

**STRATEGI BANK MUAMALAT KANTOR CABANG CURUP  
DALAM MEMASARKAN PRODUK ASURANSI TAKAFUL  
PENDIDIKAN**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Pada Prodi Perbankan Syariah



Oleh :

**IBRAHIM  
NIM. 18631066**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
IAIN CURUP  
2022**

Hal : **Pengajuan Skripsi**  
Kepada  
Yth. Bapak Rektor IAIN Curup  
Di  
Curup

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah melakukan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat skripsi saudara:

Nama : IBRAHIM  
NIM : 18631066  
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul : **Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan**

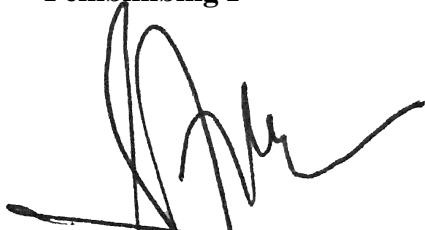
Sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikianlah permohonan ini kami ajukan, kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*


Curup, Juni, 2022

**Pembimbing I**



**Dr. M. Istah, SE.M.Pd., M.M**  
**NIP. 19750219 200604 1 008**

**Pembimbing II**



**Rahman Arifin, M.E**  
**NIP.19881221 201903 1 009**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP**  
**FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 kodepos 39119  
Website/facebook: FakultasSyariahDanEkonomiIslam IAIN Curup. Email: fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

**PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA**

Nomor : 154 /In.34/FS/PP.00.9/8 /2022

Nama : **Ibrahim**  
Nim : **18631066**  
Fakultas : **Syariah dan Ekonomi Islam**  
Prodi : **Perbankan Syariah**  
Judul : **Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan**

Telah dimunaqasyahkandalamsidangterbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/ Tanggal : **Senin, 25 juli 2022**  
Pukul : **11.00 – 12.30 WIB.**  
Tempat : **Ruang 1 Gedung Munaqasah Fakultas Syariah IAIN Curup**

Dan telahditerima untuk melengkapi sebagian syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

**Ketua**

**Budi Birahmat, M.Si**  
NIDN. 2012087801

**Sekretaris**

**Tomi Agustian, S. H.I., M.H**  
NIP. 19880804 201903 1 011

**Penguji I**

**Hendrianto, M.A**  
NIDN. 2021068701

**Penguji II,**

**Mega Ilhamiwati, M.A**  
NIP. 19861024 201903 2 007

**Mengesahkan**

**Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam**



**Dr. Yuseff, M. Ag.**  
NIP. 19700202 199803 1 007

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ibrahim  
Nomor Induk Mahasiswa : 18631066  
Program Studi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, Juni 2022

Peneliti,



**Ibrahim**  
**NIM. 18631066**

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT Tuhan Maha Pengasih Dan Maha Penyayang yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan”**. Skripsi ini disusun dengan tujuan untuk menyelesaikan jenjang Strata 1 (S1) Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup. Shalawat beriring salam peneliti kirimkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa dari alam kebodohan menuju alam yang penuh dengan teknologi seperti saat sekarang ini.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati tanpa paksaan peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Idi Warsah.,M.Pd.I selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup
2. Dr. Yusefri, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.
3. Khairul Umam Khudori, SE.I., M,E.I selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah IAIN Curup.
4. Noprizal M.Ag selaku pembimbing akademik peneliti.
5. Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., M.M selaku Pembimbing ke I peneliti yang telah memberikan waktu dalam membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Rahman Arifin, M.E selaku pembimbing ke II, yang telah banyak memberikan waktunya dalam membimbing serta mengarahkan peneliti dalam penyusunan skripsi ini.



# Motto

“Selama mempunyai tekad yang kuat dan terpeliharanya semangat maka tiada kata menyerah dalam hidup untuk sebuah perjuangan dan mencapai keinginan”

&

“Tentunya diiringin dengan usaha dan do’a dari kita sendiri kepada Allah SWT”

**AAMIIN YA RABBAL ALAMIIN**

**PERSEMBAHAN**  
**Bismillahirrahmanirrahim..**

Alhamdulillah Puji syukur atas Rahmat dan Rhido-Mu ya ALLAH serta kesuksesan yang ku raih ini hanyalah semata-mata kehendak-Mu, maka dengan kerendahan hati ku persembahkan skripsi ini untuk orang-orang yang selalu ku cintai yang telah membantuku dalam menyelesaikan studi ini:

- ☞ Ayahanda dan Ibunda Tercinta (Sidik dan Iis Aisyah) yang telah merawat, membesarkan serta mendidik saya dari kecil hingga sekarang dengan penuh kasih sayang dan selalu mendoakan serta menasehati saya disaat sedih dan berjuang.
- ☞ Kelima saudara ku (Cik Yan dan istri Siti Khodijah, Ibnu Hajar dan istri Yengkiani, Lili Suryani dan suami Sutrisno, Diki Andrianto dan istri Nushasanah dan adik bungsu saya Restu Ilahi) yang selalu memberikan dukungan agar cepat menyelesaikan skripsi ini walaupun jarak memisahkan kita tapi tak pernah lupa menyemangatiku.
- ☞ Liza Perli Purna yang selalu menemaniku dalam keadaan apapun baik itu belajar, saling support bahkan bertengkar.
- ☞ Teman seperjuangan (Ewa, Halik, Rizky, Rica, Sholihin) yang selalu senantiasa memberikan semangat dalam berjuang serta selalu memberi dukungan dengan tidak pernah bosan mengingatkan saya dikala suka maupun duka agar tetap semangat menyelesaikan kuliahnya.
- ☞ Keluarga besar perbankan syariah lokal B yang dari semester 1 hingga sekarang selalu kompak dalam menyampaikan pesan perkuliahan dan selalu saling memberikan arahan yang baik antar sesama agar satu kelas dapat melaksanakan ujian semiar maupun siding skripsi.
- ☞ Untuk teman-teman PERBANKAN SYARIAH Angkatan 2018 yang selalu memberikan respon positif di masa perkuliahan
- ☞ Untuk Orang yang selalu menemaniku di kala suka maupun duka dalam menyelesaikan skripsi ini.



## ABSTRAK

### **IBRAHIM (18631066) : STRATEGI BANK MUAMALAT KANTOR CABANG CURUP DALAM MEMASARKAN PRODUK ASURANSI TAKAFUL PENDIDIKAN**

Perbankan syariah merupakan lembaga keuangan dengan melaksanakan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana dari masyarakat dengan ketentuan islam baik produk yang dimiliki ataupun akad yang dijalankan. Strategi merupakan pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan, kepuasan kondisional tentang tindakan yang akan di jalankan guna mencapai tujuan. Untuk mengetahui tentang strategi bank syariah dalam memasarkan produknya maka di adakan penelitian terhadap bank syariah.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan keadaan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta yang terlihat. Penelitian yang dilakukan ini menggunakan pendekatan kualitatif, pendekatan ini digunakan untuk mengetahui apa yang terjadi dalam suatu peristiwa. Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data skunder. Data primer yang diperoleh dari hasil kegiatan observasi dan informan kepada para karyawan Bank Muamalat KCP Curup melalui pelaksanaan wawancara. Data skunder diperoleh dari arsip sejarah Bank Muamalat, data para karyawan serta struktur kepemimpinan Unit Pelaksana Teknis Bank Muamalat Curup.

Dari hasil pelaksanaan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Bank Muamalat KCP Curup menggunakan strategi *cross selling* dengan memasarkan produknya kepada setiap nasabah aktif yang datang langsung ke Bank Muamalat. Kendala yang ada yaitu kecewa nya masyarakat terhadap produk asuransi sebelumnya. Mengatasi masalah yang ada pihak Bank memberikan penjelasan yang lebih rinci kepada masyarakat. Respon masyarakat antusias dan ada juga yang menolak. Kondisi masyarakat saat ini dalam membuat akun baru masih kurang diminati di karenakan masyarakat belum banyak mengenal produk asuraansi takaful pendidikan.

**Kata kunci:** *Strategi, Promosi, Bank Muamat, Kendala, Kondisi*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>.....</b>
<b>HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah .....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian.....	6
F. Kajian Literatur .....	7
G. Penjelasan Judul .....	10
H. Metode Penelitian.....	12
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>18</b>
A. Strategi Pemasaran .....	18
B. Bank Syariah .....	25
C. Asuransi Syariah.....	26
<b>BAB III GAMBARAN UMUM BANK MUAMALAT.....</b>	<b>36</b>
A. Gambaran Umum .....	36
B. Sejarah Bank Muamalat Kcp Curup.....	37
C. Visi dan Misi .....	39
D. Struktur Porganisasi Bank Muamalat.....	40
E. Kegiatan Perusahaan .....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>45</b>

A.	Bagaimana strategi bank muamalat dalam memproses produk asuransi takaful pendidikan untuk menarik minat calon nasabahnya untuk membuka akun baru .....	45
B.	Bagaimana minat masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuransi takaful pendidikan .....	58
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>61</b>
A.	Kesimpulan .....	61
B.	Saran .....	63

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perbankan sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam dikenal sebagai keuangan Islam. Prinsip-prinsip ini termasuk larangan dalam Islam terhadap meminjamkan atau mengumpulkan pinjaman dengan membebankan bunga pinjaman (dikenal dalam bahasa Arab sebagai *riba*), serta larangan berinvestasi dalam bisnis yang dianggap haram (*haram*). Kegiatan operasional bank syariah menggunakan prinsip berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip usaha bersama (*musyarakah*), jual beli barang untuk keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan dengan prinsip leasing. Semua ini adalah contoh prinsip perbankan Islam (*ijarah*). Akibat larangan *riba* yang diberlakukan oleh syariah Islam, perbankan syariah tidak menggunakan sistem bunga sebagai sarana untuk menghasilkan uang dan tidak membebankan bunga kepada nasabah atas penggunaan dana pinjaman mereka.<sup>1</sup>

Seiring dengan pesatnya pertumbuhan industri perbankan, hal pertama yang harus dilakukan dalam setiap kegiatan atau kegiatan yang dilakukan adalah menyusun rencana. Perencanaan berguna untuk mengukur kinerja suatu perusahaan, apakah target yang ditetapkan perusahaan telah tercapai atau belum oleh perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengevaluasi strategi yang diterapkan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Dengan perencanaan

---

<sup>1</sup>Agus Marimin And Abdul Haris Romdhoni, "Perkembangan Bank Syariahdi Indonesia," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 1, No. 02 (February 10, 2017), <https://doi.org/10.29040/Jiei.V1i02.30>. hlm 76

yang telah disusun maka akan mudah untuk mengetahui kemana arah bisnis akan berjalan, dan perencanaan berguna untuk mengukur kemana arah bisnis akan berjalan.<sup>1</sup>

Salah satu cara untuk melihat implementasi dan pemenuhan bersyarat dari kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan adalah melalui lensa strategi. Kegiatan tersebut perlu dilakukan agar tujuan dapat tercapai. Istilah "perencanaan strategis" dan "manajemen strategis" kadang-kadang digunakan secara bergantian. Perencanaan strategis adalah proses manajerial yang mencakup pengembangan dan pemeliharaan keselarasan yang berkelanjutan antara tujuan organisasi (perbankan) dan sumber daya serta peluang yang terkandung di dalamnya. Namun, istilah "perencanaan strategis" lebih umum digunakan.<sup>2</sup> Strategi bank yang harus dilakukan salah satunya yaitu dalam investasi karena Investasi merupakan prioritas utama yang dilakukan bank syariah dan merupakan kegiatan utama bank. Investasi Banyak di upayakan untuk menanamkan sejumlah dana pada saat ini dengan tujuan memperoleh keuntungan di masa mendatang.

Menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian, pengertian hukum perasuransian berikut ini: Pertanggung jawaban yang disebut juga pertanggung jawaban adalah suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana penanggung mengikatkan dirinya kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi. Untuk memberikan ganti rugi kepada tertanggung

---

<sup>1</sup>Dita Fransiska, "Analisis Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Nasabah Terhadap Fitur Bris Online Pada Bsi Kantor Cabang Kediri" (Ponorogo, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, T.T.), Hlm 48.

<sup>2</sup>Fadzilatun Amalia Risqiani, "Analisis Promosi Produk Tabungan Haji Bri Syariah Kcp Ngawi Masa Pandemi Covid-19" (Ponorogo, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021).

karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita oleh tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan pembayaran berdasarkan kematian atau kehidupan dari orang yang diasuransikan. Dengan kata lain asuransi adalah suatu perjanjian dimana penanggung mengikatkan dirinya kepada tertanggung, dengan kata lain asuransi adalah suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk memberikan bantuan keuangan kepada tertanggung apabila terjadi kerugian.

Asuransi syariah merupakan sebuah gagasan yang telah berkembang cukup lama di Indonesia, dan telah berkembang menjadi lembaga asuransi modern yang siap melayani umat Islam di Indonesia dan bersaing dengan lembaga asuransi tradisional. Asuransi syariah adalah asuransi ideal yang telah dibangun selama beberapa waktu di Indonesia. Dalam bidang asuransi syariah, ada dua jenis perlindungan takaful yang berbeda yang dapat dibeli. Untuk memulai, ada kemungkinan untuk mendapatkan takaful keluarga, yang merupakan jenis takaful yang memberikan perlindungan keuangan kepada anggota program takaful jika terjadi kematian atau kecelakaan yang mengerikan. Jenis takaful kedua disebut sebagai takaful umum, dan ini adalah jenis takaful yang memberikan perlindungan moneter jika terjadi bencana alam atau kecelakaan pada properti yang dipegang oleh peserta takaful. Jenis takaful ini adalah jenis takaful yang paling umum.

Keberadaan asuransi syariah tidak dipandang sebagai sesuatu yang harus menumbuhkan kepercayaan di kalangan masyarakat umum.

Penyebabnya, sebagian besar masyarakat belum memiliki pemahaman yang cukup tentang asuransi syariah. Mereka hanya memiliki pengetahuan umum tentang asuransi syariah dan tidak mengenal secara khusus; anggapan mereka hanya dangkal. Akibat minimnya sosialisasi seputar hal tersebut, masih banyak masyarakat yang belum memahami cara kerja asuransi syariah. Ini hanyalah alasan lain mengapa orang tidak dapat memahami apa yang sedang terjadi. Sebagai konsekuensi dari temuan ini, pembaca diharapkan memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang asuransi syariah sebagai hasil langsung dari penelitian ini.

Asuransi syariah telah berdiri di beberapa kota, salah satunya di kabupaten Rejang Lebong. Minat masyarakat ber asuransi syariah di bank muamalat KCP Curup masih sedikit, melalui pengamatan secara langsung Peneliti melihat bahwa bank Muamalat KCP Curup memiliki banyak produk unggulan, untuk produk akun tabungan wadiah setiap bulannya bisa mencapai 90 akun baru setiap bulannya. Untuk produk multiguna haji 20 akun perbulannya, sedangkan untuk akun asuransi pendidikan itu sendiri hanya bisa mencapai 8 akun baru saja setiap bulannya.

*Maharani (Marketing), menyatakan bahwa nasabah produk asuransi di bank Muamalat masih kurang di minati hal ini dikarenakan masyarakat lebih menghampiri produk asuransi lain seperti BPJS dan juga asuransi konvensional lainnya. Pelaksanaan asuransi syariah lebih*

*susah pada saat klaim dibandingkan asuransi konvensional dan asuransi syariah kurang dikenal di kalangan masyarakat.*<sup>3</sup>

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul tentang “**Strategi Bank Muamalat Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan**”.

## **B. Batasan Masalah**

Menghindari meluasnya masalah yang akan diteliti, maka peneliti hanya memfokuskan penelitian ini pada strategi yang dilakukan oleh bank Muamalat cabang Curup dalam memasarkan produk asuransi di tahun 2021 pada bank Muamalat Kantor Cabang Curup serta cara bank Muamalat menarik minat nasabah asuransi saja.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan di atas, maka penulis merumuskan beberapa masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi bank muamalat dalam memproses produk asuransi takaful pendidikan untuk menarik minat calon nasabahnya untuk membuka akun baru ?
2. Bagaimana minat masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuransi takaful pendidikan ?

---

<sup>3</sup>Maharani, Wawancara Dengan Marketing Bank Muamalat Kantor Cabang Curup, November 07, 2022



#### **D. Tujuan Penelitian**

Berlandaskan pada rumusan masalah yang sudah penulis rumuskan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan strategi Bank Muamalat dalam memasarkan produk asuransi takaful keluarga untuk menarik minat calon nasabahnya
2. Mendeskripsikan minat masyarakat saat ini dalam membuka akun asuransi takaful keluarga

#### **E. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan pada pemaparan peneliti di atas, maka penulis berharap penelitian ini akan bermanfaat untuk :

##### **1. Manfaat Teoritis**

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan kepada peneliti dan pembaca mengenai perkembangan teoritis, serta pengetahuan dan pertimbangan bagi masyarakat umum, sehingga minat masyarakat untuk membeli asuransi dapat terus meningkat.

##### **2. Manfaat Praktis**

Manfaat praktis yang penulis harapkan setelah dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi Peneliti, Studi ini dapat digunakan sebagai metode dan platform pelatihan untuk meningkatkan dan membangun kemampuan di bidang penelitian. Selain itu, dapat dimanfaatkan untuk memberikan wawasan dan informasi bagi penulis tentang gambaran kepentingan masyarakat dalam merumuskan polis asuransi.

- b. Bagi IAIN Curup, Studi ini dapat digunakan sebagai metode dan platform pelatihan untuk meningkatkan dan membangun kemampuan di bidang penelitian. Selain itu, dapat dimanfaatkan untuk memberikan wawasan dan informasi bagi penulis tentang gambaran kepentingan masyarakat dalam merumuskan polis asuransi.
- c. Bagi Masyarakat, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang pemahaman terhadap perbankan syariah, serta dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk menumbuhkan dan membudayakan ber asuransi di perbankan syariah.
- d. Bagi Bank Muamalat, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan referensi untuk mengambil kebijakan dan strategi lanjutan khususnya dalam hal minat ber asuransi masyarakat.

## **F. Kajian Literatur**

Sebagai bentuk bahan pertimbangan dan penambahan penjelasan dalam penelitian ini, maka di bagian ini di cantumkan beberapa kegiatan penelitian terdahulu sebagai referensi yang pernah penulis baca yaitu sebagai berikut;

### **1. Halimah Rakhmayani, Skripsi, Strategi Pemasaran Produk Tabungan Ib Hijrah Haji Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Ponorogo Di Masa Pandemi Covid-19**

Menurut kajian Halimah Rakhmayani, marketing/marketing mix merupakan pendekatan pemasaran produk tabungan iB Hijrah Haji di masa pandemi COVID-19. Teknik Produk, Harga, Tempat, dan Promosi adalah

bagian dari bauran pemasaran. Media online, pamflet, kegiatan kunjungan sekolah, kerjasama dengan pihak eksternal untuk program umrah haji, dan pemberian kepada klien yang dilakukan langsung oleh HR Muamalat merupakan bagian dari marketing plan Bank Muamalat.<sup>4</sup>

Perbedaan mendasar dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah pada objek sorotan penelitian, penelitian di atas focus pada pemasaran produk tabungan iB Hijrah Haji, sedangkan penulis fokus pada strategi meningkatkan minat berasuransi nasabahnya nasabahnya.

**2. Novi Angraeni Agustin Priyanti, Skripsi, Strategi Pemasaran Produk Tabungan Hijrah Prima Berhadiah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Pt. Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun**

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Novi Anggraini Agustin Priyanti, dapat ditarik kesimpulan tentang berbagai jenis strategi segmentasi: segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku. PT. Produk Tabungan Hijrah Prima Bank Muamalat KCP Madiun, di sisi lain, secara eksklusif menggunakan segmentasi regional dan demografis dalam strategi pemasarannya. Oleh karena itu, PT. Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun belum menerapkan dua hal yaitu segmentasi psikografis dan segmentasi behavioral. Hal ini menunjukkan bahwa mereka kurang berhasil dan ideal dalam menumbuhkan jumlah konsumen. Namun demikian, dalam perjalanan wabah Covid-19, pendekatan yang lebih efektif adalah pendekatan yang berfokus pada faktor produk, periklanan, dan

---

<sup>4</sup>Halimah Rakhmayani, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Ib Hijrah Haji Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Ponorogo Di Masa Pandemi Covid-19” (Ponorogo, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021).

prosedural.<sup>5</sup> Perbedaan mendasar dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah pada objek sorotan penelitian, Penelitian di atas fokus pada pemasaran produk tabungan Hijrah Prima saja, sedangkan penulis fokus pada strategi meningkatkan minat berasuransi nasabahnya nasabahnya.

### **3. Kristian Noviarika, Skripsi, Strategi Pemasaran Pembiayaan Kpr Di Bank Syariah Indonesia Kcp Magetan Pada Masa Pandemi Covid-19**

Berdasarkan temuan kajian Kristia Noviarika, sebelum era pandemi, strategi pemasaran produk KPR BSI KCP Magetan terdiri dari penerapan prinsip bauran penandaan. Hal itu dilakukan untuk menjangkau pelanggan. Hal inilah yang harus diperhatikan oleh BSI KCP Magetan agar dapat mengoptimalkan dan berinovasi pada bauran pemasaran yang dilakukan. Salah satunya dalam aspek promosi di masa pandemi seperti sekarang ini, dimana perlu adanya inovasi agar produk KPR lebih dikenal masyarakat luas. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah dengan memaksimalkan digital marketing.<sup>6</sup>

Perbedaan dengan penelitian yang akan penulis lakukan adalah pada objek bank yang akan diteliti, serta yang akan penulis teliti adalah produk asuransi, yang diteliti di atas adalah produk pembiayaan.

---

<sup>5</sup>Novi Anggrani Agustin Priyanti, “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Hijrah Prima Berhadiah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Pt. Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun*” (Ponorogo, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021).

<sup>6</sup>Kristia Noviarika, “*Strategi Pemasaran Pembiayaan Kpr Di Bank Syariah Indonesia Kcp Magetan Pada Masa Pandemi Covid-19 Skripsi,*” N.D., Hlm 87.

## G. Penjelasan Judul

Berdasarkan judul penelitian yang penulis tuliskan di atas, maka berikut merupakan penjelasan dari judul penelitian “Strategi Bank Muamalat dalam Memasarkan Produk Asuransi Takafful” ini :

### 1. Strategi promosi

Strategi promosi bank syariah adalah salah satu cara bank untuk menarik dan mempertahankan masyarakat agar berminat untuk melakukan sebuah pembiayaan.<sup>7</sup>

### 2. Bank

Kata “bank” bukanlah kata yang asing bagi kebanyakan orang. Bank sering digunakan sebagai lokasi penyelesaian berbagai macam transaksi keuangan. Misalnya, lokasi untuk membayar atau ditagih, atau menyimpan barang. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan menjelaskan definisi bank sebagai lembaga ekonomi yang menghimpun dana dari masyarakat umum dalam bentuk simpanan dan tabungan. Selain itu, memberikan kembali kepada masyarakat umum dalam bentuk kredit dan bahkan mungkin dengan cara lain, semua dengan tujuan membuat bisnis yang terlibat dalam keuangan lebih sukses.<sup>8</sup>

### 3. Bank Muamalat

---

<sup>7</sup>Elwandari, “Skripsi ‘Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Hunian Syariah Di Bank Muamalat Kc. Bandar Lampung,’” 11.

<sup>8</sup>Dematria Pringgabayu, Kurnia Fajar Afgani, And Alda Ricederia, “Perbedaan NPF Dan FDR Bank Muamalat Antara Sebelum Dan Selama Pandemi Covid-19,” *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)* 4, No. 2 (March 31, 2021): 57–69, <https://doi.org/10.32483/Maps.V4i2>. hlm 59.

Bank Muamalat Indonesia adalah bank konvensional pertama di Indonesia yang mendasarkan praktik bisnisnya pada hukum Syariah Islam dan memasarkan dirinya sebagai lembaga keuangan Islam. Didirikan pada tanggal 1 November 1991, dengan Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah Indonesia sebagai inisiator utama. Tahun 1992 merupakan awal mula kegiatan bisnis yang ditopang oleh para intelektual dan pebisnis muslim, selain masyarakat umum. Sejak tahun 1994, telah beroperasi sebagai bank yang berurusan dengan mata uang asing. Konsep Wadiah (deposito) dan prinsip Mudharabah (bagi hasil) digunakan dalam produk keuangan saat ini. Untuk selanjutnya, investasi beroperasi menurut prinsip jual beli, pembagian keuntungan, dan sewa ruang.<sup>9</sup>

#### 4. Memasarkan

Korporasi menempatkan penekanan utama pada pemasaran dan aktivitas manufakturnya. Setiap bisnis melakukan yang terbaik untuk mengembangkan dan mendistribusikan barang atau jasa yang sesuai dengan apa yang diinginkan pelanggan. Menurut Stanton dalam Tambajong, pemasaran adalah suatu sistem operasi komersial yang dimaksudkan untuk merencanakan, memutuskan harga, mengiklankan, dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memenuhi kebutuhan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

#### 5. Produk

---

<sup>9</sup>Naning Elwandari, "Skripsi 'Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Hunian Syariah Di Bank Muamalat Kc. Bandar Lampung,'" T.T., hlm 103.

Produk adalah segala sesuatu yang dapat diberikan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi. Ini termasuk hal-hal nyata, layanan, orang, lokasi, dan organisasi, serta ide atau pemikiran.<sup>10</sup>

#### 6. Asuransi

Cakupan adalah apa yang disediakan oleh asuransi. Menurut syarat-syarat perjanjian, salah satu pihak wajib melakukan pembayaran atau kontribusi, dan pihak lain wajib memberikan jaminan penuh jika terjadi sesuatu yang merugikan pihak pertama atau hartanya. Ini berkaitan dengan kontrak yang dibuat antara dua pihak.<sup>11</sup>

#### 7. Takaful

Arti Istilah "*Takaful*" Dalam pengertian mu'amalah, saling menerima risiko satu sama lain, dengan penanggung bertanggung jawab atas risiko yang tidak diterima oleh pihak lain. Penanggungan risiko timbal balik ini dilakukan atas dasar saling tolong menolong, dengan masing-masing pihak memberikan uang tabarru', dana ibadah, dan hadiah, yang kesemuanya mengandung bahaya bagi pihak lain.

### H. Metode Penelitian

Pendekatan penelitian yang sesuai dengan masalah diperlukan agar skripsi menjadi efektif. Pendekatan penelitian digunakan untuk

---

<sup>10</sup>Upid Mawardani, "Skripsi ' Pengaruh Pemasaran Produk Makanan Dan Minuman Terhadap Minat Beli Konsumen Green Café 15 A Kota Metro, " T. T., hlm 11.

<sup>11</sup>Nurul Hilaliyah, "Aplikasi Asuransi Takaful Dana Pendidikan Dalam Perspektif Syariah" (Malang: UIN MALANG, 2008): hlm 12

mengumpulkan data yang akurat dan menyeluruh. Berikut ini adalah beberapa metodologi penelitian yang dibahas dalam skripsi ini.

### **1. Jenis Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada pencarian makna, menggunakan analisis, dan ditafsirkan melalui pengetahuan tentang situasi atau kenyataan, dan tidak menggunakan metode statistik dalam pemrosesan data.<sup>12</sup>

Penelitian lapangan adalah metode yang digunakan selama penelitian ini karena penekanan utamanya adalah pada temuan-temuan yang muncul sebagai konsekuensi dari pengumpulan data dan informasi yang telah diputuskan sebelumnya. Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, yaitu suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menganalisis secara objektif gejala-gejala yang terjadi di sana guna membuat suatu laporan. Penelitian lapangan juga dapat dilakukan di fasilitas penelitian. Penelitian kualitatif menciptakan fokus, yang dapat berupa satu area atau banyak domain terkait dari keadaan sosial, untuk mempertajam studi. Jumlah kebaruan informasi yang akan dikumpulkan dari keadaan sosial lebih penting daripada tingkat kebaruan informasi yang akan diperoleh dalam penelitian ini (di lapangan).<sup>13</sup> Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan secara langsung di tempat penelitian dilakukan, dengan perhatian utama pada hal

---

<sup>12</sup>Yasmin Afnan Solekha, "Baitul Maal Wa Tamwil Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah Pemberdaya Ekonomi Umat (Konsep Dan Teori)" 1, No. 1 (2021): hlm 47.

<sup>13</sup>Tri Nurbaiti, "Dampak Layanan Jasa Mobile Banking Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Bank Muamalat Kcp Za Pagar Alam)," T.T., hlm 22.



yang menjadi topik penelitian. Adalah mungkin untuk memahami gagasan ini dengan merujuk kembali ke deskripsi yang diberikan sebelumnya dalam paragraf ini.<sup>14</sup>

## **2. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini nantinya direncanakan penulis untuk dilakukan di PT. Bank Muamalat Cabang Curup. Jln Merdeka No. 732, Pasar Baru, Curup, Rejang Lebong, Kota Bengkulu, 39113

## **3. Waktu Penelitian**

Waktu untuk melakukan penelitian ini nantinya penulis rencanakan akan dilakukan pada bulan Januari 2022 – Maret 2022.

## **4. Sumber Data**

Dalam sebuah penelitian ada dua jenis data yang diperlukan, yaitu data primer dan data sekunder. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data primer dan sekunder.

- a. Data primer mengacu pada informasi yang dikumpulkan langsung dari orang-orang yang menjadi fokus penelitian. Dalam hal ini, peneliti menggunakan alat khusus untuk mengumpulkan data primer.<sup>15</sup> Dalam penelitian sumber data primernya adalah karyawan Bank Muamalat Cabang Curup (*Customer Service, Relationship Manager, Sub Brand Operation Supervisor*) dan calon nasabah asuransi Bank Muamalat Cabang Curup.

---

<sup>14</sup> Mudjia Rahardjo, *Jenis dan Metode Penelitian Kualitatif*, Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim

<sup>15</sup>Rina Susanti, “*Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta*,” T.T., hlm 113.

- b. Sumber data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari individu lain dalam bentuk makalah, buku, atau media lain untuk mendukung perdebatan. Sumber data sekunder ini disebut juga dengan sumber data tersier. Informasi yang diperoleh dari karya-karya yang diterbitkan, yang meliputi buku, majalah, situs online, jurnal cetak, dan sumber lain yang relevan dengan produksi skripsi ini.<sup>16</sup>

## 5. Metode Pengumpulan Data

Pendekatan analisis deskriptif digunakan dalam penelitian ini oleh penulis. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk mengorganisasikan data secara sistematis, faktual, dan benar berkaitan dengan ciri-ciri dan kualitas suatu populasi atau wilayah tertentu. Pengumpulan data untuk tujuan deskriptif sering kali berbentuk daftar pertanyaan yang diajukan selama wawancara, survei, atau observasi.<sup>17</sup>

- a. Tindakan mengamati dengan cermat sesuatu dengan menggunakan satu atau lebih panca indera, baik secara langsung maupun tidak langsung, dikenal sebagai pengamatan. Penulis melakukan observasi dengan melihat langsung kelapangannya dan dengan mendatangkan narasumber langsung. Hal ini memungkinkan untuk hasil yang lebih akurat.
- b. Wawancara adalah cara pengumpulan data yang terdiri dari penulis dan koresponden yang terlibat dalam percakapan di mana penulis

---

<sup>16</sup>Rika Alfya Desy, “Implementasi Akad Wadiah Pada Tabungan Ib Hijrah Haji Di Pt. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Pembantu Panyabungan” (Padangsidempuan, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2021), hlm 33–34.

<sup>17</sup>Fuzah Fazriah, “Konsentrasi Lembaga Keuangan Syariah Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Ilmu Dakwah Dan Ilmu Komunikasi,” T.T., hlm 59.

mengajukan pertanyaan dan koresponden menanggapi pertanyaan tersebut. Peneliti melakukan wawancara ini untuk memperoleh informasi yang relevan dengan data yang akan digunakan oleh penulis penelitian ini dalam penyelidikan mereka. Wawancara dilakukan oleh dua orang: pewawancara yang mengajukan pertanyaan, dan yang diwawancarai, yang menanggapi dengan memberikan tanggapan atas pertanyaan yang diajukan.

- c. Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang melibatkan pencarian informasi tentang objek dalam bentuk catatan peristiwa. Ini adalah pendekatan yang digunakan untuk menemukan informasi tentang objek dalam bentuk transkrip, surat kabar, dan sumber lainnya..

## **6. Teknik Analisis Data**

Setelah data berhasil diambil dan dikumpulkan, langkah selanjutnya dalam proses pengujian data adalah analisis data, yang merupakan elemen penting dari proses.<sup>18</sup> Dengan mempertimbangkan kerangka konseptual yang mendasari penelitian, metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini, analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi pendekatan yang akan dilakukan Bank Muamalat Cabang Curup untuk mendapatkan nasabah dengan asuransi saat ini dapat ditemukan di bagian ini.

Tujuan dari proses analisis data adalah untuk mencari dan mengatur dengan cermat data yang dikumpulkan melalui wawancara, catatan

---

<sup>18</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 428

lapangan, dan dokumentasi dengan mengkategorikannya dan menarik kesimpulan yang mudah dipahami oleh orang lain. Hal ini dicapai dengan mengatur data ke dalam kategori dan dengan membuat kesimpulan.

Dalam skenario ini, operasi analisis data meliputi pengorganisasian, pengurutan, pengelompokan, pengklasifikasian, dan pengkategorian data dalam upaya menemukan kesamaan dan hipotesis kerja, yang kemudian dipilih untuk dijadikan teori substantif.

Aktivitas dalam analisis data yaitu:<sup>19</sup>

1. Reduksi data, disebut juga dengan pengolahan data, yang diawali dengan penyuntingan dan diakhiri dengan tabulasi data dan meliputi kegiatan membuat hasil pengumpulan data selengkap mungkin dan menyeleksi ke dalam unit konsep tertentu, kategori tertentu, atau tema tertentu.
2. Reduksi data, disebut juga dengan pengolahan data, yang diawali dengan penyuntingan dan diakhiri dengan tabulasi data. Dalam penyajian data, disebut juga dengan penyajian data, hasil reduksi data disusun sedemikian rupa sehingga gambarannya dapat dilihat secara lebih komprehensif.
3. Penarikan kesimpulan yang tepat Penarikan dan verifikasi kesimpulan melibatkan pembuatan tabel atau diagram dalam bentuk gambar, sinopsis, matriks, atau bentuk reduksi data lainnya yang telah terstruktur untuk memudahkan penyampaian temuan dan konfirmasi.

---

<sup>19</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 137.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Strategi Pemasaran**

Dalam pengertian sempit, pemasaran hanyalah menjual dan mengiklankan.

##### 1. Pengertian Strategi pemasaran

Menurut Sofjan Assauri, strategi pemasaran adalah suatu rencana terpadu dan terpadu dalam bidang pemasaran yang memberikan arah tindakan yang akan dilakukan untuk memenuhi tujuan pemasaran suatu perusahaan.

Menurut Suliyanto, strategi pemasaran terdiri dari maksud dan tujuan, peraturan dan aturan, dan pedoman yang diberikan untuk kegiatan pemasaran di berbagai tingkat dan lokasi selama perjalanan waktu.<sup>1</sup>

Menurut Kotler dan Armstrong yang pernyataannya disebutkan dalam buku *Marketing Strategy Management* karya Nana Herdiana, strategi pemasaran adalah dasar pemikiran pemasaran di mana unit bisnis bertujuan untuk mencapai tujuan pemasaran.

Menurut pendapat-pendapat yang dikemukakan di atas, strategi pemasaran adalah suatu rancangan perusahaan untuk melakukan kegiatan pemasaran dalam rangka mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan secara optimal untuk mencapai target kepuasan perusahaan dalam memasarkan produk-produk di perusahaan tersebut. Target kepuasan

---

<sup>1</sup>Dian Puji Astuti, “*Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Bakso Dan Mie Ayam Di Desa Sidodadi Sekampung Lampung Timur)*,” N.D., hlm 121.

dalam memasarkan produk di perusahaan ini dikenal dengan target kepuasan perusahaan dalam memasarkan produk.

## 2. Strategi Pemasaran Bank

Dalam arti luas, istilah "pemasaran bank" mengacu pada proses pengembangan dan pendistribusian barang dan jasa perbankan dengan maksud untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi khusus klien melalui penyampaian kepuasan dan kemudahan penggunaan.

Dalam menghadapi pasar sasaran saat ini, bank menghadapi berbagai tantangan, seperti semakin banyaknya pesaing baru, kebutuhan untuk mengikuti kemajuan teknis, kebutuhan untuk melakukan transaksi sesederhana mungkin, dan sebagainya. Upaya pemasaran bank dapat dilakukan dengan salah satu dari dua cara: pertama, bank dapat mempertahankan fokusnya pada pasar saat ini; kedua, bank dapat mempertimbangkan kemungkinan membuka cabang baru atau mendirikan beberapa perwakilan di berbagai lokasi. Salah satu dari pendekatan ini kemungkinan akan meningkatkan jumlah nasabah bank, serta stabilitas dan profitabilitasnya. memadai dari sudut pandang strategis untuk pertumbuhan perusahaan.<sup>2</sup>

## 3. Perumusan Strategi Pemasaran

Dalam menyusun strategi pemasaran perlu dilakukan proses atau tahapan secara metodis. Prosedur atau langkah tersebut dimulai dengan strategi segmentasi pasar, dilanjutkan dengan strategi penentuan pasar

---

<sup>2</sup>Puspita Sari Tiara, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Berjangka Pada Bank Syariah Mandiri (Bsm) Unismuh Kota Makassar," 2019, hlm 129.

sasaran, dan terakhir strategi penentuan posisi pasar. Dalam administrasi pemasaran, ketiga taktik ini sangat penting, khususnya:

a. Strategi Segmentasi Pasar (*Market Segmenting*)

Dalam hal segmentasi atau lebih menyeluruh Praktek membagi pasar (pelanggan) menjadi kelompok konsumen yang memiliki tuntutan, sifat, atau perilaku yang berbeda dan yang membutuhkan barang atau kampanye pemasaran yang terpisah disebut sebagai segmentasi pasar (market segmentation).

Sebagai hasil dari apa yang telah dibahas sejauh ini, harus jelas bahwa segmentasi pasar memungkinkan bisnis dan lembaga keuangan untuk memecah pasar yang besar dan beragam menjadi ceruk yang lebih kecil dan lebih mudah dikelola yang dapat dilayani secara efisien dan efektif melalui ketentuan barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan pelanggan individu.<sup>3</sup>

b. Strategi Penentuan Pasar Sasaran (*Market Targeting*)

Dalam hal penargetan atau, lebih umum, penargetan pasar, juga dikenal sebagai penargetan konsumen, mengacu pada proses mengembangkan rencana, melakukan penilaian, dan memilih kelompok pasar yang telah dibagi. Istilah "pasar sasaran" mengacu pada sekumpulan pelanggan yang memiliki kualitas dan persyaratan yang serupa, yang mengarah pada kesimpulan bahwa organisasi harus melayani mereka.

---

<sup>3</sup>Riski Eka Lestari, "*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabur Junior Di Bank Syariah Mandiri Kcp Teluk Betung*," N.D., hlm 103.

Menurut Ridwansyah, ada empat pendekatan yang berbeda untuk mencari dan memilih segmen pasar yang telah terbentuk, dan cara-cara tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Ukuran pasar (*Market Size*).
- 2) Pertumbuhan pasar (*Market Growth*).
- 3) Keunggulan kompetitif (*Competitive Advantage*).
- 4) Persaingan (*Competitive Situation*).

Dari informasi yang disajikan di atas, dapat dipahami bahwa suatu perusahaan atau lembaga perbankan, dalam proses positioning suatu produk atau jasa, harus mampu memiliki kualitas yang baik untuk pasar/nasabah atau tempat yang jelas dan dari yang lain. Hal ini biasanya dilakukan dengan mempertimbangkan manfaat sedemikian rupa sehingga pasar/pelanggan menjadi sasaran untuk mengenal produk atau jasa yang ditawarkan dan menjadi keuntungan bagi perusahaan.

#### 4. Bauran Pemasaran

Setelah membuat keputusan tentang keseluruhan strategi pemasarannya, bisnis sekarang bersiap untuk mulai menyiapkan rincian bauran pemasaran. Bauran pemasaran adalah campuran dari berbagai faktor atau aktivitas yang menjadi jantung pemasaran. Variabel-variabel ini adalah variabel-variabel yang dapat dikelola oleh bisnis untuk memutuskan bagaimana pembeli dan pelanggan akan menanggapi penawaran perusahaan. Dalam bukunya *Asuransi Syariah (Hidup dan Umum)*, Jerome McCarthy menyatakan bahwa pengertian sistem operasi



bauran pemasaran terdiri dari empat komponen, yaitu produk, harga, lokasi, dan promosi, yang juga dikenal sebagai 4P. Selama ini pemasaran jasa sedang diperbesar dengan penambahan tiga komponen yaitu *people* (orang), proses (*process*), dan bukti fisik (*physical environment*), menjadikan jumlah keseluruhan komponen dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) menjadi 7P.<sup>4</sup>

#### 1. Produk (*product*)

Pilihan yang akan diambil mengenai produk merupakan pilihan yang strategis, dan sangat penting karena akan berdampak jangka panjang pada kelangsungan bisnis. Pengaruhnya dirasakan di seluruh papan di setiap tingkat dan di setiap fungsi perusahaan. Menurut Sofjan Assasuri, strategi produk yang dapat diterapkan meliputi pilihan referensi dan campuran produk, merek dagang, kualitas produk, dan layanan yang diberikan.

- a. Merek dagang, juga dikenal sebagai merek, dapat berupa nama, kata, tanda, atau simbol, atau kombinasi dari dua atau lebih komponen ini. Tujuan merek dagang adalah untuk mengidentifikasi (barang atau jasa) dari satu penjual atau kelompok penjual dengan cara yang berbeda dari barang lain di pasar.
- b. *Packing* (pengemasan produk) memiliki arti penting karena digunakan tidak hanya untuk mengawetkan barang, tetapi juga

---

<sup>4</sup>Ramadhani Sri, "Analisa Strategi Pemasaran Produk Asuransi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Asuransi Jiwa Syariah Pada Pt. Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera Medan," 2019, hlm 65.

untuk memuaskan dan menarik pelanggan. Tujuan ganda pengemasan inilah yang memberinya makna.

- c. Kualitas produk merupakan hal yang harus menjadi fokus utama perusahaan, mengingat masalah kepuasan pelanggan yang menjadi tujuan kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan sangat erat kaitannya dengan masalah kualitas produk.
- d. Melayani Orang Lain (Layanan) Relevansi layanan sebagai teknik pemasaran ditunjukkan oleh kenyataan bahwa banyak bisnis memberikan layanan kepada klien untuk mengelola keluhan pelanggan, memberikan layanan kredit, melakukan pemeliharaan, memberikan bantuan teknis, dan memberikan informasi konsumen.

## 2. Distribusi / tempat (*place*)

Istilah "tempat" mengacu pada banyak operasi berbeda yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat segala sesuatunya dapat diakses dan dicapai oleh pelanggan yang menjadi fokus bisnis. Dalam arti yang lebih luas, distribusi dapat dicapai untuk pelanggan, yang mengacu pada operasi pemasaran yang berusaha untuk mempercepat dan memudahkan pasokan produk dan layanan dari produsen ke pelanggan, sehingga pelanggan dapat memanfaatkannya sesuai kebutuhan. Distribusi juga dapat diperoleh untuk distributor.

## 3. Promosi

Kegiatan periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat semuanya termasuk dalam strategi promosi. Ini

adalah kegiatan yang menyampaikan manfaat produk dan meyakinkan konsumen sasaran untuk membelinya.

#### 4. Orang

Dalam konteks pemasaran jasa, individu yang menjalankan fungsi penyedia jasa memiliki dampak yang signifikan terhadap kualitas jasa yang ditawarkan. Keputusan yang dibuat oleh individu ini berkaitan dengan seleksi, pelatihan, dan motivasi karyawan, serta administrasi sumber daya manusia.

#### 5. Proses

Secara umum, proses terdiri dari proses, jadwal kerja, mekanisme, kegiatan, dan masalah reguler. Kombinasi aktivitas-aktivitas inilah yang memungkinkan produksi layanan dan pengirimannya ke pengguna akhir.

#### 6. Lingkungan fisik (Bukti Fisik)

Keadaan atau keadaan yang dikenal sebagai lingkungan fisik (juga dikenal sebagai bukti fisik) adalah salah satu yang juga mencakup atmosfer. Salah satu aspek yang paling jelas dari skenario adalah karakteristik lingkungan sekitarnya. Bersamaan dengan itu muncul pula keadaan dan kondisi geografi lembaga dan sekitarnya, serta dekorasi dan ruangnya.

## **B. Bank Syariah**

Bank syariah adalah bank yang kegiatannya meninggalkan masalah riba dan tidak mengandalkan bunga atau lembaga keuangan atau beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, khususnya mengacu pada ketentuan Alquran dan Hadis. Riba adalah praktek meminjamkan uang dengan tingkat bunga yang lebih tinggi dari tingkat pasar (Muhammad, 2005).

Sedangkan menurut penjelasan Peratmaja dan Antonio bahwa, bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, khususnya bank yang tata cara operasionalnya mengacu pada ketentuan Al-Qur'an dan Hadist. Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Hal ini juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang dalam menjalankan usahanya berpedoman pada ketentuan-ketentuan syariat Islam, khususnya yang berkaitan dengan proses muamalah Islam. Bank syariah diisi dengan kegiatan investasi yang didasarkan pada bagi hasil dan pembiayaan perdagangan. Prosedur bank konvensional yang dihindari dalam kegiatannya yang menggunakan bunga karena dikhawatirkan mengandung unsur riba, tidak dilakukan oleh bank yang menganut prinsip syariah Islam. Sedangkan bank yang tata cara pengoperasiannya mengacu pada Al-Qur'an dan Hadits adalah bank yang tata cara pengoperasiannya mencerminkan petunjuk dan larangan yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Hadits. Bank-bank ini disebut sebagai "Bank referensi Al-Quran dan Hadits."<sup>5</sup>. Dibentuknya bank syariah bertujuan untuk :

---

<sup>5</sup>Tiara, "*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Berjangka Pada Bank Syariah Mandiri (Bsm) Unismuh Kota Makassar.*"

- a. Membimbing kegiatan ekonomi rakyat secara Islami sehingga mereka tidak melakukan praktik-praktik seperti riba atau perusahaan dagang lainnya yang termasuk gharar untuk melindungi mereka dari melakukan aktivitas tersebut.
- b. Meningkatkan kualitas masyarakat dengan memberikan akses peluang usaha kepada masyarakat yang membutuhkan yang diarahkan pada terbentuknya kegiatan usaha yang produktif menuju terwujudnya kegiatan usaha yang mandiri.
- c. Untuk menjaga stabilitas ekonomi atau moneter pemerintah melalui kegiatan bank syariah, yang diharapkan dapat mencegah inflasi sebagai akibat dari penerapan sistem tersebut, menghindari persaingan tidak sehat antar lembaga keuangan, khususnya bank yang mengendalikan fluktuasi bank. dan dari interaksi keuangan.
- d. Untuk memastikan bahwa sistem mampu mencegah inflasi.

### **C. Asuransi Syariah**

#### **1. Pengertian Asuransi Syariah**

Istilah "asuransi" berasal dari kata Belanda "assurantie," yang dalam hukum Belanda disebut sebagai "Verzekering," yang secara harfiah diterjemahkan menjadi "pertanggungan." Assurantie adalah akar kata dari mana istilah assuradeur (penyedia asuransi) dan geassureerde (orang yang diasuransikan) berasal.

Kebutuhan akan asuransi, yang diterjemahkan secara beragam menjadi pertanggungan, verzekering, atau penjaminan, berasal dari kebutuhan manusia. Definisi luas dari asuransi adalah "pertanggungan". Asuransi didefinisikan sebagai suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana penanggung mengikatkan dirinya kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan ganti rugi kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau hilangnya keuntungan yang diharapkan, atau kewajiban. hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita oleh penanggung. Dalam kamus istilah Ekonomi, Keuangan, dan Bisnis Islam, asuransi diartikan sebagai suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih.

Dalam bahasa Arab, asuransi disebut at-ta'min, orang yang memberikan pertanggungan disebut mu'ammin, dan orang yang ditanggung disebut sebagai mu'amman lahu atau musta'min. Jika seseorang akan men-ta'min-kan sesuatu, itu menunjukkan bahwa mereka akan membayarnya atau menyerahkannya secara mencicil agar dia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang tertentu yang disepakati, atau dalam rangka bagi mereka untuk menerima kompensasi atas aset mereka yang hilang. Konsep tanggung jawab bersama atau kewajiban sosial merupakan inti dari artikulasi Al Fanjari tentang definisi asuransi syariah.

Pasal 1 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian menetapkan bahwa pengertian pertanggungan wanprestasi di Indonesia adalah sebagai berikut: "Asuransi

atau Perasuransian adalah suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana penanggung mengikatkan diri pada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan ganti rugi kepada tertanggung atas kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan.” Pengertian pertanggungan ini berlaku di Indonesia sejak tahun 1992. Atau, memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggalnya atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan; atau, memberikan kewajiban hukum kepada pihak ketiga yang mungkin ditanggung oleh tertanggung, sebagai akibat dari suatu kejadian yang tidak pasti.

Dalam fatwanya tentang rekomendasi dasar asuransi syariah, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) memberikan definisi asuransi. Menurutnya, Asuransi Syariah yang juga dikenal dengan istilah *Ta'min*, *Takaful*, dan *Tadhamun*, merupakan upaya saling melindungi dan tolong menolong antara sejumlah orang atau pihak melalui penanaman modal dalam bentuk aset dana atau *tabarru'*, yang memberikan pola menghadapi risiko tertentu melalui suatu akad (pertunangan) yang sesuai dengan syariah. Menurut pemahaman ini, asuransi syariah tampaknya saling melindungi dan membantu satu sama lain, yang disebut *ta'awun*. *Ta'awun* adalah prinsip hidup saling melindungi dan tolong menolong atas dasar ukhuwah Islamiyah antara sesama anggota peserta asuransi syariah dalam berhubungan satu sama lain.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa asuransi adalah jasa keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat umum melalui pengumpulan premi

asuransi dan memberikan perlindungan kepada seluruh anggotanya terhadap kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh suatu peristiwa atau peristiwa yang akan datang dalam hidup seseorang. Kesimpulan ini dapat ditarik dari beberapa definisi yang telah dikemukakan di atas. (mempertaruhkan).<sup>6</sup>

## 2. Macam-macam Asuransi Syariah

Di Indonesia kita kenal ada bermacam-macam asuransi dan sebagai contoh dikemukakan dibawah ini, di antaranya :

### a. Asuransi Beasiswa

Fondasi asuransi beasiswa ada dua. Pertama-tama, jangka waktu seorang anak dilindungi oleh polis dapat berkisar antara lima sampai dua puluh tahun, tergantung pada usia anak dan program pendidikan yang mereka ikuti. Kedua, jika ayah yang diasuransikan meninggal sebelum masa polis. jangka waktu habis, pertanggunganan anak diberikan tanpa biaya selama sisa jangka waktu polis. Namun, jika anak yang dipilih meninggal, pilihan yang tersedia adalah menggantinya dengan anak lain, mengubah kontrak menjadi bentuk lain, mendapatkan uang tunai jika asuransi telah berlaku selama lebih dari tiga tahun, atau mengakhiri pengaturan (sebelum tiga tahun tidak ada harga tunai). Ketika kontrak berakhir, pembayaran beasiswa akan dimulai.

---

<sup>6</sup>Dessy Aridha, *“Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E),”* N.D., hlm125.



b. Asuransi Dwiguna

Asuransi dwiguna dapat diambil dalam jangka 10-15-25-30 tahun dan mempunyai dua guna :

1. Perlindungan bagi keluarga, bilamana tertanggung meninggal dunia dalam jangka waktu pertanggungan.
2. Tabungan bagi tertanggung, bilamana tertanggung tetap hidup pada akhir jangka pertanggungan.

c. Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa adalah jenis asuransi yang melindungi pemegang polis dari kerugian finansial yang tidak terduga yang mungkin timbul sebagai akibat dari orang yang diasuransikan meninggal terlalu cepat atau hidup terlalu lama. Oleh karena itu, ada dua hal yang menjadi tujuan dari asuransi jiwa ini, yang pertama untuk menjamin biaya hidup anak atau keluarga yang ditinggalkan jika pemegang polis meninggal dunia, dan yang kedua untuk memenuhi kebutuhan hidup hidupnya dan keluarganya jika usianya ditentukan untuk melanjutkan setelah masa kontrak berakhir.

d. Asuransi Kebakaran

Tujuan asuransi kebakaran adalah untuk memberikan ganti rugi atas kerugian yang timbul akibat kebakaran. Dalam kasus khusus ini, perusahaan asuransi memberikan perlindungan terhadap bahaya yang ditimbulkan oleh kebakaran. Karena itu, penting bagi perusahaan

asuransi dan orang yang membeli polis asuransi untuk membuat kontrak atau perjanjian yang mengikat secara hukum.

Jika kita mempertimbangkan tujuan dari masing-masing dan setiap jenis asuransi, kita menemukan bahwa, pada umumnya, perusahaan asuransi memperhatikan masa depan kehidupan keluarga dan pendidikan dan berisi jaminan bagi mereka yang lebih tua. Pada tingkat yang sama, perusahaan asuransi mempertimbangkan dan bekerja untuk mengurangi kerugian yang mungkin timbul sebagai akibat dari risiko yang terkait dengan terlibat dalam kegiatan bisnis, apakah kegiatan tersebut dilakukan untuk tujuan pribadi atau perusahaan.<sup>7</sup>

### 3. Landasan hukum Asuransi Syariah

Akar dari diterimanya praktik asuransi syariah secara hukum merupakan kerangka fundamental yang menjadi dasar dibangunnya asuransi syariah. Karena asuransi syariah adalah jenis pertanggungan komersial yang ditentukan oleh nilai-nilai yang terkandung dalam ajaran Islam, yaitu Al-Qur'an dan Sunnah Nabi, premis yang digunakan dalam situasi ini tidak jauh berbeda dari pendekatan yang digunakan. digunakan oleh para ahli hukum Islam tertentu.

Bagian dalam Al-Qur'an yang paling sesuai dengan konsep asuransi modern tidak disebutkan secara jelas dalam teks buku ini. Hal ini ditunjukkan oleh fakta bahwa kata "asuransi sejati" (al-ta'min) tidak

---

<sup>7</sup>Laba Tila, Mukhsinun Mukhsinun, And Utihatli Fursotun, "Dasar Hukum Dan Prinsip Asuransi Syariah Di Indonesia," *Jurnal Labatila* 2, No. 01 (March 6, 2019): 53–73, <https://doi.org/10.33507/Lab.V2i01>. hlm 107.

ditemukan dalam Al-Qur'an. Meskipun demikian, Al-Qur'an mampu memasukkan ayat-ayat yang memuat prinsip-prinsip dasar yang ada dalam praktik asuransi, seperti nilai dasar gotong royong, semangat gotong royong, atau semangat melindungi diri dari situasi kerugian di masa depan.

Ayat-ayat dalam al-Qur'an yang mengandung nilai dari asuransi syariah diantaranya:

1. Perintah Allah untuk saling berkerja sama

(QS. Al Baqarah : 185)

شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ هُدًى لِّلنَّاسِ وَبَيِّنَاتٍ مِّنَ الْهُدَىٰ وَالْفُرْقَانِ فَمَنْ  
شَهِدَ مِنْكُمُ الشَّهْرَ فَلْيَصُمْهُ ۖ وَمَنْ كَانَ مَرِيضًا أَوْ عَلَىٰ سَفَرٍ فَعِدَّةٌ مِّنْ أَيَّامٍ أُخَرَ ۗ يُرِيدُ اللَّهُ  
بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ ۖ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَىٰ مَا هَدَيْكُمْ وَلَعَلَّكُمْ  
تَشْكُرُونَ

Artinya :

"Allah membuat hal-hal sederhana bagi Anda dan tidak ingin Anda mengalami kesulitan. Dan Anda harus puas dengan jumlah dan memuji Allah untuk bimbingan-Nya, yang Anda harus bersyukur."

2. Firman Allah tentang perintah mempersiapkan hari depan

Allah SWT dalam Al Qur'an memerintahkan hambanya untuk sentiasa melakukan persiapan untuk menghadapi hari esok, karena itu sebagian dari kita dalam kaitan ini berusaha untuk menabung atau berasuransi. (QS. al-Hasyr : 18).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya :

*“Hai orang yang beriman! Bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”*

Hadits :

Hadis-hadis Nabi shallallahu alaihi wasallam tentang beberapa prinsip bermu‘amalah, antara lain:

“Barang siapa yang membebaskan seorang muslim dari suatu kesulitan di dunia, maka Allah akan membebaskannya dari suatu kesulitan pada hari kiamat; dan Allah selalu membantu hamba-Nya selama dia (suka) membantu saudaranya. Barang siapa yang membebaskan seorang muslim dari suatu kesulitan di dunia, maka Allah akan membebaskannya dari suatu kesulitan di hari kiamat” (HR.Muslim dari Abu Hurairah). yang mencegah yang halal atau menghalalkan yang haram.” (HR. Tirmidzi dari „Amr bin„Auf).

Perintah untuk saling melindungi.

Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Nabi Muhammad SAW bersabda:

“Barang siapa yang meringankan beban seorang mukmin di awal kehidupannya, maka Allah akan meringankan beban orang mukmin itu pada hari kiamat. Barang siapa memudahkan orang lain dalam menghadapi tantangannya, maka Allah akan

memudahkan urusannya baik di dunia maupun di akhirat.”.  
(HR. Muslim).

Hadist tentang menghindari resiko :

Diriwayatkan dari Anas bin Malik ra bertanya seseorang kepada Rasulullah SAW. Tentang (untanya):

“Apa (unta) ini saya ikat saja atau langsung bertawakal pada Allah SWT? Bersabda Rasulullah SAW.: Pertama ikatlah unta itu kemudian bertawakalah kepada Allah SWT.” (HR. At-Turmudzi)

Gagasan "takaful", yang menggabungkan rasa tanggung jawab anggota dengan rasa persaudaraan, berfungsi sebagai landasan prinsip panduan fundamental sistem asuransi syariah. Konsep gotong royong, atau ta'awun, adalah prinsip dasar teologi Islam. Penggabungan tanggung jawab adalah manifestasi dari konsep ini. Selain itu, dapat dilihat sebagai jenis kejujuran, keadilan, dan jaminan timbal balik antara pihak-pihak yang terlibat. Sedangkan dalil yang menjadi dasar asuransi syariah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2000, mengacu pada dalil ayat-ayat Al-Qur'an, dan mengacu terhadap argumentasi hukum lainnya. Inilah tiga pilar utama model asuransi syariah.

Gagasan "takaful", yang menggabungkan rasa tanggung jawab anggota dengan rasa persaudaraan, berfungsi sebagai landasan prinsip panduan fundamental sistem asuransi syariah. Konsep gotong royong

atau ta'awun dapat ditemukan sebagai teori dalam ajaran Islam. Penggabungan kewajiban adalah contoh dari konsep ini.<sup>8</sup> juga bisa diartikan sebagai bentuk saling berbuat kejujuran, keadilan, dan saling menjamin. Disisi lain dalil yang menjadi landasan asuransi syariah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2000, mengacu kepada dalil ayat al-Qur'an, dan dalil-dalil hukum lainnya.

---

<sup>8</sup> Muhammad, "Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam," *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM* 8, No. 18 (October 18, 2001): 151–77, <https://doi.org/10.20885/iustum.vol8.iss18.art11>

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM BANK MUAMALAT**

##### **A. Gambaran Umum**

Posisi Kantor Cabang Bank Muamalat Indonesia di Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup dapat ditemukan di Jalan Merdeka No. 732 yang terletak di Desa Pasar Baru Kecamatan Curup Kabupaten Rejang Lebong. Lokasi ini sangat penting karena berada di tengah kota Curup dan tidak jauh dari tempat-tempat yang menjadi pusat kegiatan masyarakat Curup, yaitu Lapangan Setia Negara dan Pasar Induk Curup.<sup>1</sup> Selain itu, berbagai institusi publik seperti sekolah, kantor Telkom, kantor pos, dan tempat ibadah berada di dekat kantor cabang KCP Curup Bank Muamalat Indonesia. Mempertimbangkan potensi lokasi yang dipilih untuk kantor cabang pembantu, lokasi KCP Curup Bank Muamalat Indonesia sangat mudah dikunjungi oleh masyarakat Curup, baik menggunakan kendaraan umum maupun pribadi. Kenyamanan yang diperoleh nasabah dari layanan bank dan kondisi tata ruang juga diharapkan dapat dirasakan oleh pegawai di Bank Muamalat KCP Curup yang memiliki lokasi strategis dan memberikan peluang kemudahan akses nasabah. Hal ini ditambah dengan kondisi kantor yang tertata rapi, yang terbentang dari banking hall hingga pantry, dan memastikan karyawan sangat nyaman saat bekerja.

Oleh karena faktor-faktor tersebut maka sangat diharapkan Bank Muamalat mampu memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pihak-

---

<sup>1</sup> Arsip PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Curup, Hlm. 4

pihak yang membutuhkan dan mampu meningkatkan kualitas layanan perbankan, serta pelaku usaha yang mampu mengembangkan dan meningkatkan persaingan usaha bagi lembaga keuangan.

## **B. Sejarah Bank Muamalat Kcp Curup**

Sering dipahami bahwa lembaga keuangan adalah badan hukum yang kekayaannya sebagian besar dipegang dalam bentuk aset keuangan atau (klaim), di samping jenis aset lainnya. atau aset riil dan menawarkan jasa dalam bentuk simpanan (deposito), perlindungan asuransi, penyelenggaraan program pensiun, serta pemberian jasa kredit dan lalu lintas pembayaran. Fokus utama Bank Muamalat sebagai lembaga keuangan syariah adalah penyediaan layanan lalu lintas kredit dan pembayaran, serta peredaran uang yang sesuai dengan norma syariah Islam.<sup>2</sup>

Kantor Cabang Pembantu (KCP) Bank Muamalat Kota Curup didirikan pada tanggal 3 Juni 2010, sedangkan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada tanggal 24 Rabiul Tsani 1412 H atau setara dengan 1 November 1991. Berdirinya PT Bank Muamalat Indonesia Tbk diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan perusahaan mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992. Pendirian Bank Muamalat mendapat dukungan publik, yang dibuktikan dengan komitmen untuk membeli saham Perseroan senilai Rp. 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Pendirian Bank Muamalat

---

<sup>2</sup> Aditya Putra Farizqi Tri, "Implikasi Sharia Compliance Terhadap Kepercayaan Nasabah Bank Muamalat Kcp Curup," 2016.



mendapat dukungan nyata dari para eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim.

Selain itu, pada acara yang digelar di Istana Bogor untuk memeriahkan peresmian tersebut, komitmen ekstra pun didapat dari masyarakat Jawa Barat yang turut menyumbang Rp. 106 miliar. Bank Muamalat berhasil mendapatkan status Bank Devisa pada 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah pertama kali dibuka untuk umum. Posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia semakin menguat berkat pengakuan tersebut. Perusahaan menawarkan berbagai layanan dan produk, yang semuanya terus dikembangkan.

Pada akhir 1990-an, Indonesia dilanda krisis keuangan yang mendatangkan malapetaka pada perekonomian sebagian besar negara lain di Asia Tenggara. Perbankan nasional sempat terombang-ambing akibat wanprestasi yang diberikan kepada dunia usaha. Rasio kredit baik terhadap kredit macet di Bank Muamalat mencapai lebih dari 60 persen selama krisis yang melanda tahun 1998. Hasil keuangan perusahaan menunjukkan kerugian sebesar Rp 105 miliar. Jumlah ekuitas turun menjadi Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga dari total modal disetor di awal transaksi.

Islamic Development Bank (IDB) yang berkantor pusat di Jeddah, Arab Saudi, memberikan respon yang baik terhadap permintaan modal prospektif Bank Muamalat ketika Bank Muamalat melakukan pendekatan dengan maksud untuk memperkuat permodalannya. IDB menjadi pemangku kepentingan resmi Bank Muamalat pada tanggal 21 Juni 1999, dalam rapat

pemegang saham yang dikenal dengan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Bagi Bank Muamalat, tahun 1999 hingga 2002 merupakan masa yang penuh kemakmuran sekaligus rintangan yang sulit. Selama kurun waktu tersebut, Bank Muamalat mampu mengubah kerugian menjadi keuntungan berkat upaya dan dedikasi setiap awal bulan, Muamalat didukung oleh strategi pengembangan bisnis yang tepat dan kepatuhan yang ketat terhadap penerapan perbankan syariah murni. Selama ini Bank Muamalat juga berpegang teguh pada penerapan murni perbankan syariah.

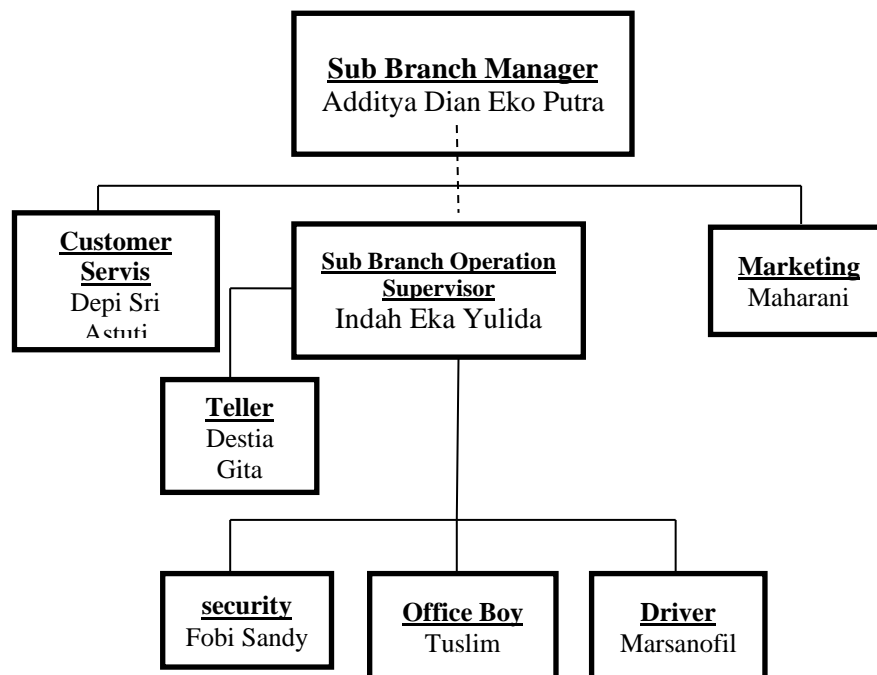
### **C. Visi dan Misi**

1. Visi : *The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence.*
2. Misi : Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan SDM yang islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan
3. Tujuan
  - a. Meningkatkan taraf hidup masyarakat Muslim Indonesia pada tingkat sosial ekonomi, dengan tujuan mengurangi kesenjangan sosial ekonomi dan lebih menjaga kemajuan nasional dengan melaksanakan langkah-langkah berikut:
    - 1) meningkatkan kualitas dan jumlah kegiatan komersial
    - 2) kesempatan kerja

- 3) Menaikkan pendapatan masyarakat sebesar-besarnya
- b. Membangun lembaga keuangan dan sistem perbankan yang andal yang berbasis efisiensi dan berkeadilan, dengan kemampuan meningkatkan kinerja masyarakat agar mampu mendorong usaha ekonomi sangat penting.

#### D. Struktur Porganisasi Bank Muamalat

**Tabel 3.1 Struktur Organisasi Bank Muamalat KCP Curup**



Sumber: Bank Muamalat curup

Keterangan :

1. *Sub Branch Manajer*

*Sub branch manajer* adalah pimpinan yang membawahi karyawan dan karyawan khusus dibagian kantor cabang pembantu atau unit cabang.

2. *Customer Servis*

*Customer service* adalah karyawan yang berhubungan dengan pelayanan kebutuhan nasabah yang tugasnya melayani nasabah.

- a. Mengajukan permintaan kepada atasan seseorang untuk persetujuan tarif khusus
- b. Memberi tahu konsumen bahwa aplikasi mereka telah disetujui.
- c. Buat memo tarif khusus.
- d. Ajukan permintaan kepada atasan untuk menyetujui ide Anda agar diberikan pembayaran deposit yang dipercepat yang bebas dari penalti.
- e. Memberikan informasi kepada konsumen mengenai persetujuan pemberian pencairan dana cepat tanpa penalti.
- f. Buat memo yang dapat didistribusikan lebih awal tanpa menimbulkan penalti.
- g. Tawarkan formulir untuk keluhan klien yang dapat digunakan untuk pelacakan lebih lanjut
- h. Penyerahan surat-surat sebagai bukti verifikasi.
- i. Penyajian bukti bahwa transaksi telah terjadi.

3. *Sub Branch Operation Supervisor*

- a. Melakukan *on the spot (OTS)*

- b. Melakukan *appraise* (*taksasi*).
- c. Laporan Pemeriksaan Akhir
- d. Bertanggung jawab terhadap dokumen kredit
- e. Maintenance Pelaksanaan Kredit

#### 4. *RM / Marketing Funding*

Tujuan utama Marketing Funding adalah mengoordinasikan upaya penggalangan dana dengan klien dan lembaga keuangan. Berikut ini adalah tanggung jawabnya:

- a. Menjual barang-barang bank kepada calon konsumen atau pelanggan yang sudah ada, dengan penekanan pada penjualan barang-barang yang menghasilkan uang
- b. Mencari calon nasabah

#### 5. *Teller*

- a. Melakukan supervisi atas transaksi di loket
- b. Melakukan perhitungan batas minimum dan batas maksimal kas
- c. Melakukan supervisi dan berkoordinasi dengan unit lain atas transaksi non loket.

#### 6. *Security*

*Security* adalah karyawan yang bertugas untuk menjaga keamanan, memberikan bantuan kepada nasabah dan mengatur tata tertib nasabah.

#### 7. *Cleaning Service*

*cleaning service* adalah karyawan yang bertanggung jawab atas kebersihan dan kenyamanan kantor.

## 8. *Driver*

Driver adalah karyawan yang bertugas untuk mengendarai kendaraan perusahaan guna keperluan perusahaan.

## **E. Kegiatan Perusahaan**

### 1. Menghimpun Dana

Penggalangan dana adalah jenis kegiatan usaha yang dilakukan baik untuk mencari uang dari deposan, yang pada akhirnya akan diarahkan ke dalam rangka operasi sebagai perantara antara deposan dan kreditur, dan untuk mengumpulkan uang tunai untuk perusahaan itu sendiri.<sup>3</sup>

### 2. Menyalurkan Dana

Tindakan menjual kembali dana yang telah diperoleh dari penghimpunan dana dalam bentuk tabungan dikenal dengan istilah penyaluran dana. Dalam mengirimkan dana tersebut, bank perlu memiliki strategi yang mampu menyalurkan dana kepada masyarakat melalui alokasi alokasi agar keuntungan yang diperoleh dapat maksimal. Ada beberapa penyaluran dana, beberapa di antaranya adalah sebagai berikut: Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan Mudharabah, dan Pembiayaan Ijarah

---

<sup>3</sup> Nur Indah Kartikasari, "Analisis Prosedur Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Umum Makassar," N.D., hlm 94.

### 3. Pelayanan Jasa

Pelayanan jasa merupakan pemberian jasa kepada pelanggan sesuai dengan kebutuhannya. Adapun jasa lainnya yang terdapat pada PT Bank Muamalat Kantor Cabang Umum Makassar, yaitu:

- a) Pembayaran telepon
- b) Pembayaran speedy
- c) Pembayaran listrik/prabayar
- d) Pembayaran PDAM
- e) Pembayaran voucher pulsa handphone

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

Pada bab IV ini akan di berikan pemaparan mengenai strategi Bank Muamalat kantor cabang pembantu Curup dalam memasarkan produk asuransi takaful pendidikan yang telah peneliti lakukan di Bank Muamalat KCP Curup. Pemaparan yang di berikan merupakan penjabaran pada rumusan masalah yang ada.

#### **1. Bagaimana Strategi Bank Muamalat Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan Untuk Menarik Minat Calon Nasabahnya**

Dari berbagai macam strategi bank muamalat curup dalam melakukan promosi produk asuransi pendidikan, maka diharapkan dapat menarik minat calon nasabahnya. Penelitian ini dilakukan merupakan upaya dalam melihat strategi bank muamalat curup dalam memasarkan produk asuransi pendidikan. Untuk mengetahui dari hasil strategi bank muamalat curup maka telah dilakukan wawancara kepada pimpinan dan *marketing funding*, serta *customer servis* bank muamalat kantor cabang Curup terkait denga strategi bank muamalat KCP Curup, maka akan di uraikan dalam beberapa penyajian data dari hasil wawancara kepada narasumber. Untuk lebih jelasnya berikut uraian mengenai subjek penelitian dan keterangan yang di dapatkan peneliti.



Wawancara yang di lakukan peneliti kepada pimpinan bank muamalat Kantor Cabang Curup yaitu bapak Adittyia Dian Eko Putra.<sup>1</sup> Bagaimana strategi yang di terapkan Bank Muamalat KCP Curup supaya dapat menarik nasabah dalam menggunakan produk asuransi takaful pendidikan. Kemudian di jawab oleh bapak adittyia selaku pimpinan bank Muamalat KCP Curup.

*“Strategi yang pertama cross seling yaitu dalam artian setiap nasabah yang datang ke customer servis ataupun nasabah exsisting bank muamalat otomatis akan di tawarkan produk takaful, jadi nasabah siapapun yang datang ke Bank Muamalat urusannya mau mobile banking, complain, cair deposito, buat rekening baru itu pasti di tawarkan asuransi ini. Nahh iu strategi utamanya jadi kita kita tidak ujuk-ujuk mendatangi nasabah yang tidak kenal untuk di jual produk ini, jadi harus jadi nasabah muamalat dulu baru kita jual, dalam artian kenapa? Karena mereka sudah ada rasa percaya, rasa yakin itu sudah ada kepada bank muamalat, sehingga kita bisa menawarkan produk lanjutan”.*

Dari penjelasan yang di berikan bapak additya Dian Eko Putra, beliau memaparkan bahwasanya strategi yang di lakukan Bank Muamalat yaitu menawarkan produk asuransi takaful pendidikan kepada nasabah aktif bank muamalat yang datang ke *customer servis*, jadi setiap nasabah yang datang maka otomatis mereka di tawarkan produk asuransi takaful pendidikan. Strategi yang di lakukan menawarkan produk ini kepada nasabah aktif di karena mereka sudah mendapa kepercayaan terhadap Bank Muamalat jadi cukup mudah untuk menawarkan produk lanjutan

Kemudian peneliti lajut melakukan wawancara dengan pertanyaan apakah dalam memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan tersebut bank Muamalat KCP Curup memiliki strategi khusus agar nasabah tertarik akan

---

<sup>1</sup> Adittyia Dian Eko Putra, Wawancara Dengan Pimpinan Bank Muamalat KCP Curup, April 20, 2022.

produk tersebut. Kemudian di jawab oleh bapak adittyia selaku pimpinan Bank Muamalat kantor cabang curup.<sup>2</sup>

*“nahh untuk strategi khususnya untuk produk takaful ini yang pertama dari sisi marketing nya dulu biar mereka mau menjual produk takaful, itu ada namanya reward berupa track kenusapenida ini berupa trik jalan-jalan lah yang bisa menjual produk ini dengan target tertentu kalo dak salah 30 juta pertahun. Kemudian ado jugo khusus takaful yang di tetapkan di cabang Bengkulu itu ada intens kerja sama dengan Bank Muamalat dalam penawaran produknya jadi dia yang lebih paham produk dia yang menyampaikan secara rinci ke nasabah”.*

Dari pemaparan bapak additya Dian Eko Puta selaku pimpinan Bank Muamalat KCP Curup beliau memaparkan bahwaasannya strategi untuk pemasaran produk takaful ini, Bank Muamalat lebih menekan kan marketingnya dengan memberikan *reward* berupa trik jalan-jalan jika mereka mampu mencapai target tertentu. Kemuadian selain memberikan *reward* ke pada marketingnya ada juga orang khusus takaful yang lebih paham terhadap produk takaful pendidikan agar bisa menjelaskan secara rinci kepada calon nasabah produk asuransi pendidikan.

Selanjutnya peneliti juga mewawancarai Ibu Maharani selaku *marketing funding* Bank Muamalat, dengan pertanyaan apakah Bank Muamalat KCP Curup melakukan promosi dalam memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan? Promosi dalam bentuk apa. beliau menjawab.<sup>3</sup>

*“promomsinya sosialisasi kemdian karena sudah nyaman dengan era digital jadi promosinya di lakukan di media social ada WhatsApp, facebook, instagram. Kita pasang di status WhatsApp, facebook, instagram, kemudian kita japri langsung ke nasabah langsung to the point, terus brosur jugo ada cuman memang lebih enak to the point karena kalau berbicara tentang asuransi untuk pengembangan dari*

---

<sup>2</sup>Adittyia Dian Eko Putra, Wawancara Dengan Pimpinan Bank Muamalat KCP Curup, April 20, 2022.

<sup>3</sup> Maharani, Wawancara Dengan Marketing Bank Muamalat KCP Curup, April 22, 2022.

*investasi asuransi itu sendiri nantinya setiap orang itu tidak sama karena tergantung dengan umur makanya memang lebih one on one ke nasabahnya. Tidak seperti tabungan kan kalo tabungan itu kita sama misalkan pembukaannya itu minimal 500.000 maka semuanya 500.000 nah kalo asuransi tu kan tidak. Cuma memang seperti asuransi itu terutama di bank muamalat memang ada batasan misalkan kontribusi paling kecil sekian cuman pengembangan dari investasinya yang berbeda beda.*

Dari pemaparan ibu Maharani selaku marketing Bank Muamalat KCP Curup, beliau memaparkan bahwa promosinya di lakukan sosialisasi ke masyarakat langsung. Di era sekarang masyarakat sudah menggunakan media digital maka di lakukanlah promosi melalui media social seperti facebook, whatsapp, instagram, dengan cara memposting di status media social. Selain menggunakan media sosial juga menggunakan brosur, akan tetapi lebih efektif langsung japri secara *to the point* ke masyarakat langsung, karena soal investasi asuransi ini pembukan asurannya tidak sama jadi lebih baik berbicara langsung ke masyarakat.

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada ibu Maharani selaku marketing Bank Muamalat KCP Curup dengan pertanyaan. Apakah ada hambatan dalam memasarkan produk asuransi takaful pendidikan kepada nasabah, lalu beliau menjawab.<sup>4</sup>

*“jelas karna misalkan asuransi ini memang khusus nya untuk daerah kita agak awam tu kan karena orang tu takut duitnya hilang, karena mungkin belajar dari asuransi-asuransi yang sudah ada cuman bedanya asuransi yang bekerjasama dengan Bank itu, Bank pun ikut adil dalam segala pertanggung jawaban juga misalkan, nasabahnya ada yang mau complain apa atau ada yang mau klaim, itu mereka tidak harus mencari siapa marketing asurannya, mereka bisa mencari Bank Muamalat di manapun berada dia bisa claim atau complain di situ, tapi masalahnya yang sudah-sudah itu mereka tu kan*

---

<sup>4</sup>Maharani, Wawancara Dengan Marketing Bank Muamalat KCP Curup, April 22, 2022.

*pakainya agen. Ya hambatan nya itu tadi karena pengalaman mereka dengan asuransi-asuransi yang sudah ada jadi mereka itu takut tapi setelah di jelaskan benefit dan tujuan yang jelas alhamdulillah mereka ada yang mau.”*

Dari pemaparan ibu Maharani selaku marketing Bank Muamalat KCP Curup, pemaparan beliau yaitu hambatan yang ada pada proses pemasaran produk asuransi takaful pendidilan ini adalah pada masyarakatnya khususnya di daerah kita yaitu masyarakat masi cukup awam terhadap produk asuransi ini, jadi masyarakat takut uangnya hilang di karenakan mereka belajar dari asuransi-asuransi sebelumnya. Akan tetapi pihak Bank Muamalat menjelaskan bahwasannya asuransi-asuransi yang bekerja sama dengan bank itu pertanggung jawabannya di tanggung penuh oleh pihak Bank. Bagi nasabah yang mau complain ataupun yang ingin meng klaim bisa di lakukan di manapun Bank Muamalat berada.

Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana cara mengatasi hambatan yang ada kepada ibu Maharani marketing bank muamalat. Lalu beliau menjawab.<sup>5</sup>

*“ya kita jelaskan benefit nya seperti apa kemudian harus komit nasabahnya kalau investasi ini jangka panjang kalau misalkan udah di jelaskan alhamdulillah mereka mengerti dan juga mereka harus di jelaskan tujuan investasi ini uangnya di kemanakan itu harus jelas di kasi tau karna memang nasabah itu harus jelas misalnya di investasikan ke misalkan uang nya di kelola oleh pertamina, jadi muamalat ini kebanyakan investasi asuransinya tidak mengikuti saham, jadi uangnya itu di investasikan dalam bentuk deposito sama sukuk. Nah setelah di jelaskan alhamdulillah mereka ada yang mau berinvestasi asuransi.”*

---

<sup>5</sup>Maharani, Wawancara Dengan Marketing Bank Muamalat KCP Curup, April 22, 2022.

Dari penjelasan ibu Maharani selaku marketing Bank Muamalat KCP Curup, beliau memaparkan cara mengatasi hambata yang ada dengan menjelaskan benefitnya seperti apa kemudian menjelaskan komitmen kepada nasabah bahwasannya investasi asuransi takaful pendidikan ini merupakan investasi jangka panjang, dan juga menjelaskan bahwa uang nasabah asuransi ini di kelola seperti apa, misalnya di kelola oleh pertamina, jadi Bank Muamalat itu kebanyakan investasi asuransinya lebih di investasikan dalam bentuk deposito dan juga sukuk. Setelah di jelaskan kepada masyarakat maka masyarakat pun ada yang mau membuka akun asuransi.

Berdasarkan beberapa penjelasan yang di dapatkan dari pelaksanaan wawancara beberapa karyawan Bank Muamalat KCP Curup mengenai strategi yang di lakukan Bank Muamlat KCP Curup, maka dari semua pernyataan yang di dapatkan peneliti, peneliti dapat mengambil kesimpulan strategi yang di lakukan Bank Muamalat KCP Curup dalam menawarkan produk asuransi takaful pendidikan menggunakan penawaran kepada nasabah aktif Bank Muamalat yang memang sudah mengenal dan memberikan kepercayaan penuh terhadap Bank Muamalat. Jadi setiap nasabah yang datang ke Bank Muamalat otomatis mereka di tawarkan produk asuransi pendidikan.

Bank Muamalat lebih menekankan marketingnya dengan memberikan *reward* kepada marketing bagi mereka yang mampu mencapai target tertentu. Selain dengan memberikan *reward* ke marketing juga ada orang khusus yang memberikan pemahaman yang lebih rinci kepada calon nasabah.

Promosi yang dilakukan Bank Muamalat pun melakukan sosialisasi langsung kepada masyarakat, selain melakukan sosialisasi langsung kepada masyarakat juga mempromosikan melalui media sosial dan juga brosur. Akan tetapi melakukan promosi dengan menjajri calon nasabah itu lebih efektif dikarenakan produk asuransi ini kurang familiar di kalangan masyarakat.

Hambatan yang ada dalam memasarkan produk asuransi takaful pendidikan ini adalah masyarakat di daerah rejang lebong masih cukup awam terhadap produk ini, selain itu masyarakat juga masih mempunyai rasa takut dikarenakan adanya pengalaman dari asuransi-asuransi yang ada sebelumnya mereka kehilangan uangnya.

Mengatasi segala hambatan yang ada Bank Muamalat menjelaskan benefitnya seperti apa kemudian menjelaskan komitmen bahwa investasi asuransi ini merupakan investasi jangka panjang. Bank Muamalat pun menjelaskan bahwa uang investasi ini dikelola dalam bentuk deposito dan sukuk. Setelah melakukan penjelasan terhadap masyarakat maka masyarakat pun bisa lebih mengenal produk asuransi takaful pendidikan.

## **2. Bagaimana Minat Masyarakat Saat Ini Dalam Membuka Akun Asuransi Takaful Pendidikan**

Promosi merupakan kegiatan penting dalam memperkenalkan produk yang dimiliki. Untuk melihat apakah strategi yang dilakukan Bank Muamalat KCP Curup mendapatkan respon baik dan juga mengetahui kondisi masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuransi takaful pendidikan maka peneliti melakukan wawancara kepada para pegawai Bank Muamalat KCP Curup.

Peneliti melakukan wawancara kepada ibu Maharani selaku marketing Bank Muamalat dengan pertanyaan bagaimana respon nasabah terhadap promosi produk asuransi takaful pendidikan pada Bank Muamalat KCP Curup, lalu beliau menjawab.<sup>6</sup>

*“kalau untuk situasi sekarang kebanyakan nasabah itu antusias karena kan pendidikan anak itu semakin lama semakin mahal apalagi kalau nasabahnya itu memilih pendidikan sesuai dengan sekolah yang seperti IT dan pendidikan yang mahal, jadi mereka sebenarnya antusias untuk ikut produk ini karena produk ini terencana nah kadang-kadang nasabah itu kurang respek terhadap asuransi karena mereka sudah pernah kecewa dengan asuransi sebelumnya di tempat lain. Nah kadang-kadang ketika di tawari produk ini mereka menolak dikarenakan mereka sudah kecewa dengan produk asuransi sebelumnya yang mereka klaim tidak dapat uangnya”.*

Dari penjelasan ibu Maharani *marketing* Bank Muamalat bahwa respon nasabah untuk situasi sekarang cukup antusias terhadap produk asuransi takaful pendidikan, di karenakan untuk biaya pendidikan ke pendidikan yang lebih baik itu cukup mahal dengan adanya produk asuransi takaful pendidikan ini maka nasabah bisa merencanakan pendidikan sedini mungkin.

Dalam keadaan tertentu kadang-kadang nasabah itu kurang respect karena sudah kecewa dengan produk asuransi sebelumnya yang ada di luar. Karena kalau sudah berbicara mengenai asuransi maka tanggapan nasabah itu uangnya tidak akan kembali.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada mbak Depi Sri Astuti *customer servis* Bank Muamalat dengan pertanyaan bagaimana situasi

---

<sup>6</sup>Maharani, Wawancara Dengan Marketing Bank Muamalat KCP Curup, April 22, 2022.

masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuransi takaful pendidikan, lalu beliau menjawab.<sup>7</sup>

*“kalau mbak perhatikan untuk ekonomi yang di wilayah Curup ekonominya kan menengah jadi kalau untuk ikut yang besar-besar preminya itu masih satu dua tapi kalau untuk sekedar dua ratus ribu tiga ratus ribu itu ada sih tapi tidak terlalu banyak karena mereka itu tadi, yang pertama karena mereka sudah pernah kecewa itu menjadi problem, yang kedua ekonomi, yang ketiga mereka itu tidak kenal sama yang namanya asuransi jadi itu menjadi agak susah untuk akun baru. Untuk perbulan untuk akun baru asuransi hanya dapat dua atau tiga. Karna mainset mereka itu kalau berbicara mengenai asuransi uangnya gak bakal balik karena ini kan prinsip asuransinya tradisional dalam artian sesuai dengan premi yang di cairkan”.*

Dari penjelasan mbak Depi Sri Astuti *customer servis* Bank Muamalat dapat disimpulkan bahwa untuk pembukaan akun baru masih kurang karena faktor ekonomi di daerah curup ini kebanyakan menengah jadi mereka hanya membuka pada premi yang kecil, hanya premi dua ratus atau tiga ratus ribuan saja.

Susahnya nasabah akun baru ini juga di pengaruhi kecewanya pada produk asuransi sebelumnya, yang kedua faktor ekonominya dan yang ke tiga nasabah belum mengenal produk asuransi takaful ini jadi itulah yang mempengaruhi sulitnya akun baru pada produk asuransi takaful ini.

Kemudian peneliti melakukan wawancara ke pertanyaan selanjutnya kepada mbak Depi Sri Astuti *customer servis* Bank Muamalat dengan pertamanya berapa premi yang di keluarkan oleh nasabah untuk menggunakan prodk asuransi takaful pendidikan. Lalu beliau menjawab.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Depi Sri Astuti, Wawancara Dengan Customer Servis Bank Muamalat KCP Curup, April 21, 2022.

<sup>8</sup>Depi Sri Astuti, Wawancara Dengan Customer Servis Bank Muamalat KCP Curup, April 21, 2022.



*“untuk premi takaful itu paling mining dua ratus ribu untuk pembayaran bulanan. Untuk pembayarannya itukan ada bulanan, triwulan, semester dan tahunan. Kalau per semester itu enam ratus ribu, untuk yang per tahun dua juta, tapi kalau dia tidak ingin mengikuti yang setahun dia bisa mengikuti yang bulanan atau semester”.*

Dari penjelasan mbak Depi Sri Astuti *customer servis* Bank Muamalat dapat di ambil kesimpulan premi asuransi takaful ini ada yang per bulan, per tiga bulan, per enam bulan dan juga per tahun. Untuk premi yang paling minim yaitu dua ratus ribu untuk premi per bulan, dan juga enam ratus ribu untuk yang enam bulan, untuk premi per tahun itu dua juta. Akan tetapi jika nasabah tidak mampu mengambil premi tahunan maka nasabah memiliki pilihan ke yang per bulan, per tiga bulan atau per enam bulan.

Kemudian peneliti lanjut menanyakan kepada mbak Depi Sri Astuti *customer Servis* Bank Muamalat dengan pertanyaan berapa masa pertanggunganan pada produk asuransi takaful pendidikan. Lalu beliau menjawab.<sup>9</sup>

*“jadi karena takaful itu yang mulai di ikutkan mulai dari nol tahun, jadi untuk anak usia nol tahun sampai dengan usia tujuh belas tahun itu masa bayar premi. Akan tetapi kalau masa pertanggunganan yang di tanggung takaful itu usia dua puluh satu tahun”.*

Dari penjelasa yang di dapatkan dari mbak Depi Sri Astuti masa bayar premi yang di ikutkan ini mulai dari nol tahun sampai dengan tujuh belas tahun, tetapa masa pertanggunganan yang di tanggung oleh takaful itu hingga usia dua puluh satu tahun hingga ke perguruan tinggi.

---

<sup>9</sup>Depi Sri Astuti, Wawancara Dengan Customer Servis Bank Muamalat KCP Curup, April 21, 2022.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan selanjutnya kepada mbak Depi Sri Astuti *customer servis* Bank Muamalat dengan pertanyaan bagaimana proses penanggungan yang di lakukan oleh Bank Muamalat KCP Curup terhadap nasabah asuransi takaful pendidikan. Lalu beliau menjawab.<sup>10</sup>

*“kalau terjadi resiko nasabahnya jadi mereka datang ke Bank Muamalat jadi Bank Muamalat ini adalah wadah untuk menerima klaim berkas untuk membantu perpanjangan tangan ke takaful jadi yang proses pertanggungannnya itu adalah takaful, jadi Bank Muamalat sebagai perantara untuk proses berkas pembayaran klaim dan sebagainya”.*

Dari penjelasan yang di dapat melalui hasil wawancara kepada Mbak Depi Sri Astuti *customer servis* Bank Muamalat curup maka di dapatkan hasil. Jika nasabah asuransi takaful terjadi resiko ataupun ingin meng klaim mereka bisa datang langsung ke Bank Muamalat. Bank Muamalat adalah wadah untuk membantu klaim, perpanjangan tangan ke takaful untuk membantu proses pertanggunganan. Bank Muamalat juga sebagai perantara untuk proses pembayaran, klaim, dan sebagainya.

Kemudiam peneliti melanjutkan ke pertanyaan selanjutnya kepada mbak Depi Sri Astutu *customer servis* Bank Muamalat dengan pertanyaan apakah keuntungan yang di peroleh nasabah setelah menggunakan produk asuransi takaful pendidikan. Lalu beliau menjawab.<sup>11</sup>

*“kalau untuk keuntungan itu ada dua keuntungan yang pertama mereka bisa merencanakan pendidikan mulai dari sedari dini artinya mulai dari nol tahun nah ketika mereka sudah mulai bisa merencanakan mereka*

---

<sup>10</sup>Depi Sri Astuti, Wawancara Dengan Customer Servis Bank Muamalat KCP Curup, April 21, 2022.

<sup>11</sup>Depi Sri Astuti, Wawancara Dengan Customer Servis Bank Muamalat KCP Curup, April 21, 2022.

*sudah bisa membayangkan berapa uang yang bisa di keluarkan untuk masuk sekolah sesuai dengan tingkat masa sekolah mereka jadi bisa perencanaan pendidikan. Yang kedua itu penarikannya atau klaim sesuai dengan usia anak masuk sekolah jadi orang tua bisa narik, jika anak ikut mulai usia nol tahun artinya usia kelima masuk TK nahh pas masuk TK orang tua datang ke Bank Muamalat melampirkan berkas untuk klaim uang masa TK”.*

Dari penjelasan mbak Depi Sri Astuti *customer servis* Bank Muamalat keuntungan yang di dapatkan oleh nasabah itu mereka bisa merencanakan biaya pendidikan sedini mungkin. Dari usia nol tahun mereka sudah bisa merencanakan bepa biaya pendidikan nya. Untuk usia ke lima nasabah bisa klaim untuk biasa masuk TK, kemudian mereka bisa meng klaim lagi pada masa SD, setelah lulus SD dan menuju ke enjang SMP bisa meng klaim lagi, begitupun saat masuk SMA nasabah bisa mengklaim lagi, ketika anak masuk ke perguruan tinggi nasabah pun bisa meng klaim lagi. Artinya keuntungan menggunakan produk asuransi takaful ini adalah tertatanya rencana pendidikan anak.

Berdasarkan beberapa penjelasan yang di dapatkan dari pelaksanaan wawancara beberapa karyawan Bank Muamalat KCP Curup mengenai kondisi masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuramsi takaful pendidikan di Bank Muamlat KCP Curup, maka dari semua pernyataan yang di dapatkan peneliti, peneliti dapat mengambil kesimpulan respon nasabah saat ini cukup antusias terhadap penawaran produk asuransi takaful pendidikan di karenakan nasababh bisa merencanakan biaya pendidikan sedini mungkin. Akan tetapi pada saat kondisi tertent nasabah masih kurang respect atau pun menolak produk asuransi takaful pendidikan saat ini di karenakan nasabah sudah

pernah ada pengalaman buruk pada produk asuransi sebelumnya yang ada di tempat lain’

Susahnya nasabah baru asuransi takaful pendidikan ini di pengaruhi oleh faktor ekonomi yang ada di Rejang Lebong ini masih kelas menengah, selain faktor ekonomi ada juga faktor kecewanya masyarakat terhadap produk asuransi lainnya yang menggunakan agen, selain kedua faktor tersebut adalah masyarakat tidak mengenal produk asuransi ini. Untuk per bulan akun baru asuransi pendidikan ini hanya mampu dua atau tiga akun baru saja.

Premi asuransi takaful pendidikan ini per bulan, per tiga bulan, per enam bulan dan juga per tahun, untuk biaya per bulan dua ratus ribu, untuk enam bulan enam ratus ribu, dan untuk per tahun dua juta rupiah. Jika nasabah tidak mampu dengan premi per tahun maka nasabah bisa mengambil premi yang per bulan atau per tiga bulan.

Masa bayar premi yang di ikutkan ini mulai dari nol tahun sampai dengan tujuh belas tahun, tetapi masa pertanggungungan yang di tanggung oleh takaful itu hingga usia dua puluh satu tahun hingga ke perguruan tinggi.

Bank Muamalat Curup membantu sepenuhnya dalam perpanjangan tangan kepada takaful apabila ada nasabah ada yang ingin klaim, perpanjangan berkas dan lainnya. Bank Muamalat juga membantu proses pertanggungungan apabila terjadi resiko pada pemegang polis asuransi takaful pendidikan.

Keuntungan nasabah jika menggunakan produk asuransi pendidikan ini adalah nasabah bisa merencanakan biaya pendidikan mulai dari nol tahun. Klaim asuransi ini adalah pada anak masuk ke usia TK, pada anak mulai

Masuk SD, pada anak Masuk SMP, Pada anak masuk SMA, dan juga pada saat masuk perguruan tinggi bisa mengklaim lagi. Artinya keuntungan menggunakan produk asuransi ini adalah tertatanya rencana pendidikan sedini mungkin.

## **B. Pembahasan**

Dari berbagai macam strategi bank muamalat kantor cabang pembantu Curup, maka peneliliti dapat memaparkan hasil dari wawancara yang di dapatkan peneliti di kantor cabang pembantu Curup. Berikut pembahasan yang dapat peneliti paparkan mengenai rumusan masalah yang ada.

### **1. Bagaimana Strategi Bank Muamalat Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidika Untuk Menarik Minat Calon Nasabahnya**

Berdasarkan beberapa penjelasan yang di dapatkat peneliti dari hasil wawancara di Bank Muamalat kantor cabang pembantu Curup bahwa Bank Muamalat kantor cabang pembantu curup menggunakan strategi *cross selling* yaitu menggunakan penawaran produk kepada nasabah aktif Bank Muamalat jadi semua nasabah yang datang ke kantor maka otomatis akan di tawarkan langsung produk asuransi takaful pendidikan ini. Pada srategi ini Bank Muamalat menggunakan strategi penentuan pasar sasaran, target pasar adalah sekelompok konsumen yang memiliki karakteristik yang sudah mengenal dan memmpercayai Bank Muamalat.

Promosi yang dilakukan Bank Muamalat juga melakukan sosialisasi langsung kepada masyarakat, selain melakukan sosialisasi langsung Bank Muamalat juga melakukan promosi melalui media sosial, brosur dan poster. Bank Muamalat juga melakukan japri langsung kepada masyarakat untuk memberikan penjelasan yang detail mengenai produk asuransi takaful pendidikan ini. Pada strategi ini Bank Muamalat kantor cabang pembantu Curup menggunakan strategi promosi yang merupakan aktivitas yang mengkomunikasikan, membujuk calon pelanggan dengan memberikan penjelasan produk agar pelanggan minat membelinya melalui periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan humas.

Hambatan yang ada di dalam memasarkan produk asuransi takaful pendidikan ini adalah masyarakat masih cukup awam dengan produk asuransi takaful pendidikan ini, selain itu masyarakat mempunyai rasa takut dari pengalaman masyarakat pada produk asuransi di tempat lain yang menggunakan agen karena uang mereka tidak kembali.

Mengatasi hambatan yang ada Bank Muamalat kantor cabang pembantu Curup melakukan sosialisasi kepada masyarakat bahwa produk asuransi takaful pendidikan ini merupakan investasi jangka panjang yang mempunyai benefit dan komitmen. Pada strategi ini Bank Muamalat menggunakan teknik promosi untuk berkomunikasi dan menjelaskan keunggulan produk kepada masyarakat agar masyarakat mau membeli produk yang di miliki.

## **2. Bagaimana Minat Masyarakat Saat Ini Dalam Membuka Akun Asuransi Takaful Pendidikan**

Berdasarkan beberapa penjelasan yang di dapatkan peneliti melalui wawancara kepada karyawan Bank Muamalat kantor cabang Curup, maka dapat di peroleh hasil yang dapat di paparkan peneliti mengenai situasi masyarakat saat ini dalam membuka akun baru produk asuransi takaful pendidikan.

Situasi masyarakat saat ini dalam membuka akun baru produk asuransi takaful pendidikan, masyarakat ada yang antusias menanggapi penawaran produk ini ada juga yang masi kurang *respect* bahkan ada juga yang menolak produk asuransi takaful pendidikan di karenakan masyarakat memiliki pengalaman buruk pada produk asuransi di tempat lain.

Susahnya nasabah baru asuransi takaful pendidikan ini di pengaruhi oleh faktor ekonomi masyarakat rejang lebong yang kebanyakan masih di tingkat menengah. Fakor lainnya adalah kecewanya masyarakat terhadap produk asuransi sebelumnya yang ada di tempat lain, jadi kalau berbicara tentang asuransi *mainset* masyarakat uangnya tidak akan kembali.

Pada situasi ini Bank Muamalat masih kurang menggunakan teori lingkungan fisik untuk melihat situasi dan suasana di di lingkungan instansi. Karakteristik masyarakat dapat di lihat dari teori lingkungan fisik dengan situasi dan kondisi geografis dan lingkungan instansi.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan mengenai “Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan” maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang di lakukan Bank Muamalat KCP Curup dalam menawarkan produk asuransi takaful pendidikan dengan cara menawarkan langsung kepada nasabah aktif Bank Muamalat, jadi setiap nasabah yang datang ke Bank Muamalat otomatis di tawarkan langsung produk asuransi takaful pendidikan. Bank Muamalat juga memberikan *reward* khusus kepada *marketing* Bank Muamalat bagi yang mampu mencapai targer tertentu. Selain itu Bank Muamalat menggunakan orang khusus untuk memberikan pemahaman yang lebih rinci terhadap produk asuransi takaful pendidikan. Promosi juga di lakukan di media sosial dan juga brosur. Dalam melakukan promosi terdapat beberapa kendala yaitu masyarakat kurang familiar dengan produk asuransi takaful pendidikan. Masyarakat juga cukup awam terhadap produk asuransi takaful pendidikan dan juga masyarakat sudah pernah kecewa terhadap produk asuransi sebelumnya karena mereka takut kehilangan uangnya. Mengatasi hambatan yang ada Bank Muamalat menjelaskan benefit dan investasi asuransi pendidikan ini



secara lebih rinci bahwa komitmen investasi asuransi adalah jangka panjang. Pihak Bank pun menjelaskan bahwa investasi asuransi ini diinvestasikan dalam bentuk deposito dan sukuk. Setelah menjelaskan terhadap masyarakat maka masyarakat pun lebih mengenal produk asuransi takaful pendidikan.

2. Minat masyarakat saat ini dalam membuka akun baru produk asuransi takaful pendidikan saat ini masyarakat cukup antusias dengan penawaran produk ini dikarenakan nasabah bisa merencanakan pendidikan sedini mungkin. Akan tetapi pada kondisi tertentu masyarakat masih kurang *respect* atau pun menolak penawaran produk asuransi takaful pendidikan ini karena masyarakat sudah pernah mendapatkan pengalaman buruk pada produk asuransi sebelumnya. Susahnya nasabah baru asuransi takaful pendidikan ini juga dipengaruhi faktor ekonomi di rejang lebong kebanyakan masih pada kelas menengah. Bank muamalat Curup membantu sepenuhnya perpanjangan tangan untuk klaim, dan juga proses pertanggungjawaban apabila terjadi resiko ke takaful. Keuntungan nasabah jika menggunakan produk asuransi takaful pendidikan ini adalah nasabah bisa merencanakan biaya pendidikan sedini mungkin. Artinya keuntungan menggunakan produk asuransi ini lebih tertatanya rencana pendidikan sedini mungkin.

## **B. Saran**

Ada beberapa saran yang ingin peneliti sampaikan dalam penelitian ini di antaranya :

1. Bank Muamalat tidak melakukan ekspansi atau pemasaran terhadap masyarakat luas, Bank Muamalat hanya memasarkan kepada nasabah atau debitur Bank Muamalat saja, sebaiknya Bank muamalat memasarkan kepada masyarakat umum juga agar masyarakat lebih mengenal produk asuransi takaful pendidikan.
2. Kedepannya di harapkan Bank Muamalat lebih memantapkan strategi dengan cara menggunakan sarana media sosial agar masyarakat umum lebih mudah mendapatkan informasi tentang produk asuransi takaful pendidikan ini.
3. Melihat situasi masyarakat saat ini masyarakat sudah pernah kecewa dengan produk asuransi yang lain di karenakan uang masyarakat tidak kembali, Bank Muamalat harus memberikan pemahaman secara khusus dan lebih rinci bahwa produk asuransi takaful pendidikan ini lebih aman di bandingkan produk asuransi-asuransi sebelumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aridha, Dessy. "Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E),
- Arisandi, Yudi "Minat Masyarakat Kelurahan Semarang Kota Bengkulu Terhadap Asuransi Syariah Skripsi" .T.T
- Arsip PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Curup
- Astuti, Dian Puji. "Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus pada Pedagang Bakso dan Mie Ayam di Desa Sidodadi Sekampung Lampung Timur)," n.d.
- Curup, Iain. "Pedoman Penulisan Skripsi," 2018
- Desy, Rika Alfya. "Implementasi Akad Wadiah Pada Tabungan Ibadah Haji Di Pt. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Pembantu Panyabungan." Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2021.
- Elwandari, Naning. "Skripsi 'Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Hunian Syariah Di Bank Muamalat Kc. Bandar Lampung,'" T.T.
- Farizqi Tri, Aditya Putra. "Implikasi Sharia Compliance Terhadap Kepercayaan Nasabah Bank Muamalat Kcp Curup," 2016.
- Fazriah, Fuzah. "Konsentrasi Lembaga Keuangan Syariah Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Ilmu Dakwah Dan Ilmu Komunikasi," T.T.
- Fransiska, Dita. "Analisis Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Nasabah Terhadap Fitur Briket Online Pada Bsi Kantor Cabang Kediri." Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, T.T.
- Hilmiyah, Lutfiatul. "Analisis Etika Pemasaran Islam Dalam Meningkatkan Transaksi Produk Simpanan Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (Kspps) Muamalah Berkah Sejahtera Surabaya." Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2020.
- Kartikasari, Nur Indah. "Analisis Prosedur Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Umum Makassar,"
- Lestari, Riski Eka. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior Di Bank Syariah Mandiri Kcp Teluk Betung,

- Mawardani, Upid, “Skripsi ‘ Pengaruh Pemasaran Produk Makanan Dan Minuman Terhadap Minat Beli Konsumen Green Café 15 A Kota Metro, “ T. T.
- Muhammad, Muhammad. “Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam.” *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM* 8, no. 18 (October 18, 2001): 151–77. <https://doi.org/10.20885/iustum.vol8.iss18.art11>.
- Noviarika, Kristia. “Strategi Pemasaran Pembiayaan Kpr Di Bank Syariah Indonesia Kcp Magetan Pada Masa Pandemi Covid-19.” Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021.
- Nurbaiti, Tri. “Dampak Layanan Jasa Mobile Banking Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Bank Muamalat Kcp Za Pagar Alam),” T.T.
- Nurul Hilaliyah, “Aplikasi Asuransi Takaful Dana Pendidikan Dalam Perspektif Syariah” (Malang: UIN MALANG, 2008)
- Pringgabayu, Dematria, Kurnia Fajar Afgani, Dan Alda Ricederia. “Perbedaan Npf Dan Fdr Bank Muamalat Antara Sebelum Dan Selama Pandemi Covid-19.” *Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah)* 4, No. 2 (31 Maret 2021): 57–69. <https://doi.org/10.32483/Maps.V4i2.59>.
- Priyanti, Novi Anggrani Agustin. “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Hijrah Prima Berhadiah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Pt. Bank Muamalat Indonesia Kcp Madiun.” Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021.
- Rakhmayani, Halimah. “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Ib Hijrah Haji Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Ponorogo Di Masa Pandemi Covid-19.” Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021.
- Risqiani, Fadzilatun Amalia. “Analisis Promosi Produk Tabungan Haji Bri Syariah Kcp Ngawi Masa Pandemi Covid-19.” Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021.
- Solekha, Yasmin Afnan. “Baitul Maal Wa Tamwil Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah Pemberdaya Ekonomi Umat (Konsep Dan Teori)” 1, No. 1 (2021)
- Sri, Ramadhani. “Analisa Strategi Pemasaran Produk Asuransi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Asuransi Jiwa Syariah Pada Pt. Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera Medan,” 2019.
- Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis, Bandung: Alfabeta, 2012.

Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D, Bandung: Alfabeta, 2017.

Susanti, Rina. “Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta,” T.T.

Tiara, Puspita Sari. “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Berjangka Pada Bank Syariah Mandiri (Bsm) Unismuh Kota Makassar,” 2019.

Tila, Laba, Mukhsinun Mukhsinun, And Utihatli Fursotun. “Dasar Hukum Dan Prinsip Asuransi Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Labatila* 2, No. 01 (March 6, 2019): 53–73. <https://doi.org/10.33507/Lab.V2i01.107>.

**L**

**A**

**M**

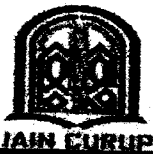
**P**

**I**

**R**

**A**

**N**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP  
 PRODI PERBANKAN SYARIAH

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119

**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI**

Nomor : /In.34/FS.02/PP.00.9/01/2022

Pada hari ini Senin Tanggal 24 Bulan Januari Tahun 2022 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : Ibrahim / 18631066  
 Prodi / Jurusan : Perbankan Syariah / Syari'ah & Ekonomi Islam  
 Judul : Strategi bank muamalat dalam memasarkan produk asuransi tabaruf  
(studi kasus bank muamalat ke curup)

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : Putri Aningsih  
 Calon Pmbb I : Dr. Muhammad Isam, SE, M.Pd, MM  
 Calon Pmbb II : Rahman Arifin, ME

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing, serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Cara Penulisanmuamalat diperbaiki, data nasabahnya harus dicantumkan dan indikatormya harus dicantumkan
2. Judulnya diubah Strategi bankmuamalat dalam memasarkan produk asuransi tabaruf kantor bank curup tidak perlu menggunakan studi kasus
3. Kata kataan masalah dibatasi kata katanya kemudian masyarakatnya berupa masyarakatnya
4. Cantumkan permasalahannya diantar belatung
- 5.

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan *Layak / Tidak Layak* untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 7 bulan Februari tahun 2022, apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 24 Januari 2022

Moderator

Putri Aningsih

Calon Pembimbing I

Dr. Muhammad Isam, SE, M.Pd, MM  
 NIP. 19710102006041008

Calon Pembimbing II

Rahman Arifin, ME  
 NIP. 19811212019031009

NB : Hasil berita acara yang sudah ditandatangani oleh kedua calon pembimbing silahkan difotocopy sebagai arsip peserta dan yang asli diserahkan ke Fakultas Syari'ah & Ekonomi Islam / Pengawas untuk penerbitan SK Pembimbing Skripsi dengan melampirkan perbaikan skripsi BAB I yang sudah disetujui / ACC oleh kedua calon pembimbing.



**SURAT KEPUTUSAN**  
**DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**  
Nomor **005/In.34/FS/PP.00.9/03/2022**

Tentang  
**PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II**  
**PENULISAN SKRIPSI**

**DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP**

- Menimbang : 1. Buhwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.II/3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;
8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0050/In.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan  
Pertama : Menunjuk saudara:
- |                                       |                         |
|---------------------------------------|-------------------------|
| 1. Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM | NIP. 197502102006041008 |
| 2. Rahman Arifin, M.E                 | NIP. 198812212019031009 |

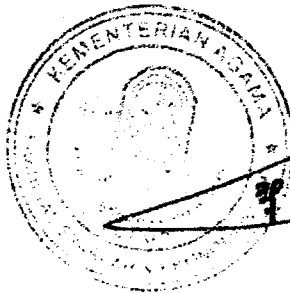
Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA	: IBRAHIM
NIM	: 18631066
PRODI/FAKULTAS	: Perbankan Syariah (PS)/Syariah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI	: STRATEGI BANK MUAMALAT KANTOR CABANG CURUP DALAM MEMASARKAN PRODUK ASURANSI TAKAFUL PENDIDIKAN

- Kedua : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
- Keempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
- Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
- Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : Curup  
Pada tanggal : 18 Maret 2022

Dekan,



Dr. Yusuf, M.Ag  
NIP. 1970072021998031007

**Tembusan :**

1. Ka. Biro AU. AK IAIN Curup
2. Pembimbing I dan II
3. Bendahara IAIN Curup
4. Kabag AD/AK IAIN Curup
5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup
6. Asisip/Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup dan yang bersangkutan





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7009044 Fax (0732) 21010 Curup 39119  
Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas.sei@iaincurup.ac.id

Nomor : **0204/In.34/FS/PP.00.9/04/2022**  
Lamp : **Proposal dan Instrumen**  
Hal : **Rekomendasi Izin Penelitian**

Curup, 08 April 2022

Kepada Yth,  
Pimpinan Bank Muamalat KCP Curup  
Di-  
Curup

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

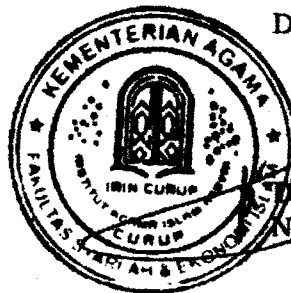
Nama : Ibrahim  
Nomor Induk Mahasiswa : 18631066  
Progran Studi : Perbankan Syari'ah (PS)  
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam  
Judul Skripsi : Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan  
Waktu Penelitian : 08 April 2022 Sampai Dengan 08 Juli 2022  
Tempat Penelitian : Bank Muamalat KCP Curup

Mohon kiranya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Dekan,



Dr. Yusufri, M.Ag  
NIP.197002021998031007



## Bank Muamalat

No. : 40 /BMI/CRP/VI/2022

Curup,

09 Juni 2022  
9 Dzulqadah 1443 H

Kepada Yth  
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam  
IAIN Curup

Perihal : **Konfirmasi Mahasiswa Penelitian**

*Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,*  
Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua dalam menjalankan segala aktivitas sehari-hari, Aamiin.

Menindaklanjuti surat permohonan penelitian mahasiswa berikut:

Nama mahasiswa: Ibrahim

NIM : 18631066

Program studi : Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan bahwa kami memberikan izin kepada mahasiswa dimaksud untuk melakukan penelitian di PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pembantu Curup dalam rangka penyelesaian skripsi yang bersangkutan dengan judul "Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan".

Demikian surat konfirmasi ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih  
*Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,*

**PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk**  
**CABANG PEMBANTU CURUP**

  
**Additya Dian Eko Putra**  
Sub-Branch Manager

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk  
Kantor Cabang Curup  
Jl. Merdeka No. 732 Pasar Baru Kota Curup,  
Kabupaten Rejang Lebong

0732 - 22290

0732 - 23900

info@muamalatbank.com

## **PEDOMAN WAWANCARA**

**Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan.**

**Identitas informan :**

- a. Nama informan :
- b. Jenis kelamin :
- c. Alamat :
- d. Pendidikan terakhir :
- e. Jabatan :

1. Bagaimana strategi yang diterapkan Bank Muamalat KCP Curup supaya dapat menarik minat nasabah dalam menggunakan produk Asuransi Takaful Pendidikan ?
2. Apakah dalam memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan tersebut bank Muamalat KCP Curup memiliki strategi khusus agar nasabah tertarik akan produk tersebut ?
3. Apa saja keunggulan dari produk Asuransi Takaful Pendidikan di bank Muamalat kcp Curup ?
4. Apakah bank Muamalat kcp Curup melakukan promosi dalam memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan? Promosi dalam bentuk apa ?
5. Apakah ada hambatan dalam memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan kepada nasabah ?
6. Apakah kelemahan dari produk Asuransi Takaful pada bank Muamalat kcp Curup ?
7. Bagaimana situasi masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuransi takaful pendidikan ?
8. Bagaimana respon nasabah terhadap produk Asuransi Takaful Pendidikan pada bank Muamalat KCP Curup ?
9. Berapa premi dikeluarkan oleh nasabah untuk menggunakan produk Asuransi Takaful Pendidikan pada bank Muamalat kcp Curup ?
10. Berapa masa pertanggungan pada produk asuransi takaful pendidikan ?
11. Bagaimana proses penanggungan yang di lakukan oleh Bank Muamalat KCP Curup terhadap nasabah asuransi takaful pendidikan ?
12. Apa keuntungan yang diperoleh nasabah setelah menggunakan produk Asuransi Takaful Pendidikan pada bank Muamalat kcp Curup ?
13. Bagaimana situasi masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuransi takaful pendidikan ?

## PEDOMAN WAWANCARA

### Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan.

Identitas informan :

- a. Nama informan : Depi Sri Astuh
  - b. Jenis kelamin : Perempuan
  - c. Alamat : 66. A. Rohim Curup
  - d. Pendidikan terakhir : S1
  - e. Jabatan : Customer Service
1. Berapa premi dikeluarkan oleh nasabah untuk menggunakan produk Asuransi Takaful Pendidikan pada bank Muamalat KCP Curup?
  2. Berapa masa pertanggungan pada produk asuransi takaful pendidikan ?
  3. Bagaimana proses penanggungan yang di lakukan oleh Bank Muamalat KCP Curup terhadap nasabah asuransi takaful pendidikan ?
  4. Apa keuntungan yang diperoleh nasabah setelah menggunakan produk Asuransi Takaful Pendidikan pada bank Muamalat KCP Curup?
  5. Bagaimana situasi masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuransi takaful pendidikan ?

## KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : DEPI SRI ASTUTI.  
Tempat Tanggal Lahir : CURUP, 20 DESEMBER 1996.  
Jenis Kelamin : PEREMPUAN.  
Alamat : GG. A ROHIM.  
Asal Sekolah : UNIVERSITAS BENGKULU.  
Bekerja dibagian : CUSTOMER SERVICE.


Menerangkan dengan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Ibrahim  
Nim : 18631066  
Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam

Telah melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : **"Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi Talaful Pendidikan"**. Demikian Surat keterangan ini saya buat dengan sesungguhnya dan digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 2022

Yang Menyatakan

  
(DEPI SRI ASTUTI)

## PEDOMAN WAWANCARA

Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan.

Identitas informan :

- a. Nama informan : Adhga Dion Eko Putra
- b. Jenis kelamin : Pria
- c. Alamat : Jl. Curup - Kepahiang, Kepahiang
- d. Pendidikan terakhir : Si
- e. Jabatan : Manager Bank Muamalat

1. Bagaimana strategi yang diterapkan Bank Muamalat KCP Curup supaya dapat menarik minat nasabah dalam menggunakan produk Asuransi Takaful Pendidikan?
2. Apakah dalam memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan tersebut bank Muamalat KCP Curup memiliki strategi khusus agar nasabah tertarik akan produk tersebut?
3. Apa saja keunggulan dari produk Asuransi Takaful Pendidikan di bank Muamalat KCP Curup ?
4. Apakah kelemahan dari produk Asuransi Takaful pada bank Muamalat KCP Curup ?

## KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Adhitya Dan Ab Putra  
Tempat Tanggal Lahir : Yogyakarta / 20 maret 1991  
Jenis Kelamin : Pria  
Alamat : Jl. Curup - Kepahiang, Kepahiang -  
Asal Sekolah : Universitas Swadhyaya.  
Bekerja dibagian : Retail banking - branch manggen

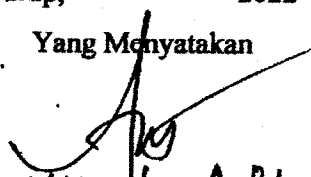
Menerangkan dengan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Ibrahim  
Nim : 18631066  
Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam

Telah melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :  
**"Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi  
Talaful Pendidikan"**. Demikian Surat keterangan ini saya buat dengan sesungguhnya dan  
digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 2022

Yang Menyatakan

  
Adhitya Dan Ab Putra

## PEDOMAN WAWANCARA

Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan.

Identitas informan :

- a. Nama informan : MAHARANI
  - b. Jenis kelamin : PEREMPUAN
  - c. Alamat : AIR BANG CURUP
  - d. Pendidikan terakhir : S1
  - e. Jabatan : RM - BUSINESS
1. Apakah Bank Muamalat KCP Curup melakukan promosi dalam memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan? Promosi dalam bentuk apa?
  2. Apakah ada hambatan dalam memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan kepada nasabah?
  3. Bagaimanacara Bank Muamalat KCP Curup dalam mengatasi hambatan pada saat promosi produk asuransi takaful pendidikan?
  4. Bagaimana situasi masyarakat saat ini dalam membuka akun baru asuransi takaful pendidikan ?
  5. Bagaimana respon nasabah terhadap promosi produk Asuransi Takaful Pendidikan pada bank Muamalat KCP Curup?



## KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MAHARANI  
Tempat Tanggal Lahir : BENGKULU , 20 MEI 1981  
Jenis Kelamin : PEREMPUAN  
Alamat : AIR BANG CURUP  
Asal Sekolah : UNIB  
Bekerja dibagian : MARKETING

Menerangkan dengan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Ibrahim  
Nim : 18631066  
Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam

Telah melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul : *"Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Asuransi Talaful Pendidikan"*. Demikian Surat keterangan ini saya buat dengan sesungguhnya dan digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 22 APRIL 2022

Yang Menyatakan



(.....  
MAHARANI  
.....)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Jl. Dr. A.K. Gani, No. 1, Telp. (0732) 21010-21759, Fax 21010 Curup 39119 email: admin@iaincurup.ac.id

**SURAT KETERANGAN CEK SIMILARITY**

Admin Turnitin Program Studi ...Perbankan Syariah... menerangkan bahwa telah dilakukan pemeriksaan similarity terhadap proposal/skripsi/tesis berikut:

Judul : Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Dalam Memasarkan produk Asuransi Takaful Pendidikan

Penulis : IBRAHIM

NIM : 18631066

Dengan tingkat kesamaan sebesar ...22.....%

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Curup, 06 Juli 2022.....

Pemeriksa,

Admin Turnitin Prodi...Perbankan Syariah

( J. Soleh m  
SOLEHA )



### KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : IBRAHIM  
 NIM : 1861066  
 FAKULTAS/PRODI : PEMBANGUN SARAN (PS) / SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
 PEMBIMBING I : Dr. MUHAMMAD ISTAN, SE., M.Pd., Mm  
 PEMBIMBING II : RAMMAN ARIQIN, M.E  
 JUDUL SKRIPSI : STRATEGI BANGUN MUMUKAT KASAT CEMAS CURUP DALAM MENYALAKAN PRODUK ASURANSI TAMPUL PENDIKAN

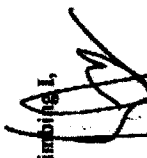
- \* Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2;
- \* Diwajibkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kotomo yang di sediakan;
- \* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.

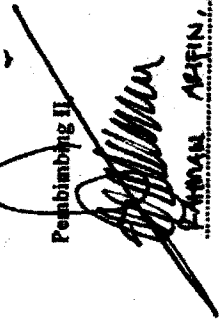


### KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : IBRAHIM  
 NIM : 1861066  
 FAKULTAS/PRODI : PEMBANGUN SARAN (PS) / SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
 PEMBIMBING I : Dr. MUHAMMAD ISTAN, SE., M.Pd., Mm  
 PEMBIMBING II : RAMMAN ARIQIN, M.E  
 JUDUL SKRIPSI : STRATEGI BANGUN MUMUKAT KASAT CEMAS CURUP DALAM MENYALAKAN PRODUK ASURANSI TAMPUL PENDIKAN

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I,   
 Dr. MUHAMMAD ISTAN, SE., M. Pd. Mm  
 NIP. 197502192006041008

Pembimbing II,   
 RAMMAN ARIQIN, M.E  
 NIP. 19881117019051009



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1	14/2022/02	1. Judul jangan disingkat 2. tambahkan data kumulatif yang di amati 3. Simpulkan kesjian Literatur.		
2	22/2022/02	1. Batasan masalah dibuat lebih rinci tidak hanya mengulang judul		
3	15/2022/03	Acc Bab I - Bab III		
4	31/2022/05	Revisi Bab IV		
5	02/2022/06	Revisi Bab V Buat Abstrak		
6	06/2022/06	Buat Abstrak		
7	10/2022/06	Buat Naskah Cup		
8	15/2022/06	Buat Naskah		

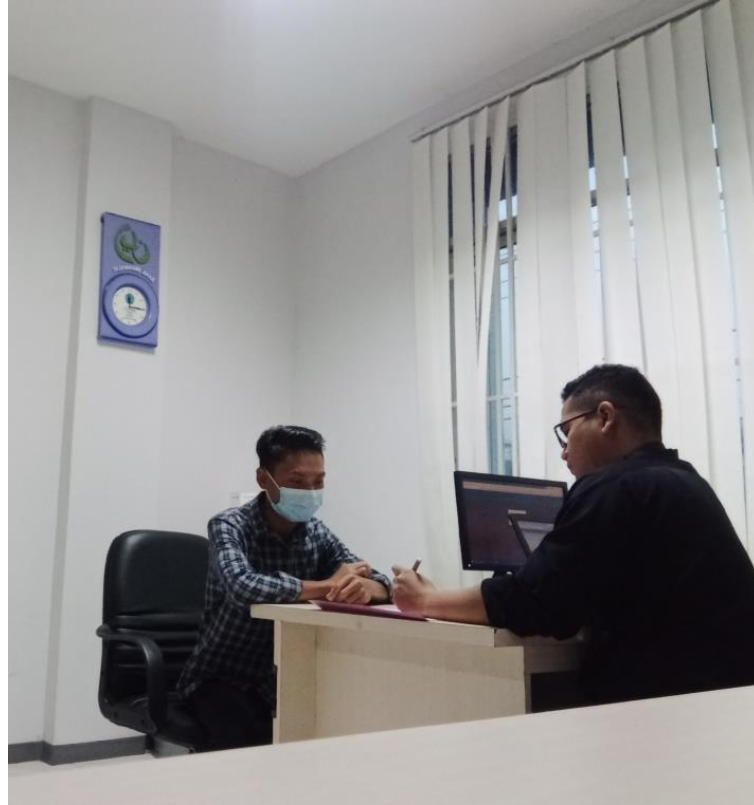


IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	09/2022/02	1. Harap tambahkan teori disetiap variabel Dari Referensi terbaru minimal 10 tahun terakhir		
2	11/2022/02	Revisi Bab II		
3	08/2022/03	Revisi Bab III		
4	09/2022/03	Acc Bab I - III		
5	19/2022/03	Revisi Bab IV dan V		
6	23/2022/05	Acc Bab IV		
7	23/2022/05	Acc Bab V		
8				

## **DOKUMENTASI PENELITIAN**

- 1. Wawancara dengan Bapak Aditty Dian Eko Putra Pimpinan Bank Muamalat Kantor Cabang Curup Tanggal 20 April 2022**



- 2. Wawancara dengan Ibu Depi Sri Astuti Customer Servis Bank Muamalat Kantor Cabang Curup 21 April 2022**



**3. Wawancara dengan Ibu Maharani Marketing Bank Muamalat Kantor Cabang Curup tanggal 22 April 2022**



## BIODATA PENELITI

Ibrahim, dilahirkan di Desa Kota Baru Kecamatan BTS Ulu Kabupaten Musi Rawas Provinsi Sumatera Selatan, pada tanggal 07 Oktober 1999. Penulis merupakan anak ke-2 dari pasangan ayah Sidik dan ibu Iis Aisyah. Penulis memiliki hobby membaca buku, Olahraga, serta mendengarkan musik. Penulis menuntaskan Pendidikan dasarnya pada SD Negeri 01 Ngadi Luhur pada tahun 2012 dan kemudian melanjutkan ke jenjang Pendidikan menengahnya di SMP PGRI Cekar dan lulus pada tahun 2015. Penulis melangsungkan Pendidikan Sekolah Tingkat Atas di SMAN Bangun Jaya selama 3 tahun dan lulus pada tahun 2018. Pada tahun 2018 ini penulis melanjutkan Pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri, tepatnya adalah Institut Agama Islam Negeri Curup. Penulis menempuh Pendidikan Sarjana Strata Satu di Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam di IAIN Curup. Penulis menyelesaikan kuliah strata satu (S1) pada tahun 2022 dengan judul penelitian “*Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Curup dalam Memasarkan Produk Asuransi Takaful Pendidikan*”

