



Lampiran 1: Instrumen wawancara**INSTRUMEN WAWANCARA****PEDOMAN DOKUMENTASI**

Komponen Dokumentasi : Data pendukung

Hari / Tanggal Pelaksanaan : Kamis, 13 Oktober 2022

NO	Komponen	Jenis Dokumen	Keterangan
1.	Gambara tempat penelitian <ul style="list-style-type: none"> - sejarah - struktur organisasi - visi misi 	✓	✓
2	Gambaran kegiatan <ul style="list-style-type: none"> - Wawancara pihak Bank Muamalat cabang Kendari - gambaran personal selling oleh pihak bank muamalat 	✓	✓

Lampiran 2: Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara yang dilakukan pada pihak Bank Muamalat Indonesia cabang kendari, adalah sebagai berikut:

Informan Pertama:

Identitas Informan

Nama : Alamsyah Haerudin

Jenis kelamin : Laki- Laki

Usia : 36 Tahun

Pekerjaan/Jabatan : Relationship Manager Financing

Lokasi wawancara : Bank Muamalat Indonesia cabang Kendari

Waktu Wawancara : Tanggal 13, oktober 2022 Jam: 11:25 siang

Fokus Wawancara : Strategi Personal Selling pada pemasaran produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Kendari

Pertanyaan dan Jawaban

1. Apa itu personal selling dan apa itu yang di maksud dengan produk murabahah menurut pihak Bank Muamalat Cabang Kendari?

Jawaban :

“ jadi personal selling itukan seperti yang kita ketahui adalah penjualan langsung yah, atau menjual produk bank dengan melakukan pertemuan dengan para nasabah, sedangkan akad murabahah sendiri itu adalah salah satu akad yang di tawarkan oleh Bank Muamalat itu sendiri dek,dimana pada murabahah ini kan,kita sebagai pihak bank memberikan pembiayaan kepada nasabah untuk usahanya.

2. Apakah bank menerapkan strategi personal selling pada pemasaran produknya?

Jawaban:

Iya, sudah pasti,biasa di kasih list dari pusat, ada nama-nama nasabah yang sudah eksis/di kenal di Bank Muamalat Indonesia, terus di hubungin satu persatu nasabahnya, untuk merencanakan pertemuan langsung. selanjutnya kita membuat janji terlebih dahulu , takutnya kalau didatengin langsung di rumahnya itu akan mengganggu.

3. Apakah selaku pihak bank kita sudah menerapkan staretgi personal selling tersebut?

Jawaban:

Iya, tetap kita harus personal selling/penjualan langsung supaya bisa laku prodak, kalau tidak personal selling tidak akan laku, kita jugakan bukan bank pemerintah yah, kalau bank pemerintah biasanya nasabah yang datang sendiri, sedangkan kalau kita tidak door to door agak susah, jadi di usahakan

setiap hari ketemu orang, sosialisasi-sosialisasi sambil melakukan personal selling.

4. apakah pemasaran produk pembiayaan murabahah perlu dilakukan personal selling dalam pemasaran produknya?

Jawaban:

Iyah bahkan sudah pasti, dikarenakan personal selling itu adalah pertemuan langsung pihak bank dan nasabah, dan dalam melakukan pembiayaan murabahah itu juga ada pertemuan pihak bank dan nasabah untuk melakukan akad, apabila sudah sama-sama mau atau ridho maka akan dilakukan akad, jadi otomatis di situ akan terjadi personal selling atau pertemuan langsung antara nasabah dan bank yahh.

5. apa strategi personal selling cukup dalam menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat?

Jawaban:

Sangat-sangat ampuh sih, karena dengan metode personal selling itu kita dapat membangun relasi dengan banyak nasabah sehingga sebagian besar dari mereka dapat dengan mudah memberikan kepercayaannya kepada kita, dan ketika nasabah sudah memiliki minat dan kepercayaan kepada kita, maka akan lebih mudah untuk kita melakukan penawaran-penawaran kepada akan produk-produk yang kita tawarkan.

6. langkah apa saja dalam personal selling yang biasa diterapkan oleh bank dalam menarik minat nasabahnya?

Jawaban:

Jadi langkah yang biasa di gunakan bank dalam pendekatan dengan metode personal selling itu sendiri yaitu yang pertama, kita melakukann pengenalan dengan calon nasabah atau nasabah, setelah tau mana nasabah yang kompeten dan tidak, selanjutnya kita melakukan pendekatan, pendekatan ini sendiri di lakukan untuk mengetahui apa yang di butuhkan oleh nasabah kita ini, setelah diketahui kebutuhan nasabah selanjutnya kita melakukan yang namanya presentasi produk,kita jelaskan kepada nasabah tentang produk yang kita tawarkan tersebut, dalam hal inikan pembiayaan murabahah, hah kita jellaskan apa itu murabahah danseperti apa akad dalam murabahah dan lain sebagainya.

7. bentuk promosi apa saja yang paling berpengaruh dalam pemasaran produk-produk Bank Muamalat?

Jawaban:

Sebenarnya yang namanya promosi yah semua sangat berpengaruh, tapi sejauh ini bagi bank penggunaan media sosial lah danpersonal selling yang paling ampuh dalam melakukan pemasaran, karena dengan penggunaan media sosial dapat membantu bank untuk menjangkau lebih banyak nasabah yangg tidakdapat di jangkau hanya dengan personal selling, tapi balik lagi dari penggunaan promosi dimedia sosial pasti ujung-ujungnya akan datang lagi di personal selling atau penjualan langsung, begituuu.

8. setelah dilakukannya personal selling, apakah banyak nasabah yang langsung tertarik dalam melakukan pembiayaan pada bank muamalat?

Jawaban:

Yah, di bandingkan dengan bentuk promosi lainnya, menurut saya personal sellinglah yang paling ampuh dalam menarik dan mendapatkan nasabah, meskipun tidak terlalu banyak, tapi lebih jelas nasabah yang dilakukan personal selling

9. apakah ada peningkatan strategi personal selling dalam melakukan pemasaran terhadap produknya ?

Jawaban:

peningkatannya yaitu mungkin dengan memanfaatkan teknologi yah, sehingga dapat memudahkan bank untuk menemukan nasabah sebelum melakukan personal selling pada pemasaran produk pembiayaan pada bank

10. apakah strategi personal selling masih cukup ampuh dalam persaingan promosi yang sekarang banyak dilakukan melalui media-media promosi seperti fb, tiktok dan lain sebagainya?

Jawaban:

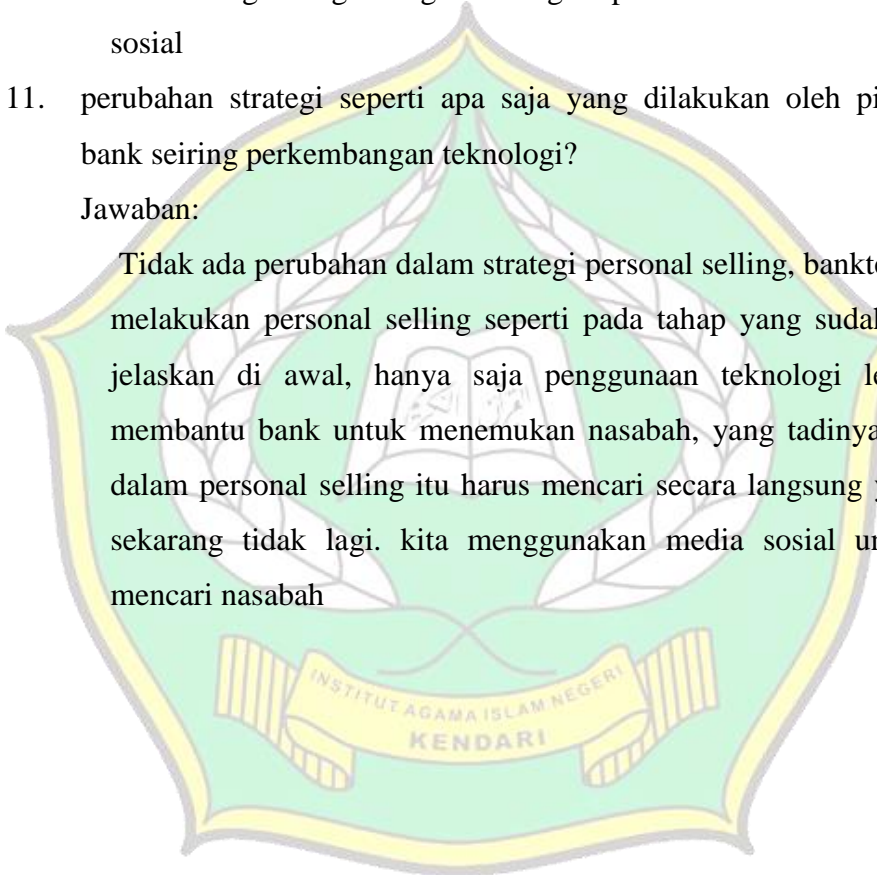
Justru penggunaan media sosial itu sebenarnya memiliki keterikatan dengan personal selling, karena dalam penggunaan media sosial itu membantu bank dalam mendapatkan nasabahnya sebelum melakukan promosi secara langsung, kan misalkan bank melakukan promosi produknya pada media sosial dan ada nasabah yang berminat nah disitu peran

teknologi untuk mendapatkan nasabah, selanjutnya dari pihak bank sendiri akan membuat janji bersama nasabah sebelum di lakukanya personal selling pada pemasaran produknya, jadi personal seling masih ampuh yah,bahkan bisa berkerjasama atau saling menguntungkan dengan promosi melalui media sosial

11. perubahan strategi seperti apa saja yang dilakukan oleh pihak bank seiring perkembangan teknologi?

Jawaban:

Tidak ada perubahan dalam strategi personal selling, banktetap melakukan personal selling seperti pada tahap yang sudah di jelaskan di awal, hanya saja penggunaan teknologi lebih membantu bank untuk menemukan nasabah, yang tadinyakan dalam personal selling itu harus mencari secara langsung yah, sekarang tidak lagi. kita menggunakan media sosial untuk mencari nasabah



Informan Kedua:

Identitas Informan

Nama : Nurkhalushah
Jenis kelamin : perempuan
Usia : 35 tahun
Pekerjaan/Jabatan : Branch sales support
Lokasi Wawancara : Bank Muamalat Indonesia cabang
kendari
Waktu Wawancara : Tanggal 13, oktober 2022 Jam: 11:25
siang
Fokus Wawancara :Strategi Personal Selling pada Pembiayaan
Murabahah di Bank Muamalat Indonesia
cabang Kendari

Pertanyaan dan Jawaban

1. Apa itu personal selling dan apa itu yang di maksud dengan produk murabahah menurut pihak Bank Muamalat Cabang Kendari?

Jawaban;

baik, yang saya tau personal selling itu ialah penjualan langsung, ohia lebih tepatnya promosi penjualan secara langsung, terjadi pertemuan antara penjual dan pembeli. sedangkan akad murabahah yaitu akad jual beli, dimana peruntungan dan harga di tetapkan dari awal yah,

2. Apakah bank menerapkan strategi personal selling pada pemasaran produknya?

jawaban:

sudah pasti, bank juga melakukan promosi dan penjualan langsung, maksudnya langsung bertemu dengan nasabah, dimana seperti yang di katakan pak taufik bahwa pihak bank melakukan meeting terlebih dahulu untuk memilih mana nasabah yang di anggap potensial dan di lakukan langkah selanjutnya yaitu membuat janji dengan nasabah, dan melakukan pertemuan dengan nasabah tersebut.

3. Apakah selaku pihak bank kita sudah menerapkan strategi personal selling tersebut?

jawaban:

iyah sudah, jadi saya melakukan personal selling dengan cara, apabila ada nasabah yang datang kesaya guna menanyakan sesuatu hal yang umum, maka saya akan menjelaskan termaksud dengan produk/pembiayaan yang di tawarkan oleh Bank Muamalat, jadi saya mendengarkan keinginan nasabah kemudian melanjutkan mengarahkan nasabah kepada pihak yang lebih berwenang lagi dalam penguasaan produk/pembiayaan yang di butuhkan oleh nasabah itu sendiri.

4. apakah pemasaran produk pembiayaan murabahah perlu di lakukan personal selling dalam pemasaran produknya?

Jawaban:

iyah, seperti yang dikatakan tadi bahwa semua produk yang ada di bank muamalat itu hampir semua dari produknya perlu melakukan personal selling pada pemasarannya, begitupun dengan dengan pembiayaan murabahah juga pasti melakukan personal selling dalam pemasarannya.

5. apa strategi personal selling cukup dalam menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat?

Jawaban:

iyah saya rasa personal selling memegang pengaruh yang besar dalam pemasaran suatu produk yah, karena dalam personal selling itu sendiri pihak bank dapat langsung memaparkan atau menjelaskan terkait produk yang di tawarkannya, jadi lebih bisa dengan mudah membuat nasabah lebih paham dengan apa yang di tawarkannya.

6. langkah apa saja dalam personal selling yang biasa diterapkan oleh bank dalam menarik minat nasabahnya?

Jawaban:

untuk langkah pada personal selling yang bank terapkan yaitu, seperti melakukan pemilihan nasabah atau mengenali karakter nasabah, terus melakukan pendekatan pada nasabah, dengan menanyakan produk apa yang ingin di lakukan, setelah itu kita juga menjelaskan tentang produk apa yang dipilih nasabah, kita menjalaskan secara terbuka agar nasabah tertarik akan produk itu, setelah nasabah tertarik maka mereka akan melakukan pembelian dan Bank bisa mendapatkan penjualan.

7. bentuk promosi apa saja yang paling berpengaruh dalam pemasaran produk-produk Bank Muamalat?

Jawaban:

menurut kaka yah dek, yaitu promosi dengan menggunakan media sosial, karena itu bisa lebih memudahkan dua belah pihak, baik dari pihak Bank maupun nasabah itu sendiri, tetapi personal selling juga tidak kalah penting dan berpengaruh, intinya media sosial bisa lebih memudahkan bank dalam melakukan personal selling, jadi lebih menguntungkan gitu.

8. setelah dilakukannya personal selling, apakah banyak nasabah yang langsung tertarik dalam melakukan pembiayaan pada bank muamalat?

Jawaban:

iyah bisa lumayan, karena dalam personal yang kita lakukan bukan lagi tentang mencari nasabah satu persatu tapi sudah dengan menggunakan media sosial jadi otomatis jangkanya lebih luas aja begitu

9. apakah ada peningkatan strategi personal selling dalam melakukan pemasaran terhadap produknya ?

Jawaban:

kalau peningkatan strateginya yah sudah seperti yang saya jelaskan tadi sekarang itu kita sudah lebih di mudahkan dengan teknologi untuk mencari nasabah atau mendapatkan nasabah yah, jadi media sosial itu sebagai media pendukung

agar kitamelakukan personal selling yang menuju ke pemasaran terhadap produk yang sudah di tawarkan.

10. apakah strategi personal selling mash cukup ampuh dalam persaingan promosi yang sekarang banyak dilakukan melalui media-media promosi seperti fb,tiktok dan lain sebagainya?

Jawaban

oh tentu, bahkan sangat dibutuhkan, karena dengan personal selling itulah bank dapat menjelaskan lebih detail lagi tentang produk yang di tawarkannya, dan bisa mengajak nasabah untuk melakukan pembelian atau pembiayaan pada produk yang sudah di tawarkan oleh bank

11. perubahan strategi seperti apa saja yang dilakukan oleh pihak bank seiring perkembangan teknologi?

Jawabah:

tidak ada perubahan sih, hanya sekarang kita sudah memanfaatkan teknologi untuk melakukan promosi dan mendapatkan nasabah, yang dimana setelah itu kita melakukan perjanjian untuk bertemu nasabah dan melakukan personal selling, jadi bisa di bikang dalam bauran promosintya, sekarang lebih di bantu oleh teknologi sih.

Informan Ketiga

Identitas Informan

Nama : Taufik Hidayat
 Jenis kelamin : Laki-laki
 Usia : 25 Tahun
 Pekerjaan/Jabatan : Relationship Manager Haji
 Lokasi Wawancara : Bank Muamalat Cabang Kendari
 Waktu Wawancara : Tanggal 13, oktober 2022 Jam: 11:25 siang
 Fokus Wawancara : Strategi Personal Selling pada Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Indonesia cabang Kendari

1. Apa itu personal selling dan apa itu yang di maksud dengan produk murabahah menurut pihak Bank Muamalat Cabang Kendari?

Jawaban:

Baik jadi dari yang saya ketahui itu, strategi personal selling adalah salah satu bentuk strategi yang melakukan pertemuan secara langsung yah, atau door to door, sedangkan akad murabahah itu adalah salah satu akad dalam perbankan syariah dimana, penjual dan pembeli melakukan penjualan dengan harga awal keuntungan yang diperoleh sudah di sepakati sejak awal

2. Apakah bank menerapkan strategi personal selling pada pemasaran produknya?

Jawaban:

Tentu saja, kita sebagai lembaga yang melakukan penjualan tentu perlu melakukan personal selling, karena ini lembaga, tidak mungkin kita hanya melakukan promosi di media sosial, karna banyak produk yang di tawarkan oleh bank, yang tidak bisa sampai pada nasabah langsung, tapi harus ada pertemuan, guna menjelaskan produk yang di tawarkan oleh bank.

3. Apakah selaku pihak bank kita sudah menerapkan strategi personal selling tersebut?

Jawaban:

Tentu saya sebagai relationship manager memiliki tugas untuk membangun dan meningkatkan hubungan dengan nasabah, saya disini meninjau apakah nasabah sudah mendapatkan kepuasan dari produk yang sudah di tawarkan, dan apabila ada kendala atau ketidak puasan nasabah maka saya akan memberitahukan kepada tim penjualan guna menindak lanjuti.

4. apakah pemasaran produk pembiayaan murabahah perlu dilakukan personal selling dalam pemasaran produknya?

Jawaban:

Sebenarnya saya bukan yang berwenang pada pembiayaan murabahah, hanya sedikit yang saya ketahui yaitu, pasti di gunakan karena pada pemasaran murabahah ada pertemuan

langsung untuk menjelaskan produk sebelum melakukan akad, jadi otomatis ada pertemuan atau personal selling dalam situ.

5. apa staretgi personal selling cukup dalam menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat?

Jawaban:

iyah cukup bahkan sangat di butuhkan, karena adanya interaksi langsung antar pihak bank dan nasabah itu lebih bisa membangun hubungan bank dan nasabahnya, jadi personal selling sangat ampuh dan dibutuhkan dalam pemasaran produk pembiayaan yang di tawarkan oleh bank.

6. langkah apa saja dalam personal selling yang biasa diterapkan oleh bank dalam menarik minat nasabahnya?

Jawaban:

Berbicara tentang tahapan yah, kita di bank biasanya pertama melakukan pengenalan apabila ingin menemui nasabah mmaupun calon nasabah, terus kita berusaha membangun hubungan dengan nasabah agar nasabah mau mendengarkan tentang apa yang ingin kita tawarkan, setelah merasa ada respon yang baik dari nasabah maka kita lanjut dengan promosi atau menjelaskan produk yang akan kita tawarkan tersebut sampai kita masuk pada follow up.

7. bentuk promosi apa saja yang paling berpengaruh dalam pemasaran produk-produk Bank Muamalat?

Jawaban:

Personal selling dan promosi melalui penggunaan media sosial menurut saya promosi yang paling ampuh dan musah sih di lakukan

8. setelah dilakukannya personal selling, apakah banyak nasabah yang langsung tertarik dalam melakukan pembiayaan pada bank muamalat?

Jawaban:

Tidak terlalu, hanya dengan promosi personal selling kita lebih tau dan mengenal karakter dari nasabah itu sendiri, serta kita lebih paham akan apa yang di butuhnya dan membantu dalam memenuhi permintaan tentang sesuatu yang di butuhkan tersebut.

9. apakah ada peningkatan srategi personal selling dalam melakukan pemasaran terhadap produknya ?

Jawaban:

Menurut saya kalau peningkatan tidak ada, karena memang personal selling begitu begitu saja tahapan yah, hanya sekarangkann aada media sosial yang membantu dalam mempromosikann produk murabahah sekaligus produk lainnya dan ujung-ujungnya pasti terdapat pertemuan langsung yang di namakan personal selling.

10. apakah stategi personal selliing masih cukup ampuh dalam persaingan promosi yang sekarang banyak dilakukan melalui media-media promosi seperti fb, tiktok dan lain sebagainya?

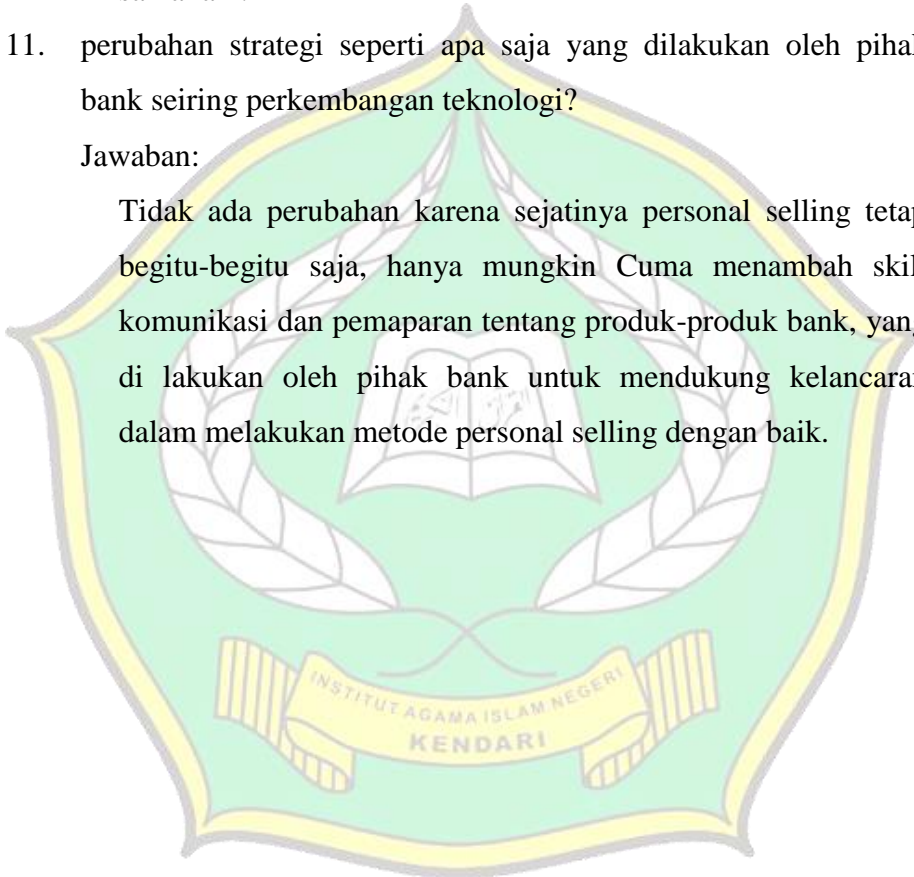
Jawaban:

Justru media seperti itu sangat mendukung bank dalam melakukan promosinya, jadi sebenarnya itu media sosial dan promosi personal selling bukan tandingan yah, hanya bisa di bilang saling keterhubungan atau saling membutuhkan satu sama lain.

11. perubahan strategi seperti apa saja yang dilakukan oleh pihak bank seiring perkembangan teknologi?

Jawaban:

Tidak ada perubahan karena sejatinya personal selling tetap begitu-begitu saja, hanya mungkin Cuma menambah skill komunikasi dan pemaparan tentang produk-produk bank, yang di lakukan oleh pihak bank untuk mendukung kelancaran dalam melakukan metode personal selling dengan baik.



Informan Keempat:

Identitas Informan

Nama : Safriuddin
 Jenis kelamin : Laki-laki
 Usia : 45 tahun
 Pekerjaan/Jabatan : security/satpam
 Lokasi wawancara : Bank Muamalat cabang Kendari
 Waktu Wawancara : Tanggal 13, oktober 2022 Jam: 11:25 siang
 Fokus Wawancara : Strategi Personal Selling pada pemasaran produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat cabang kendari

1. Apa itu personal selling dan apa itu yang di maksud dengan produk murabahah menurut pihak Bank Muamalat Cabang Kendari?

Jawaban:

Baik jadi yang saya tau personal selling adalah promosi penjualan secara langsung, sedangkan murabahah salah satu akad dalam bank syariah yang berupa jual beli

2. Apakah bank menerapkan strategi personal selling pada pemasaran produknya?

Jawaban:

menurut saya iya, karena saya sendiri mengajak nasabah untuk melakukan pembiayaan atau membeli produk yang

sudah di tawarkan oleh bank, dalam hal ini saya melakukannya secara langsung pada nasabah yang datang di bank muamalat

3. Apakah selaku pihak bank kita sudah menerapkan staretgi personal selling tersebut?

Jawaban:

Iya, saya melakukannya secara langsung pada nasabah yang datang ke bank muamalat, terus saya tanya apa yang di perlukan setelah saya mengetahuinya saya langsung arahkan kepada pihak yang biasa menangani hal tersebut.

4. apakah pemasaran produk pembiayaan murabahah perlu di lakukan personal selling dalam pemasaran produknya?

Jawaban:

Menurut saya iyaharus, bahkan kami di arahkan untuk selalu menawarkan produk serta pembiayaan yang ada di Bank Muamalat

5. apa staretgi personal selling cukup dalam menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat?

Jawaban

Tentu, terbukti pada saya melakukan promosi langsung pada nasabah mereka biasa langsung menanyakan tentang detailnya, lalu saya arahkan kembali ke pihak yang menanganinya.

6. langkah apa saja dalam personal selling yang biasa diterapkan oleh bank dalam menarik minat nasabahnya?

Jawaban:

Bagi saya sendiri yang saya lakukan hanya menanyakan serta memperkenalkan produk atau pembiayaan pada murabahah, untuk langkah selanjutnya biasa di serahkan kepada pihak yang bertanggung jawab atas itu

7. bentuk promosi apa saja yang paling berpengaruh dalam pemasaran produk-produk Bank Muamalat?

Jawaban;

Selama yang saya lakukan sudah pasti personal selling, karena itulah bentuk promosi yang paling sering saya terapkan jika ada nasabah yang datang ke Bank Muamalat

8. setelah dilakukannya personal selling, apakah banyak nasabah yang langsung tertarik dalam melakukan pembiayaan pada bank muamalat?

Jawaban;

Itu tidak selalu yah dek, hanya saja dengan personal selling dengan terjadinya interaksi langsung itu lebih memudahkan kita untuk menjelaskan terkait produk yang kita tawarkan, dan kita lebih mengetahui apa yang di inginkan nasabah.

9. apakah ada peningkatan srategi personal selling dalam melakukan pemasaran terhadap produknya ?

Jawaban:

Selama ini saya merasa cukup ampuhyah, karena saya menerapkannya juga, dan ada nasabah yang tertarik dalam penerapan personal selling yang saya lakukan itu

10. apakah stategipersonal selliing mash cukup ampuh dalam persaingan promosi yang sekarang banyak dilakukan melalui media-media promosi seperti fb,tiktok dan lain sebagainya?

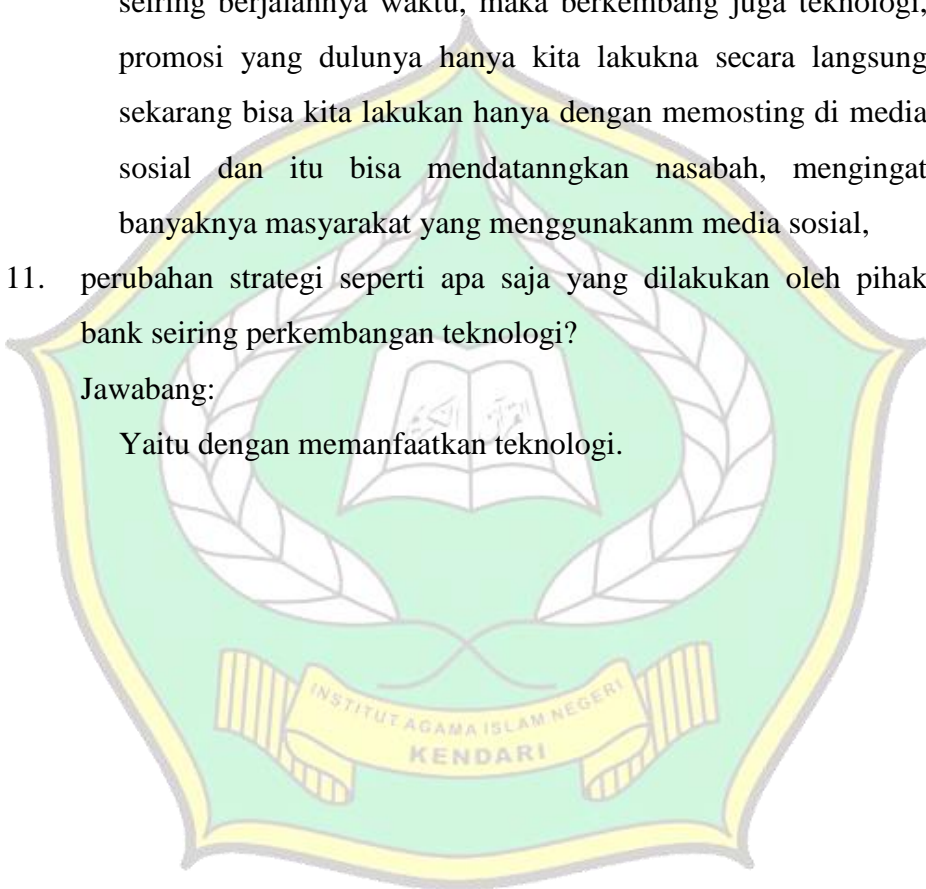
Jawaban:

seiring berjalannya waktu, maka berkembang juga teknologi, promosi yang dulunya hanya kita lakukna secara langsung sekarang bisa kita lakukan hanya dengan memosting di media sosial dan itu bisa mendatannngkan nasabah, mengingat banyaknya masyarakat yang menggunakanm media sosial,

11. perubahan strategi seperti apa saja yang dilakukan oleh pihak bank seiring perkembangan teknologi?

Jawabang:

Yaitu dengan memanfaatkan teknologi.



Informan Kelima:

Identitas Informan

Nama : Ahmad
 Jenis kelamin : Laki-Laki
 Usia : 34 Tahun
 Pekerjaan/Jabatan : security/satpam
 Lokasi wawancara : Bank Muamalat cabang kendari
 Waktu Wawancara : Tanggal 13, oktober 2022 Jam: 11:25
 siang
 Fokus Wawancara : Strategi Personal Selling pada pemasaran produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat cabang Kendari

1. Apa itu personal selling dan apa itu yang di maksud dengan produk murabahah menurut pihak Bank Muamalat Cabang Kendari?

Jawaban:

Personal selling yaitu penjualan secara langsung atau door to door, sedangkan akad murabahah pada bank itu seperti jual beli

2. Apakah bank menerapkan strategi personal selling pada pemasaran produknya?

Jawaban:

Iyah, karena kami juga selaku security di imbau dan di ajarkan untuk melakukan penawaran atau menanyakan apa yang di butuhkan nasabah.

3. Apakah selaku pihak bank kita sudah menerapkan staretgi personal selling tersebut?

Jawaban:

iyah, sudah, seperti selalu menanyakan apa yang di butuhkan nasabah dan langsung saya arahkan ke dalam atau kepada pihak yang bertanggung jawab

4. apakah pemasaran produk pembiayaan murabahah perlu di lakukan personal selling dalam pemasaran produknya?

Jawaban:

iyah di terapkan juga, semua produk maupun jenis pembiayaan di bank muamalat semuanya masih menerapkan strategi personal selling.

5. apa staretgi personal selling cukup dalam menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat?

Jawaban;

Tentu saja, personal sellingskan bertujuan untuk menarik minat nasabah, jadi dalam melakukan personal selling juga di butuhkan keahlian untuk menarik minat nasabah, makanya kita di arahkan dan di tuntut juga untuk memahami produk yang di tawarkan oleh bank muamalat

6. langkah apa saja dalam personal selling yang biasa diterapkan oleh bank dalam menarik minat nasabahnya?

Jawaban:

untuk posisi seperti saya ini dek, biasanya kita hanya melakukan perkenalan kepada nasabah, terus menanyakan kebutuhannya atau apa yang di perlukan baru kita arahkan ke pihak yang bertanggung jawab

7. bentuk promosi apa saja yang paling berpengaruh dalam pemasaran produk-produk Bank Muamalat?

Jawaban:

personal selling, promosi melalui media sosial sih, lebih berpengaruh dan saling keterikatan juga

8. setelah dilakukannya personal selling, apakah banyak nasabah yang langsung tertarik dalam melaksanakan pembiayaan pada bank muamalat?

Jawaban:

Tergantung dari kebutuhan nasabah saja sih, tapi kebanyakan dengan personal selling bisa membuat nasabah lebih besar saja rasa tertariknya terhadap produk yang sudah kita tawarkan

9. apakah ada peningkatan srategi personal selling dalam melakukan pemasaran terhadap produknya ?

Jawaban:

Hanya menggunakan media sosial saja sih, untuk personal selling itu sendiri menurut saya sama saja sejak dulu, kita mencari nasabah dan melakukan promosi sampai penjualan secara langsung

10. apakah strategipersonal selling mash cukup ampuh dalam persaingan promosi yang sekarang banyak dilakukan melalui media-media promosi seperti fb,tiktok dan lain sebagainya?

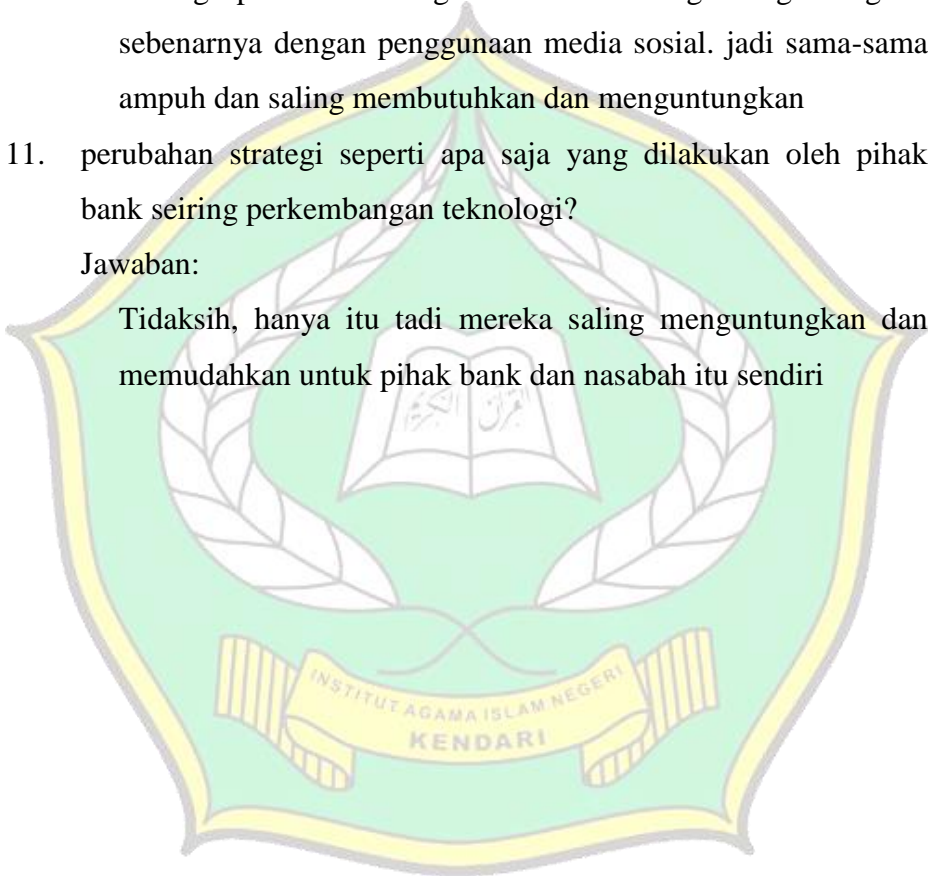
Jawaban:

Strategi personal selling itu sendiri saling menguntungkan sebenarnya dengan penggunaan media sosial. jadi sama-sama ampuh dan saling membutuhkan dan menguntungkan

11. perubahan strategi seperti apa saja yang dilakukan oleh pihak bank seiring perkembangan teknologi?

Jawaban:

Tidaksih, hanya itu tadi mereka saling menguntungkan dan memudahkan untuk pihak bank dan nasabah itu sendiri



DOKUMENTASI

Lampiran 3: Dokumentasi Lingkungan dan suasana Bank Muamalat cabang kendari

Dokumentasi yang menggambarkan lingkungan serta suasana Bank Muamalat Indonesia cabang Kendari:



Sumber: *Bentuk personal selling langsung pada nasabah
(Dokumentasi oleh penulis taggal 13 oktober 2022)*



Sumber: *Pelayanan di Bank Muamalat Kendari (Dokumentasi oleh penulis tanggal 13 oktober 2022)*



Sumber: *Suasana Lingkungan Bank Muamalat Kendari (Dokumentasi oleh penulis tanggal 13 oktober 2022)*

Lampiran 4: Wawancara dengan pihak Bank Muamalat cabang Kendari

Berikut hasil dokumentasi saat melakukan wawancara dengan pihak Bank Muamalat cabang kendari:



Sumber: Wawancara bersama bapak Alamsyah Haerudin selaku Relationship Manager Finansing (Dokumentasi oleh penulis tanggal 13 oktober 2022)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Sultan Qaimuddin No. 17 Baruga Kendari Telp.(0401) 3192081 Fax. 3193710
Email: febi_iain@yahoo.co.id - Website: <http://stain.ac.id>

Nomor : 382 /FE/FE.1/TL.00/09/2022
Lampiran : -
Perihal : ***Izin Penelitian***

13 September 2022

Yth.
Kepala BALITBANG Prov. Sultra

Dalam rangka penyusunan Skripsi Mahasiswa sebagai syarat penyelesaian Studi di IAIN Kendari, maka dimohon kepada Bapak/Ibu kiranya berkenan memberikan Izin kepada Mahasiswa :

Nama : Ria Feris
NIM : 18050102026
Prog. Studi : Perbankan Syariah
Alamat : Jln. Sultan Qaimuddin Kota Kendari

Untuk melakukan penelitian serta pengumpulan data pada Instansi / perusahaan yang Bapak Pimpin, dengan judul skripsi sebagai berikut :

"Strategi Personal Selling Pada Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat Cabang Kendari"

Pembimbing : 1. Dr. H. Rusdin Muhalling M.EI
2. Abdul Wahid Mongkito, S.Si, M.EI

Demikian atas bantuan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

An. Dekan,
Wakil Dekan I


Dr. Hj. Umami Kalsum, M. Ag.
NIP. 197401092005012001



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI TENGGARA
BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN

Jl. Mayjend S. Parman No. 03 Kendari 93121

Website : balitbang sulawesitenggara prov.go.id Email: badan_iitbang_sultra01@gmail.co

Kendari, 14 September 2022

Kepada

Yth. Direktur PT. Bank Muamalat Cabang Kendari

Di -

KENDARI

Nomor : 070/3320 / LX /2022
 Sifat : -
 Lampiran : -
 Perihal : IZIN PENELITIAN.

Berdasarkan Surat Dekan FEBI IAIN Kendari Nomor: 382/FE/FE.1/TLA/09/2022 tanggal, 13 September 2022 perihal tersebut diatas, Mahasiswa dibawah ini:

Nama : RIA FERIS
 NIM : 18050102026
 Prog. Studi : Perbankan Syariah
 Pekerjaan : Mahasiswa
 Lokasi Penelitian : PT. Bank Muamalat Cabang Kendari

Bermaksud untuk Melakukan Penelitian/Pengambilan Data di Daerah/Setempat Lokasi diatas, dalam rangka penyusunan KTI/Skripsi/Tesis/Disertasi, dengan judul :

"STRATEGI PERSONAL SELLING PADA PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT CABANG KENDARI"

Yang akan dilaksanakan dari tanggal : 14 September 2022 sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Senantiasa menjaga keamanan dan ketertiban serta mentaati perundang-undangan yang berlaku.
2. Tidak mengadakan kegiatan lain yang bertentangan dengan rencana semula.
3. Dalam setiap kegiatan dilapangan agar pihak Peneliti senantiasa koordinasi dengan Pemerintah setempat.
4. Wajib menghormati adat istiadat yang berlaku di daerah setempat.
5. Menyerahkan 1 (satu) exemplar copy hasil penelitian kepada Gubernur Sulawesi Tenggara Cq. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Sulawesi Tenggara.
6. Surat izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pamegan surat izin ini tidak mentaati ketentuan tersebut diatas.

Demikian surat izin Penelitian diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

an. GUBERNUR SULAWESI TENGGARA
 KEPALA BADAN PENELITIAN & PENGEMBANGAN
 PROV. SULAWESI TENGGARA

Dra. Hj. ISMA, M.Si

Pembina Utama Madya, Gol. IV/d
 Nip. 19660306 198603 2 016

Tembusan :

1. Gubernur Sulawesi Tenggara (sebagai laporan) di Kendari;
2. Dekan FEBI IAIN Kendari di Kendari;
3. Ketua Prodi Perbankan Syariah FEBI IAIN Kendari di Kendari;
4. Mahasiswa yang bersangkutan.

Bank Muamalat

No : 791/BM/C-KDI/XI/2022

Kendari, 2 November 2022 M
7 Rabiul Akhir 1444 H

Kepada Ykh,
Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kendari
 di,-
 Tempat

Perihal : Penyelesaian Penelitian**Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

Semoga Allah SWT Memberikan rahmat dan perlindungannya-Nya kepada Bapak/Ibu beserta seluruh staf dalam menjalankan aktivitas sehari-hari. Amien.
 Sehubungan dengan Penelitian yang dilakukan oleh Saudara **Ria Feris**, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kendari, bersama ini kami sampaikan bahwa Ybs telah menyelesaikan penelitian/pengumpulan data dari tanggal 14 September sd 31 Oktober 2022 pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Kendari dengan judul "*Strategi Personal Selling Pada Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Kendari*".

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

Billahitaufiq Walhidayah

Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk
CABANG KENDARI

Fitriawan
 Branch Manager

Ria F.

ORIGINALITY REPORT



PRIMARY SOURCES

1	digilib.iainkendari.ac.id Internet Source	3%
2	Submitted to Purdue University Student Paper	2%
3	arlesya.blogspot.com Internet Source	1%
4	eprints.undip.ac.id Internet Source	1%
5	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
6	www.repository.uinjkt.ac.id Internet Source	1%
7	johannessimatupang.wordpress.com Internet Source	1%
8	Submitted to Universitas Nasional Student Paper	1%
9	Submitted to Universitas Maritim Raja Ali Haji Student Paper	1%

BIODATA PENULIS**A. DATA PRIBADI**

Nama : Ria Feris
Tempat/Tanggal Lahir : Patuno, 30 November 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Limbo Tonga 1, Patuno, Wangi-wangi,
Wakatobi, Sulawesi Tenggara
No. Telp : 0813-5481-6126
Email : ferisria055@gmail.com

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

- 2006 – 2012 : SD Negeri 2 Patuno
- 2012 – 2015 : SMP Negeri 4 Wangi-Wangi
- 2015 – 2018 : SMA Negeri 6 Wangi-Wangi
- 2018 – Sekarang : Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kendari