

ياني سانتياكا, 2013. الموضوع : "استراتيجية مواصلة التسويق لانتاج ائتمان تملك البيت (KPR) للمصرف الاسلامي "معاملة" بالمشاركة (البحث في المصرف الاسلامي معاملة فرع مالانج)"

المشرف : نور اسناوي الماجستر الحج

كلمة الرئيسية : اعلان, البيع الشخصية, صلة المجتمع, البيع المباشرة, ترقية, المشاركة.

---

تكون المنافسة بين الشركات مشدودا اليوم. من هذه الجهة, فصار التسويق اهتماما كبيرا عند العلماء التسويقي . كيفما احسن الانتاج بلا تسويق جيد عبثا و يصعب اوصول الانتاج الي المستهلك. وكذلك كيفية الانتاج.

يهدف هذا البحث لمعرفة استراتيجية مواصلة التسويق لانتاج ائتمان تملك البيت (KPR) للمصرف الاسلامي "معاملة" بالمشاركة, وفوائض المشاركة للزبون و للمصرف. يستخدم هذا البحث بطريقة الكيفي التصويري , ومتغيرون من هذا البحث هم اعلان والبيع الشخصية و صلة المجتمع و البيع المباشرة و ترقية التي تتعلق بالمشاركة في المصرف.

يستعمل المصرف الاسلامي معاملة فرع مالانج في تسويق ائتمان تملك البيت (KPR) بوصيلة العلقة المجتمع (*public relation*). هي اقامة الاشتراك مع المتطورين (*developer*) بمالانج. اسس الاشتراك بالعقد الذي يتناول المتطورين اجرة %5 من جملة مال قرصة الزبون للمصرف. وفائض قرصة انتاج ائتمان تملك البيت (KPR) بالمشاركة هو هذا العقد لا تؤثر بمتقلب فائدة السوق التي تكون في المصرف التقليدي و لا تؤثر بمتقلب القيمة حين تضخم المالي