> - apakah sosialisasi atau medsos dapat memaksimalkan pemasaran produk baru sehingga nasabah berkenan memakainya, bagaimana cara memasarkan produk baru yang baik menurut ibu. - Apakah dengan cara menurunkan rejual dapat mempermudah nasabah ketika melakukan pembiayaan, bagaimana menurut ibu strategi yang baik untuk mempermudah nasabah dalam melakukan pembiayaan. - Bagaimana strategi yang baik untuk mengatasi kendala-kendala seperti nasabah yang tidak mengerti tentang bank syariah 	<p>kecenderungannya sudah berpindah ke soft marketing kalo dulu kan hard marketing. Tapi kalo medsos mungkin sekarang lumayan bagus ya perkembangannya karna orang sekarang pemikirannya milenial, namun selain medsos itu harus di kembangkan karna tidak semua orang bisa mengakses ke medsos, namun bisa dengan bisa dengan menyebarkan brosur, menerbitkan laporan publikasi tahunan, annual report itu akan berdampak baik terhadap BDWnya karna dari situ akan terlihat trust masyarakat.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bisa dengan rejual memang salah satu strateginya dengan menurunkan harga jual tapi harus di imbangi dengan dengan beban oprasional dan resiko bank, ketika hal tersebut dapat di atasi maka penurunan harga jual akan memberikan keuntungan kepada nasabah dan menurut saya itu strategi yang cukup epektif . - Pertama sosialisai kedua bank mampu bergandengan dengan tokoh masyarakat, atau dai atau penceramah yang bisa atau dekat dengan masyarakat jadi bukan bank yang berdakwah tapi tokoh masyarakat yang berdakwah tapi
--	--	---

		<p>disisipi dengan ilmu fiqih muamalah dasar, kemudian memang penting untuk mengedukasikan masyarakat. Tapi yang paling efektif itu sosialisai dan edukasi cuman kita harus melakukan inovasi dan di sesuaikan dengan pengetahuan masyarakat.</p>
--	--	---

Nama / posisi	Pertanyaan	Jawaban
Ibu Hartini/ Nasabah	<ul style="list-style-type: none"> - Pembiayaan dengan akad apa yang anda ambil ? - Untuk keperluan apa anda melakukan pembiayaan ? - Dari siapa anda mengetahui produk pembiayaan yang anda ambil ? - Kenapa anda memilih pembiayaan di BPRS Bangun Drajad Warga ? - Apakah anda mengetahui akad tersebut secara jelas ? - Bagaimana pelayanan di BPRS Bangun Drajad Warga dalam memasarkan produk pembiayaan ? - Berapa kali anda melakukan pembiayaan di BPRS Bangun Drajad Warga ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Ijarah Multijasa dan Mudharabah - Untuk keperluan pendidikan dan usaha - Dari salah satu karyawan bank yang kebetulan tetangga - Dekat dengan rumah, jadi gk susah ngurusnya - ya secara jelas - Menurut saya sudah bagus - Sudah 4 kali

	<ul style="list-style-type: none"> - Apa kemudahan yang di tawarkan oleh BPRS Bangun Drajad Warga kepada anda ? - Apa saran anda untuk BPRS Bangun Drajad Warga ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Proses pencairan yang cepat - Pelayanan yang bagus - Lebih memahami keadaan nasabah uang perbulan belum tentu lancer, umpama ada musibah terus dalam memberikan angsuran agak lamban mohon di pahami.
<p>Pak Niko / Nasabah</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pembiayaan dengan akad apa yang anda ambil ? - Untuk keperluan apa anda melakukan pembiayaan ? - Dari siapa anda mengetahui produk pembiayaan yang anda ambil ? - Kenapa anda memilih pembiayaan di BPRS Bangun Drajad Warga ? - Apakah anda mengetahui akad 	<ul style="list-style-type: none"> - Mudharabah - Untuk modal usaha - Tau aja karna dekat dengan rumah dan salah satu pegawainya merupakan tetangga saya tetangga - Yang pertama tempat yang dekat , kedua karna bank syariah. Ya mungkin dua pokok pertimbangan mengapa saya melakukan pembiayaan disana. - Secara jelas

	<p>tersebut secara jelas ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bagaimana pelayanan di BPRS Bangun Drajad Warga dalam memasarkan produk pembiayaan ? - Berapa kali anda melakukan pembiayaan di BPRS Bangun Drajad Warga ? - Apa kemudahan yang di tawarkan oleh BPRS Bangun Drajad Warga kepada anda ? - Apa saran anda untuk BPRS Bangun Drajad Warga ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Sudah bagus dari pertama kesana sudah bagus dari segi pemasarannya juga bagus - Sudah 2 kali - Sama seperti bank lain pada umumnya - Sudah bagus
--	---	---

Skripsi Lalu Irham Arista

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

15%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.bprs-bdw.co.id Internet Source	10%
2	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	2%
3	eprints.stainkudus.ac.id Internet Source	1%
4	eprints.ums.ac.id Internet Source	1%
5	515t4n.wordpress.com Internet Source	1%
		1%



PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARI'AH BANGUN DRAJAT WARGA

Kantor Pusat : Jl. Gedongkuning Selatan 131 Yogyakarta Telp. (0274) 413552, 389877 Fax (0274) 452424 Email: bprs.bdw@gmail.com
Kantor Cabang Bantul : Jl. Jenderal Sudirman, No.79, Bantul Telp. (0274) 6460543 (Kompleks Balai Muslimin)
Kantor Kas Ngipik : Jl. Manggisari, Baturetno, Banguntapan, Bantul Telp/Fax (0274) 373584
Kantor Kas Sedayu : Jl. Raya Wates Km. 10, Argosari, Bantul Telp. (0274) 6498425

SURAT KETERANGAN NO: 240/BDW/Ops/VIII/2018

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Direksi PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga dengan ini menerangkan bahwa

Nama : Lalu Irham Arista
TTL : Keruak, 06-10-1996
No. Mhs : 20140730097
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Agama Islam
Universitas : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Telah melakukan tugas penelitian di PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga Yogyakarta sebagai syarat penulisan Skripsi dengan judul :
"Strategi Pemasaran Di PT. BPRS Bangun Drajat Warga Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan"

Yang dilaksanakan pada tanggal 15 Mei 2018 sampai dengan 25 Juli 2018.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 14 Agustus 2018
PT. BPR SYARI'AH BDW


Dana Suswati, SE
Direktur Utama