

LAMPIRAN-LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

1. Sebelum merancang ByondFest, apakah BSI melakukan riset atau analisis awal terhadap target audiens? Jika iya, bagaimana hasil riset tersebut mempengaruhi perencanaan event?
2. Siapa target audiens yang ingin dijangkau melalui *event* ini dan mengapa BSI memilih segmen tersebut (misalnya Gen Z dan milenial)?
3. Aktivitas atau booth apa saja yang dirancang dalam ByondFest untuk memperkenalkan dan mendorong pengunjung menggunakan aplikasi Byond? Bagaimana konsep dan tema acara ditentukan?
4. Apa tujuan utama BSI menyelenggarakan ByondFest Banjarmasin, khususnya dalam kaitannya dengan peningkatan penggunaan aplikasi Byond?
5. Strategi promosi apa yang dilakukan sebelum acara (*pra-event*) untuk membangun antisipasi masyarakat, dan media apa saja yang digunakan?
6. Apakah BSI menyediakan insentif, promo, atau hadiah khusus bagi pengunjung yang mengunduh, mendaftar, atau menggunakan aplikasi Byond selama *event* berlangsung? Jika ada, sebutkan contohnya.
7. Bagaimana mekanisme demonstrasi atau simulasi penggunaan aplikasi Byond kepada pengunjung di lokasi acara?
8. Apa kendala teknis atau nonteknis yang dihadapi tim selama pelaksanaan *event*, dan bagaimana tim menyelesaikannya secara real-time?

9. Bagaimana koordinasi antara tim panitia internal dan pihak eksternal (vendor, Lokasi, media partner) selama event berlangsung?
10. Bagaimana BSI melakukan evaluasi terhadap keberhasilan *event* dan apa saja tindak lanjut (follow-up) yang dilakukan pasca acara?
11. Apa saja tindak lanjut (follow-up) yang dilakukan pasca acara untuk mengonversi minat menjadi pengguna aktif aplikasi Byond?
12. Berapa jumlah pengunjung ByondFest Banjarmasin dan apakah angka tersebut mencapai target yang telah ditetapkan yaitu 15.000 orang?
13. Berapa jumlah pengguna baru aplikasi Byond yang tercatat selama periode *event* berlangsung, dan apakah target peningkatan sebesar 45% di wilayah Banjarmasin tercapai?
14. Bagaimana upaya pihak bank untuk menarik pengunjung *event* tertarik untuk mengunduh, mendaftar, atau menggunakan aplikasi Byond? Faktor apa yang paling berpengaruh?
15. Menurut pengamatan panitia, faktor apa yang paling berpengaruh dalam mendorong pengunjung untuk mengunduh atau mendaftar aplikasi Byond (insentif, demo, suasana, atau faktor lainnya)?
16. Apakah BSI melakukan pelacakan (tracking) terhadap pengguna baru yang berasal dari *event* ini? Jika ya, bagaimana metode dan hasilnya?
17. Seberapa tinggi tingkat antusiasme dan partisipasi pengunjung dalam aktivasi booth atau kegiatan interaktif selama *event*? Berikan contoh-contoh

yang teramati oleh tim panitia. (misalnya antrean panjang, habisnya materi promosi, dll.).

18. Apakah biaya yang dikeluarkan untuk menyelenggarakan ByondFest Banjarmasin dirasakan sebanding dengan hasil yang diperoleh, misalnya dalam hal biaya per perolehan pengguna atau secara subjektif berdasarkan pengamatan tim?

Secara keseluruhan, apakah tim panitia menilai ByondFest Banjarmasin berhasil meningkatkan jumlah pengguna aplikasi Byond? Jelaskan alasan dan bukti yang mendukung penilaian tersebut.

**WAWANCARA DENGAN BANK SYARIAH INDONESIA
REGIONAL IX KALIMANTAN**

B. Nama : **Ridha Rezkia**

Jabatan Kepanitiaan dalam : **Seksi Humas**
ByondFest Banjarmasin

Jabatan di BSI : ***Human Capital Business Partner***
(HCBP) BSI Regional IX
Kalimantan

Lama bekerja di BSI : **10 Tahun**

1. Sebelum merancang ByondFest, apakah BSI melakukan riset atau analisis awal terhadap target audiens? Jika iya, bagaimana hasil riset tersebut mempengaruhi perencanaan event?

Jawab: Pasti kita melakukan riset terlebih dahulu sebelum melaksanakan suatu event khususnya byondfest ya karna event besar yang hanya dilaksanakan dikota-kota terpilih. Hasilnya mempengaruhi perencanaan karna menunjukkan bahwa Generasi Z dan milenial merupakan pengguna paling dominan dari layanan perbankan digital.

2. Siapa target audiens yang ingin dijangkau melalui *event* ini dan mengapa BSI memilih segmen tersebut (misalnya Gen Z dan milenial)?

Jawab: Semua kalangan, bukan Cuma gen z atau millennial aja, Byondfest ini kan ibaratnya bukan Cuma yang muda-muda aja, sedangkan byond ini aplikasi buat semua. Mencakup semua kalangan,

bukan juga millennial aja tapi semua. Makanya isinya dibikin sesimple mungkin.

3. Aktivitas atau booth apa saja yang dirancang dalam ByondFest untuk memperkenalkan dan mendorong pengunjung menggunakan aplikasi Byond? Bagaimana konsep dan tema acara ditentukan?

Jawab: Boothnya ada di Atrium Dutta Mall, banyak promo yang ditawarkan kalau mengunduh aplikasi byond kaya bisa dapat tiket gratis nonton konser juicy luicy, *buy 1 get 1 free* minuman, *vocher* makan, diskon untuk official *merchandise* dan banyak lagi printilannya.

4. Apa tujuan utama BSI menyelenggarakan ByondFest Banjarmasin, khususnya dalam kaitannya dengan peningkatan penggunaan aplikasi Byond?

Jawab: Tujuan utamanya memang untuk memperkenalkan aplikasi Byond karena baru aja ganti aplikasi dari yg sebelumnya BSI Mobile. BSI pengen membangun branding kalau orang mendengar nama Byond maka oh ini BSI, kalau lihat logo B besar dengan warna gradasi oren dan hijau oh Byond punya BSI. Juga dengan aplikasi baru ini pengen menarik lebih banyak lagi pengguna baru pastinya ngga mungkin bikin sesuatu yang baru tapi secara system lebih tidak lengkap, pasti maunya dilengkapi dong, yang tadinya Cuma ada arah kiblat sekarang bisaa cek

dimana masjid terdekat, yang tadinya Cuma bisa belie mas aja sekarang gadai bisa, perpanjangan lewat aplikasi byond juga bisa.

5. Strategi promosi apa yang dilakukan sebelum acara (*pra-event*) untuk membangun antisipasi masyarakat, dan media apa saja yang digunakan?

Jawab: Iklan sih, selain ngadain lomba membuat video promosi event byondfest, kami megang beberapa media, media cetak, media digital, sama koran. Kalau ada acara kami kumpulin, missal kami mau ngadain Byondfest tanggalnya sekian-sekian disini, nanti para wartawan bakal dateng buat ngeliput. Termasuk beberapa baliho/Spanduk yang terpasang di pinggir jalan dan ada juga yang di Bandara Syamsuddin Noor Banjarbaru

6. Apakah BSI menyediakan insentif, promo, atau hadiah khusus bagi pengunjung yang mengunduh, mendaftar, atau menggunakan aplikasi Byond selama *event* berlangsung? Jika ada, sebutkan contohnya.

Jawab: Ada, contohnya diskon tiket konser bahkan ada yang sampai gratis dengan memenuhi syarat tertentu dari kita, cashback sampe Rp125.000 bagi nasabah baru yang registrasi dan transaksi pertama melalui aplikasi Byond. Terus ada juga promo jangka pendek seperti cashback 50% di merchant pilihan dan promo buy 1 get 1 free untuk minuman. Tapi yang paling menarik itu *kompetisi shopping*

race karena total hadiahnya Rp8.000.000. Selain itu juga ada, tumbler, Twos dll.

7. Bagaimana mekanisme demonstrasi atau simulasi penggunaan aplikasi Byond kepada pengunjung di lokasi acara?

Jawab: Biasanya di booth kami ngajak pengunjung yang lewat booth buat mengunduh aplikasi Byond sambil diperhatikan dibimbing juga sampai orangnya selesai. Selain itu ada beberapa pegawai yang bertugas pada saat itu buat keliling sekitaran Atrium Dutta Mall, nyamperin pengunjung. Sama kan ada panggung ya di Atrium itu nah MC menghimbau dan mengajak buat ayo download aplikasi byond, udah belum.

8. Apa kendala teknis atau nonteknis yang dihadapi tim selama pelaksanaan *event*, dan bagaimana tim menyelesaikannya secara *real-time*?

Jawab: Kalau non teknisnya kemarin di Gedung susu waktu konser sempat booth diluar kehujanan jadi langsung jalanin plan-b buat diangkut ke teras aja.

9. Bagaimana koordinasi antara tim panitia internal dan pihak eksternal (vendor, Lokasi, media partner) selama event berlangsung?

Jawab: Koordinasi dengan eksternal kita biasanya per-acara, missal di Atrium ada penanggung jawabnya, terus di Gedung susu juga ada, jadi nanti vendor dll koordinasinya sama yang sudah ditentukan tadi.

10. Bagaimana BSI melakukan evaluasi terhadap keberhasilan *event* dan apa saja tindak lanjut (follow-up) yang dilakukan pasca acara?

Jawab: evaluasi dilakukan dengan membandingkan realisasi capaian terhadap target-target yang telah ditetapkan sebelumnya. Melihat pencapaian pengguna Byond sebanyak 17.943 orang yang berarti jauh melampaui target 45% yang telah ditetapkan. Capaian ini menjadi indikator utama keberhasilan event sekaligus tolok ukur evaluasi performa tim.

11. Apa saja tindak lanjut (follow-up) yang dilakukan pasca acara untuk mengonversi minat menjadi pengguna aktif aplikasi Byond?

Jawab: Kita kirim WA Blass, email juga ada tapi karna rata-rata semua orang punya *WhatsApp*, jadi kita prioritaskan untuk kirim melalui chat *WhatsApp*.

12. Berapa jumlah pengunjung ByondFest Banjarmasin dan apakah angka tersebut mencapai target yang telah ditetapkan yaitu 15.000 orang?

Jawab: iya bahkan lebih, bisa mencapai 2x lipat dari target awal, juga Melihat dari tercapainya target peningkatan dan antusiasme pengunjung selama 14 hari event Byondfest berlangsung.

13. Berapa jumlah pengguna baru aplikasi Byond yang tercatat selama periode *event* berlangsung, dan apakah target peningkatan sebesar 45% di wilayah Banjarmasin tercapai?

Jawab: Jumlah pengguna aplikasi Byond tercatat selama periode event sebanyak 17.943. Jauh melampaui target kita yang disampaikan RCEO Sebelumnya yaitu sebesar 45% atau kalau dihitung orang sekitar 10.800 aja.

14. Bagaimana upaya pihak bank untuk menarik pengunjung *event* tertarik untuk mengunduh, mendaftar, atau menggunakan aplikasi Byond? Faktor apa yang paling berpengaruh?

Jawab: Selain mengajak mengunduh aplikasi Byond di booth, ada beberapa juga yang keliling sambil jalan-jalan ke pengunjung. Terus ada bagi brosur juga. Kita panitia yang ngga bertugas pada hari itu pun juga ikut keliling sambil mengajak para pengunjung lain

15. Menurut pengamatan panitia, faktor apa yang paling berpengaruh dalam mendorong pengunjung untuk mengunduh atau mendaftar aplikasi Byond (insentif, demo, suasana, atau faktor lainnya)?

Jawab: Yang paling berpengaruh pada saat itu sih dilihat dari promonya yang cepat habis sih promo tiket konser ya, karena kemarin kita datengin juicy luciy dan Adrian Khalif yang lagi hype lagu-lagunya jadi banyak anak muda khususnya yang mau promo itu.

16. Apakah BSI melakukan pelacakan (tracking) terhadap pengguna baru yang berasal dari *event* ini? Jika ya, bagaimana metode dan hasilnya?

Jawab: Iya ada untuk mengukur apakah sudah sesuai dengan target yg ditentukan, aktivitas terus transaksi juga dilacak secara *real-time* menggunakan teknologi yang terintegrasi dengan platform Byond.

17. Seberapa tinggi tingkat antusiasme dan partisipasi pengunjung dalam aktivasi booth atau kegiatan interaktif selama *event*? Berikan contoh-contoh yang teramati oleh tim panitia. (misalnya antrean panjang, habisnya materi promosi, dll.)

Jawab: Kalau dibilang sampai antri sih engga ya, tapi booth itu selalu ada pengunjungnya jadi ngga pernah kosong, ketertarikan mereka timbul dari melihat promo, sama kegiatan lain yang ada di booth.

18. Apakah biaya yang dikeluarkan untuk menyelenggarakan ByondFest Banjarmasin dirasakan sebanding dengan hasil yang diperoleh, misalnya dalam hal biaya per perolehan pengguna atau secara subjektif berdasarkan pengamatan tim?

Jawab: Kadang kita kalau punya suatu usaha, modalnya satu juta, satu juta kan nggak mesti balik modal dalam waktu satu minggu, anggaplah itu sebagai invest kita. Dapat pengunjung yang datang dalam event tersebut misal 30.000 kan nggak langsung balik jadi sesuatu, tapi kan jangka panjangnya ketika mereka berkelanjutan di kita, transaksinya bukan Cuma buka rekening berlanjut dengan transaksi-transaksi lainnya, nasabah yang tadinya 100 jadi 1000 itu jadi bagian dari invest jangka Panjang tersebut. Termasuk kalau branding berhasil, di jalan liat Byond oh BSI, yang nggak tau byond jadi tau, itu bagian dari branding karena branding memang mahal kan ya, karna dampaknya yang pasti jangka Panjang pastinya dana yang dikeluarkan tidak sia-sia.

19. Secara keseluruhan, apakah tim panitia menilai ByondFest Banjarmasin berhasil meningkatkan jumlah pengguna aplikasi Byond? Jelaskan alasan dan bukti yang mendukung penilaian tersebut.

Jawab: Dilihat dari peningkatan jumlah pengguna di kota Banjarmasin *before* dan *after event* setelah kita tracking dari Bank Syariah Indonesia Pusat yang awalnya 24.000 sejak aplikasi ini launching, menjadi 41.943 pasca event. Yang artinya jumlah pengguna aplikasi Byond bertambah sebanyak 17.943, jauh melampaui target yang awalnya hanya 45% atau kalau diakumulasikan sebagai angka hanya sebanyak 10.800 saja. Realisasi mencapai 17.943 pengguna baru ini menunjukkan bahwa mekanisme pelacakan mampu mencatat pertumbuhan hingga 74,8%.

C. Nama : Jimmy Septian

Jabatan Kepanitiaan dalam : Seksi Acara

ByondFest Banjarmasin

**Jabatan di BSI : *Legal Officer (LO)* BSI Regional
IX Kalimantan**

Lama bekerja di BSI : 10 Tahun

1. Sebelum merancang ByondFest, apakah BSI melakukan riset atau analisis awal terhadap target audiens? Jika iya, bagaimana hasil riset tersebut mempengaruhi perencanaan event?

Jawab: Pemilihan Juicy Luicy sama Adrian Khalif kemarin itu juga dari pertimbangan kita Bersama bahwa oh ini artis yang lagi hype dan lagunya lagi sering didengarkan sama orang-orang, jadilah mereka yang kita pilih untuk acara konser di Gedung Sultan Suriansyah waktu itu

2. Siapa target audiens yang ingin dijangkau melalui *event* ini dan mengapa BSI memilih segmen tersebut (misalnya Gen Z dan milenial)?

Jawab: Sebenarnya semuanya ya tidak terbatas di gen ini dan gen itu aja. Cuma kalau melihat dari hasil riset kita kan lebih dominan kearah Gen Z dan Milenial nih jadi ada beberapa hal yang kita pertimbangkan lebih mengarah ke gen tersebut. Walau sebenarnya target audiens nya tetap semua kalangan

3. Aktivitas atau booth apa saja yang dirancang dalam ByondFest untuk memperkenalkan dan mendorong pengunjung menggunakan aplikasi Byond? Bagaimana konsep dan tema acara ditentukan?

Jawab: Kalau konsep memang tidak berbeda dari 10 kota lainnya, konsep secara garis besarnya sih memang sama karena Byondfest memang dirancang sebagai Roadshow nasional untuk memperkenalkan aplikasi Byond by BSI yang baru, perbedaannya ada di pagelaran konser kita yang mengundang Juicy Luicy dan Adrian Khalif, untuk Tema Byondfest sendiri adalah Digital Islamic Lifestyle Festival

4. Apa tujuan utama BSI menyelenggarakan ByondFest Banjarmasin, khususnya dalam kaitannya dengan peningkatan penggunaan aplikasi Byond?

Jawab: Byond ini kan aplikasi baru ya, baru banget di November kemarin, banyak orang belum tau nih aplikasi Byond itu buat apa kan sudah ada BSI Mobile. Jadi diadakan Byondfest buat memperkenalkan sekaligus mengajak nasabah lama yang tadinya BSI Mobile untuk migrasi ke aplikasi baru yaitu Byond by BSI, bukan Cuma nasabah yang sudah punya rekening loh ya tapi Byondfest juga buat kita mencari nasabah baru.

5. Strategi promosi apa yang dilakukan sebelum acara (*pra-event*) untuk membangun antisipasi masyarakat, dan media apa saja yang digunakan?

Jawab: Kita ada mengadakan lomba bikin video promosi tentang event Byondfest buat semua kalangan lombanya. Selain ada beberapa Kerjasama juga dengan media-media dan wartawan, kita juga pasang baliho di beberapa jalan besar, salah satunya jalan Hasan Basri.

6. Apakah BSI menyediakan insentif, promo, atau hadiah khusus bagi pengunjung yang mengunduh, mendaftar, atau menggunakan aplikasi Byond selama *event* berlangsung? Jika ada, sebutkan contohnya.

Jawab: Banyak dong pastinya insentif, promo dan hadiah-hadiah yang kita sediakan, yang paling cepat habisnya kemarin itu diskon tiket konser, terus ada cashback buat nasabah baru yang buka rekening dan download aplikasi Byond, buy 1 get 1 free minuman, ada permainan interaktif juga kaya (*spin wheel*, kuis, atau tantangan) di *booth* BSI. Cashback 50% di merchant-merchant yang sudah Kerjasama dengan BSI. Oiya sama selain tantangan di booth BSI kemarin ada games juga nah ada doorprize sama *merchandise* eksklusif BYOND buat mereka yang menang.

7. Bagaimana mekanisme demonstrasi atau simulasi penggunaan aplikasi Byond kepada pengunjung di lokasi acara?

Jawab: Simulasinya yang pertama di panggung yang dipandu langsung sama MC terus yang paling signifikan yang datang langsung ke booth sama pengunjung yang lewat nih kita ajak dan kita pastikan untuk

mengunduh aplikasi Byond. Yang belum punya rekening BSI sekalian kita ajak untuk buka rekening dan bisa dapat macam-macam promo yg kita tawarkan.

8. Apa kendala teknis atau nonteknis yang dihadapi tim selama pelaksanaan *event*, dan bagaimana tim menyelesaikannya secara *real-time*?

Jawab: Teknis kemarin sempat ada miskom ya antara yang ditugaskan untuk menjaga booth dihari itu, tapi untungnya kita para panitia sadar sebelum booth dibuka, jadi bisa diselesaikan langsung.

9. Bagaimana koordinasi antara tim panitia internal dan pihak eksternal (vendor, Lokasi, media partner) selama event berlangsung?

Jawab: Untuk koordinasi kita sudah bagi per-tempat, yang di Dutta Mall punya penanggung jawab sendiri, yang di Gedung Sultan Suriansyah juga ada, jadi dipilih langsung sama ketua pelaksana Byondfest. Dan nantinya mereka yang bertanggung jawab untuk gimana vendornya, Perizinan lokasinya dll.

10. Bagaimana BSI melakukan evaluasi terhadap keberhasilan *event* dan apa saja tindak lanjut (follow-up) yang dilakukan pasca acara?

Jawab: Dari pencapaian pengguna baru yang jauh melampaui target itu jadi indikator utama buat kita tahu bahwa Byondfest ini berhasil. Dan dari

situ juga kita bisa nilai performa tim, mana yang bagus, mana yang ada kesalahan untuk kita perbaiki sama-sama, contohnya miskom penjaga booth tadi.

11. Apa saja tindak lanjut (follow-up) yang dilakukan pasca acara untuk mengonversi minat menjadi pengguna aktif aplikasi Byond?

Jawab: soal tindak lanjut atau follow-up-nya, kita biasanya kirim pesan lewat WhatsApp broadcast. Kadang juga lewat email, tapi kan rata-rata orang sekarang lebih sering buka WhatsApp. Jadi kita prioritaskan lewat chat WhatsApp aja. Isinya sekadar mengingatkan, memberikan informasi lebih lanjut tentang fitur-fitur Byond, atau kadang sekadar ngasih tips biar mereka makin terbiasa pakai aplikasinya. Gitu aja sih, sederhana tapi efektif.

12. Berapa jumlah pengunjung ByondFest Banjarmasin dan apakah angka tersebut mencapai target yang telah ditetapkan yaitu 15.000 orang?

Jawab: Jumlah pengunjung ByondFest Banjarmasin itu ternyata jauh banget di atas target. Target kita kan 15.000 orang, tapi realisasinya malah bisa sampai 2 kali lipat lebih.

13. Berapa jumlah pengguna baru aplikasi Byond yang tercatat selama periode *event* berlangsung, dan apakah target peningkatan sebesar 45% di wilayah Banjarmasin tercapai?

Jawab: Kalau ditanya jumlah pengguna baru aplikasi Byond yang kita dapat selama event, data yang masuk ke kami itu angkanya 17.943. Coba bandingkan dengan target yang sudah ditetapkan, yaitu 45% dari jumlah awal 24.000. 45% itu kira-kira 10.800-an orang. Berarti realisasinya jauh di atas target, bahkan lebih dari setengah lipat. Jadi kesimpulannya, target peningkatan 45% itu tercapai dan bahkan terlampaui dengan sangat baik.

14. Bagaimana upaya pihak bank untuk menarik pengunjung *event* tertarik untuk mengunduh, mendaftar, atau menggunakan aplikasi Byond? Faktor apa yang paling berpengaruh?

Jawab: Kami nggak cuma duduk manis di booth, ya. Tim kita ada yang stand by di booth sambil ngajak-ngajak orang lewat buat download aplikasi. Tapi biar lebih maksimal, beberapa pegawai juga kita suruh keliling, nyamperin pengunjung yang lagi jalan-jalan di sekitar Atrium. Sambil ngasih brosur juga biar mereka baca-baca dulu di rumah. Intinya kami coba jemput bola.

15. Menurut pengamatan panitia, faktor apa yang paling berpengaruh dalam mendorong pengunjung untuk mengunduh atau mendaftar aplikasi Byond (insentif, demo, suasana, atau faktor lainnya)?

Jawab: Kami nggak cuma duduk manis di booth, ya. Tim kita ada yang stand by di booth sambil ngajak-ngajak orang lewat buat download

aplikasi. Tapi biar lebih maksimal, beberapa pegawai juga kita suruh keliling, nyamperin pengunjung yang lagi jalan-jalan di sekitar Atrium. Sambil ngasih brosur juga biar mereka baca-baca dulu di rumah. Intinya kami coba jemput bola.

16. Apakah BSI melakukan pelacakan (tracking) terhadap pengguna baru yang berasal dari *event* ini? Jika ya, bagaimana metode dan hasilnya?

Jawab: Pastinya ada ya karna kita mau lihat apa event kita ini berhasil dari pengguna aplikasi Byond nya baik yang dari migrasi atau nasabah baru. Jadi setiap aktivitas pengguna baru, termasuk transaksi mereka, kita pantau secara real-time. Semua terintegrasi langsung sama platform Byond. Jadi nggak cuma hitung-hitungan jumlah doang, tapi kita juga bisa lihat gerak-gerik mereka setelah download.

17. Seberapa tinggi tingkat antusiasme dan partisipasi pengunjung dalam aktivasi booth atau kegiatan interaktif selama *event*? Berikan contoh-contoh yang teramati oleh tim panitia. (misalnya antrean panjang, habisnya materi promosi, dll.)

Jawab: Kalau ditanya soal sebanding nggaknya biaya dengan hasil, kita lihatnya nggak sesederhana itu. Ya jujur, biaya event lumayan besar, tapi kami anggap itu sebagai investasi jangka panjang. Ibaratnya kayak kita tanam pohon, nggak mungkin kan hari ini tanam, besok langsung berbuah? Sama kayak event ini. Memang secara hitung-hitungan

langsung, cost per acquisition-nya mungkin kelihatan gede. Tapi dampaknya nggak cuma soal angka sekarang. Ada efek branding, orang yang tadinya nggak tahu Byond jadi tahu, lihat logo B besar warna oren hijau langsung ingat BSI. Itu kan nggak bisa dihitung dengan uang seketika. Lagipula, dari sisi jumlah pengguna baru, kita dapat 17.943 orang melebihi target. Itu sudah bukti bahwa hasilnya sebanding, bahkan lebih. Jadi saya bilang sih dana yang dikeluarkan nggak ada yang sia-sia.

18. Apakah biaya yang dikeluarkan untuk menyelenggarakan ByondFest Banjarmasin dirasakan sebanding dengan hasil yang diperoleh, misalnya dalam hal biaya per perolehan pengguna atau secara subjektif berdasarkan pengamatan tim?

Jawab: Kalau ditanya soal sebanding nggaknya biaya dengan hasil, kita lihatnya nggak sesederhana itu. Ya jujur, biaya event lumayan besar, tapi kami anggap itu sebagai investasi jangka panjang. Ibaratnya kayak kita tanam pohon, nggak mungkin kan hari ini tanam, besok langsung berbuah? Sama kayak event ini. Memang secara hitung-hitungan langsung, cost per acquisition-nya mungkin kelihatan gede. Tapi dampaknya nggak cuma soal angka sekarang. Ada efek branding, orang yang tadinya nggak tahu Byond jadi tahu, lihat logo B besar warna oren hijau langsung ingat BSI. Itu kan nggak bisa dihitung dengan uang seketika. Lagipula, dari sisi jumlah pengguna baru, kita dapat 17.943

orang melebihi target. Itu sudah bukti bahwa hasilnya sebanding, bahkan lebih. Jadi saya bilang sih dana yang dikeluarkan nggak ada yang sia-sia.

19. Secara keseluruhan, apakah tim panitia menilai ByondFest Banjarmasin berhasil meningkatkan jumlah pengguna aplikasi Byond? Jelaskan alasan dan bukti yang mendukung penilaian tersebut.

Jawab: Berhasil ya Alhamdulillah, Buktinya nyata. Sebelum event, jumlah pengguna Byond di Banjarmasin itu 24.000. Setelah event selesai, kita lacak lagi, angkanya melonjak jadi 41.943. Artinya ada tambahan 17.943 pengguna baru. Sementara target awal kita cuma 45% dari 24.000, yaitu sekitar 10.800. Jadi realisasinya nyaris dua kali lipat target. Dari data itu aja udah cukup buat bilang bahwa ByondFest ini sukses.

DOKUMENTASI



Wawancara Dengan Ibu Ridha Rezkia



Wawancara Dengan Bapak Jimmy Septian

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Alfisah

Tempat, Tanggal Lahir : Alalak Tengah, 09 Maret 2004

Agama : Islam

Kebangsaan : Indonesia

Status Perkawinan : Belum Kawin

Alamat : Jl. Alalak Tengah RT. 06 RW. 02 N0.24,
Kec. Banjarmasin Utara, Kota
Banjarmasin, Kalimantan Selatan, Kode
Pos 70126

Pendidikan : a. TK Puspa Kencana
b. SD Negeri Alalak Tengah 2
c. SMP Negeri 13 Banjarmasin
d. SMA Negeri 8 Banjarmasin

Orang Tua

a. Nama Ayah : Azhar
Pekerjaan : Buruh
Alamat : Jl. Alalak Tengah RT. 06 Kec. Banjarmasin
Utara, Kota Banjarmasin

b. Nama Ibu : Jaranah
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Jl. Alalak Tengah RT. 06, Kec. Banjarmasin
Utara, Kota Banjarmasin

Jumlah Saudara : 1 (Satu)

Pengalaman Organisasi:

a. Kelompok Studi Pasar Modal Antasari

b. Forum Anak Banjarmasin

SURAT-SURAT

Surat Penetapan Judul dan Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
 Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,
 e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI
 Nomor : B-259/Un.14/II.5/PS.S1/PP.00.9/06/2025

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya atas rencana penelitian Saudara (i):

Nama : Alfisah
 NIM : 220105020229
 Program Studi : S.1/Perbankan Syariah
 Judul : STRATEGI EVENT MARKETING BANK SYARIAH INDONESIA DALAM MENINGKATKAN PENGGUNA APLIKASI BYOND (STUDI KASUS BYONDFEST BANJARMASIN)

Kami dapat menyetujui rencana penelitian (proposal) tersebut. Sebagai pembimbing skripsi kami tetapkan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing I : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I
 2. Dosen Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, S.E., M.M

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing Skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.



Banjarmasin, 25 Juni 2025
 Ketua Prodi Perbankan Syariah
 Fadhil El Wafa, S.H.I., M.S.I
 NIP. 199005232018011002

Tembusan :

1. Rektor UIN Antasari (sebagai laporan);
2. Dosen Pembimbing;
3. Mahasiswa (i) ybs;
4. Arsip.

Berita Acara Seminar Proposal



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: febi.uin-antasari.ac.id

**BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN ANTASARI BANJARMASIN**

Pada Hari/Tanggal : Selasa, 26 Agustus 2025 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama:

Nama/NIM : Alfisah / 220105020229
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus Byondfest Banjarmasin)

Dengan susunan tim Penguji sebagai berikut:

Penguji I : H.Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.S.I
Penguji II : Rohana Faridah, SE, MM
Notulen : Ilma Mahdiya, M.E

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :
Diterima / diterima dengan perbaikan / ditolak*
Catatan pelaksanaan ujian proposal:

Banjarmasin, Selasa, 26 Agustus 2025

1. Penguji (Pembimbing)

H.Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.S.I

2. Penguji (Eksternal)

Rohana Faridah, SE, MM

3. Notulis

Ilma Mahdiya, M.E

Surat Izin Riset ke Bank Syariah Indonesia RO IX Kalimantan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: info@uin-antasari.ac.id / website: www.uin-antasari.ac.id

22 April 2026

Nomor : B-829/Un.14/III.5/TL.00/04/2026
 Sifat : -
 Lamp : 1 Berkas
 Hal : Permohonan Izin Riset

Yth. Pimpinan Regional CEO BSI Region IX Kalimantan

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

Nama	: Alfisah
NIM	: 220105020229
Semester/Jurusan	: VIII / Perbankan Syariah
Tahun Akademik	: 2025/2026
Waktu Riset	: 22 April s/d. 22 Juni 2026
Alamat	: Jl. Alalak Tengah RT 06
Judul Skripsi	: Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus Byondfest Banjarmasin) (Sebagaimana Proposal Terlampir).

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.



Dekan,
Zaki Mubarak

Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik

Surat Tanggapan Riset Bank Syariah Indonesia RO IX Kalimantan



PT Bank Syariah Indonesia (Persero) Tbk
 Region IX Kalimantan
 Jl. Lambung Mangkurat No. 16
 Banjarmasin 70111, Indonesia
 T : (0511) 3366408, 3366409
 www.bankbsi.co.id

07 Mei 2026
 No. 06/981-3/10866

Kepada:
 UIN Antasari Banjarmasin
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 Di Tempat

U.p.: Yth. Bapak Zaki Mubarak, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Perihal : **PERSETUJUAN PELAKSANAAN PENELITIAN AN. ALFISAH**

Ref. : Surat UIN Antasari No.B-829/Jn.14/III.5/TL.00/04/2026 Tanggal 22 April 2026 perihal Permohonan Izin Penelitian an. Alfisah

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga Saudara senantiasa berada dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufik serta hidayah dari Allah SWT.

Merujuk surat sebagaimana referensi tersebut di atas, bersama ini kami sampaikan bahwa kami menyetujui pelaksanaan penelitian yang Saudara ajukan dengan keterangan sebagai berikut:

1. Nama / NIM	Alfisah / 220105020229
Asal Sekolah / Perguruan Tinggi	UIN Antasari Banjarmasin
Fakultas / Jurusan	FEBI / Perbankan Syariah
Lokasi Penelitian	RO IX Kalimantan
Periode Penelitian	Mei 2026
Jenis Penelitian	Skripsi

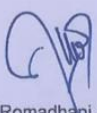
Sehubungan dengan hal tersebut, diharapkan pelaksanaan penelitian tetap memperhatikan ketentuan yang berlaku serta menjaga kerahasiaan data dan informasi perusahaan.

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.


PT BANK SYARIAH INDONESIA (PERSERO) Tbk
REGION OFFICE IX KALIMANTAN

 Sefudin Suria Hidayat
 Regional CEO


 Kurnia Romadhani Ika Kusuma
 Operational Deputy

Surat Keterangan Selesai Riset



PT Bank Syariah Indonesia (Persero) Tbk
Region IX Kalimantan
 Jl. Lambung Mangkurat No. 16
 Banjarmasin 70111, Indonesia
 T : (0511) 3366408, 3366409
 www.bankbsi.co.id

17 Juni 2026
 No. 06/1249-3/10866

Kepada:
 UIN Antasari Banjarmasin
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 Di Tempat

U.p.: Yth. Bapak Zaki Mubarak, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Perihal : **SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN AN. ALFISAH**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga Bapak senantiasa berada dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufik serta hidayah dari Allah SWT.

Merujuk perihal tersebut di atas, bersama ini kami sampaikan surat keterangan selesai pelaksanaan penelitian mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin dengan rincian sebagai berikut:

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama	: Alfisah
NIM	: 220105020229
Fakultas	: FEBI
Program Studi	: Perbankan Syariah
Perguruan Tinggi	: UIN Antasari Banjarmasin

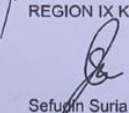
Telah melaksanakan penelitian di PT Bank Syariah Indonesia Tbk Regional Office IX Kalimantan pada tanggal 01 Mei 2026 sampai dengan 31 Mei 2026 dengan judul penelitian:

"Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus Byondfest Banjarmasin)"

Dengan ini dinyatakan bahwa yang bersangkutan telah menyelesaikan kegiatan penelitian di PT Bank Syariah Indonesia Tbk Regional Office IX Kalimantan sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku. Selama pelaksanaan penelitian, yang bersangkutan telah memenuhi kewajiban yang ditetapkan serta menyelesaikan seluruh rangkaian kegiatan penelitian sebagaimana yang telah direncanakan.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerja sama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.


 Sefudin Suria Hidayat
 Regional CEO


 Kurnia Romadhani Ika Kusuma
 Operational Deputy

Catatan Bimbingan Skripsi

Bimbingan Ke-1



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
 Telepon (0511) 6777663
 e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Alfisah
 NIM : 220105020229
 Jurusan : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus ByondFest Banjarmasin)
 Pembimbing I : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.S.I
 Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, SE, MM

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Perbaiki kerangka berpikir sesuaikan dengan perbaikan 2. Sesuaikan penulisan dengan panduan penulisan	1. Perbaiki kesalahan penulisan 2. Tidak ada penjelasan atau informasi kapan ByondFest ini telah dilaksanakan
22 / 1 2026 B	26 / 1 2026 Ruh

Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan Ke-2



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A, Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama	: Alfisah
NIM	: 220105020229
Jurusan	: Perbankan Syariah
Judul Skripsi	: Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus ByondFest Banjarmasin)
Pembimbing I	: H. Haris Faulidi Asnawi, Le, M.S.I
Pembimbing II	: Hj. Rohana Faridah, SE, MM

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Sesuaikan rumusan masalah dan diskusikan dengan dosen pembimbing dua 10/3 2026 	1. Perbaiki sesuai diskusi dalam konsultasi! 2. Rumusan masalah disesuaikan! 12/3 2026 

Catatan:

- c. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- d. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan Ke-3



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Alfisah
 NIM : 220105020229
 Jurusan : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus ByondFest Banjarmasin)
 Pembimbing I : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I
 Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, SE, MM

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Buat pedoman wawancara yang menyesuaikan dengan rumusan masalah 13/4 2016 	1. Buat daftar pertanyaan! 17/4 2016 

Catatan:

- e. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- f. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan Ke-4



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: febmail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Alfisah
 NIM : 220105020229
 Jurusan : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus ByondFest Banjarmasin)
 Pembimbing I : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.S.I
 Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, SE, MM

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Lanjutkan mengambil data	1. Silahkan turun kelapangan
1/5 2016	5/5 2016
	

Catatan:

- g. Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- h. Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan Ke-5



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Alfisah
 NIM : 220105020229
 Jurusan : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus ByondFest Banjarmasin)
 Pembimbing I : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.S.I
 Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, SE, MM

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Sesuaikan penulisan BAB 4 dengan hasil wawancara 26/5 2026 <i>[Signature]</i>	1. Lanjutkan ke BAB 4 & 5 21/5 2026 <i>[Signature]</i>

Catatan:

- i. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- j. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Bimbingan Ke-6



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
 Telepon (0511) 6777663
 e-mail: febimal@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Alfisah
 NIM : 220105020229
 Jurusan : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus ByondFest Banjarmasin)
 Pembimbing I : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.S.I
 Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, SE, MM

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
 $\frac{1}{6}$ 2026 	1. Acc untuk Munaqasyah! $\frac{2}{6}$ 2026 

Catatan:

- k. Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- l. Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Penetapan Bebas Plagiasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id, website: febi.uin-antasari.ac.id

SURAT PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B-245/Un.14/III.5/PS.S1/PP.00.9/06/2026

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi atas nama Saudara (i) :

Nama	: Alfisah
NIM	: 220105020229
Program Studi	: S1 Perbankan Syariah
Judul	: Strategi Event Marketing Bank Syariah Indonesia dalam Meningkatkan Pengguna Aplikasi Byond (Studi Kasus Byondfest Banjarmasin)

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan :

BEBAS PLAGIASI
Dengan Presentasi Plagiat 18 %

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 15 Juni 2026
Ketua Prodi Perbankan Syariah



Hadli El Wafa S.H.I.M.S.I
NIP. 199005232018011002