

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam adalah *Din Allah* (Agama Allah) yang mengatur isi kehidupan manusia, maka tidak ada satupun manusia yang terlepas dari ajaran Islam termasuk ekonomi atau perbankan.¹

Berkaitan dengan hal tersebut, maka muncullah suatu lembaga keuangan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat. Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan ini adalah menghimpun dana, menawarkan produk, serta menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Lembaga keuangan terdiri dari 2 lembaga keuangan bank dan non bank.²

Pada awal berdirinya Negara Indonesia perbankan masih berpegang pada sistem konvensional atau sistem bunga (*intres system*). Kemudian baru pada tahun 1992 tepatnya dikeluarkan Undang-undang No.7 Tahun 1992 yang secara implisit membolehkan pengelolaan bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Kemudian dipertegas lagi dengan Undang undang No.10 Tahun 1998 tentang perbankan yang membuka kesempatan bagi siapa saja yang akan mendirikan bank syariah

¹Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisa Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), cet. ke-3, h.17

²Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010), h.10

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

maupun yang ingin mengonversi dari sistem konvensional menjadi sistem syariah.³

Bank Syariah menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip dan kinerja Islami. Perbedaan yang menonjol antara perbankan Syariah dengan bank Konvensional terletak pada aset legal, struktur organisasi dan usaha yang dibiayai dari lingkungan kerja. Adapun bank konvensional menggunakan sistem riba, sedangkan bank syariah menggunakan bagi hasil. Riba dalam Al-Qur'an diharamkan, terdapat dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 278-279

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ (278)
فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ (279)

Artinya :*“Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu seorang beriman. Jika kamu tidak mengerjakan dan tidak meninggalkan Maka, Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba) maka pokok hartamu; kamu tidak menganiayanya dan tidak pula dianiaya”.*(Qs. Al-Baqarah:278-279)

Ayat di atas telah memerintahkan dan menjelaskan tentang larangan memakan riba dan meninggalkan sisa-sisa dan menyuruh untuk bertobat kepada Allah SWT, karena riba itu telah diharamkan oleh Allah SWT.

Asuransi secara umum merupakan perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikat diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita

³Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h.5

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.⁴ Sedangkan dalam kamus ilmiah populer disebutkan bahwa asuransi adalah badan pertanggungan jaminan. Keberadaan asuransi di tengah-tengah masyarakat sangatlah dibutuhkan, melihat perkembangan hidup pada masyarakat yang sangat kompleks, khususnya dalam perekonomian yang sangat urgen dalam mengarungi kehidupan dalam rangka kesejahteraan umat.

Mayoritas masyarakat Indonesia yang memeluk agama Islam menjadi acuan bagi pebisnis Islam untuk membentuk lembaga asuransi syariah, ini bagian dari usaha dalam mengurangi beban masyarakat yang dihadapi. Lembaga ini diprakarsai dengan maraknya lembaga-lembaga bank yang berasaskan syariah yaitu perbankan syariah akhir-akhir ini.

Pesatnya perkembangan asuransi syariah yang ada di wilayah Indonesia adalah dampak dari banyaknya penduduk Indonesia yang menganut agama Islam. Karena sistem dan hukum Islam yang terkenal mampu memberikan keadilan untuk setiap masalah, banyak perusahaan asuransi yang mengubah cara mereka berasuransi sesuai dengan hukum Islam dan syariat yang berlaku. Tidak hanya peraturan berasuransi secara umum yang harus diperhatikan, untuk perusahaan ini selain tata cara yang benar, hukum Islam juga menjadi hal yang harus dipahami.

⁴Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2009), ed. Revisi, cet. Ke-9 h. 292

Hal ini perlu dilakukan untuk memastikan kepuasan dari kedua belah pihak, baik perusahaan asuransi maupun konsumen dan pengguna asuransi ini.⁵

Untuk memberikan kepuasan kepada nasabah mengenai apa yang mereka butuhkan dan apa yang mereka inginkan maka dibutuhkan perencanaan strategi pemasaran yang bisa bersaing dengan produk lain sehingga memberikan nilai tambah kepada nasabah mengenai produk yang mereka butuhkan.

Strategi adalah sejumlah tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang diambil untuk mendayagunakan kompetensi inti serta memperoleh keunggulan bersaing. Keberhasilan suatu perusahaan, sebagaimana diukur dengan daya saing strategis dan *profitabilitas* tinggi, merupakan fungsi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan dan menggunakan kompetensi inti baru lebih cepat dari pada usaha pesaing untuk meniru keunggulan yang ada saat ini.⁶

Dalam menjalankan fungsi sebagai lembaga yang menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat maka bank tidak akan lepas yang namanya marketing atau pemasaran. Marketing atau pemasaran bukan hanya proses suatu produk tertentu kepada konsumen atau pelanggan, tetapi lebih dari itu marketing atau pemasaran adalah proses merencanakan dan melaksanakan konsep, memberi harga, melakukan promosi, mendistribusikan ide, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi tujuan individu dan organisasi.⁷

⁵Dicki Hartono, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2012), h. 58

⁶Hitt Michael, dkk, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1997), h.137

⁷Carl Me Dhanil, Roger Gates, *Riset Pemasaran Kontenporer*, (Jakarta: Erlangga, 2005),

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.⁸

Di samping itu, saat ini di antara kita mungkin juga telah mengetahui tentang adanya Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*). Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran. Hal ini berarti, bauran pemasaran merupakan kumpulan-kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen.⁹

Marketing mix (bauran pemasaran) merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri-sendiri tanpa dukungan dari elemen yang lain. Elemen-elemen yang ada dalam *marketing mix* adalah *product* (produk), *price* (harga), *place* (lokasi) dan *promotion* (promosi).¹⁰

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang beorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Para pesaing justru semakin gencar melakukan usaha pemasaran dalam rangka memasarkan produknya.

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru dan Manulife Indonesia menjalin kerja sama dengan meluncurkan produk asuransi berbasis syariah yakni Asuransi Zafirah Proteksi Sejahtera pada 17 Maret 2015. Asuransi

⁸Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta : Liberti, 2002), h.6

⁹Zainal Abidin, *Pengurusan Pemasaran*, (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa, 1992) h. 240

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 186

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

ini dinilai memberikan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko hilangnya pendapatan serta dampak finansial yang muncul akibat kejadian tak terduga seperti cacat total dan meninggal dunia. Asuransi Zafirah Proteksi Sejahtera ditawarkan melalui jalur perbankan korporasi, perbankan ritel, dan Usaha Kecil Menengah (UKM), serta unit keuangan mikro Bank Muamalat kantor cabang Pekanbaru. Dengan produk ini maka masyarakat tidak membutuhkan proses pemeriksaan kesehatan sehingga memudahkan nasabah untuk mengajukan permohonan sekaligus memungkinkan kedua perusahaan guna melindungi lebih banyak keluarga Indonesia.

Dengan adanya produk asuransi ini, maka nasabah akan merasa lebih aman dan tidak perlu khawatir akan kehilangan pendapatan akibat kejadian tak terduga. Artinya, seseorang bisa lebih fokus untuk mencapai target-target dalam hidupnya, utamanya mencapai keamanan finansial. Produk Asuransi Zafirah Proteksi Sejahtera ini nantinya dapat memberikan manfaat perlindungan mulai dari Rp 25 juta hingga Rp1 miliar atau 500 kali kontribusi bulanan. Jumlah kontribusi yang harus dibayarkan juga fleksibel dan terjangkau, mulai dari Rp50.000 per bulan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

penurunan yaitu hanya 80%. Pada bulan November dan Desember juga belum mencapai target yaitu hanya 68%.¹¹

Jadi pada bulan Januari, Februari dan Maret selalu mengalami peningkatan setiap bulannya, akan tetapi pada bulan April sampai bulan Desember permintaan produk asuransi zafirah proteksi sejahtera mengalami penurunan bahkan tidak mencapai target tiap bulannya. Hal ini disebabkan kebijakan strategi pemasaran yang diterapkan tidak mampu lagi menarik minat masyarakat pada produk Asuransi Zafirah Proteksi Sejahtera di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru.

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai:

“STRATEGI *MARKETING MIX* PRODUK ASURANSI ZAFIRAH PROTEKSI SEJAHTERA DI PT. BANK MUAMALAT INDONESIA Tbk CABANG PEKANBARU DITINJAU MENURUT EKONOMI ISLAM”.

B. Batasan Masalah

Untuk menjaga konsistensi pembahasan dalam penelitian ini dan tidak menyimpang dari inti permasalahan dalam penelitian ini hanya difokuskan pada produk Asuransi Zafirah Proteksi Sejahtera di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru, sedangkan produk-produk yang lain tidak dibahas dalam penelitian ini.

¹¹Jufenti Ade Fitri, Marketing Asuransi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru , *Wawancara*, Pekanbaru, 8 Januari 2017.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas penulis mengambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi *marketing mix* produk asuransi zafirah proteksi sejahtera Di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru ?
2. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi *marketing mix* produk asuransi zafirah proteksi sejahtera Di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui:

- a. Strategi *marketing mix* produk asuransi zafirah proteksi sejahtera di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru
- b. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi *marketing mix* produk asuransi zafirah proteksi sejahtera di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru

2. Manfaat Penelitian

- a. Syarat bagi penulis untuk menyelesaikan studi program strata satu (S1) pada Fakultas Syari'ah dan Hukum jurusan Ekonomi Islam.
- b. Menambah pengalaman dan pengetahuan penulis khusus tentang penulisan skripsi yang baik sekaligus melatih penulis agar dapat menetapkan suatu permasalahan serta mencari alternatif pemecahannya.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan/*Field Research*. Adapun lokasi penelitian ini dilakukan di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru yang beralamat di Jl. Jendral Sudirman No. 411-413 Pekanbaru. Lokasi ini dipilih karena penulis ingin meninjau atau ingin mengetahui strategi *marketing mix* yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru. Selain itu, penulis juga ingin mengetahui adanya penurunan penjualan terhadap produk asuransi zafirah proteksi sejahtera sehingga pencapaian target perusahaan belum terealisasi.

2. Subjek Dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru. Obyek penelitian ini adalah strategi *marketing mix* produk asuransi Zafirah Proteksi Sejahtera di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru ditinjau menurut Ekonomi Islam.

3. Populasi Dan Sampel

Adapun populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah 50 orang karyawan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru. Sedangkan sampel adalah sebanyak 2 orang *marketing* yang dimiliki oleh populasi tersebut. Peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu pengambilan sampel tertuju kepada orang yang dianggap dapat memberikan informasi yang penulis inginkan.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Sumber Data

Dalam penyusunan penelitian ini, penulis menggunakan dua jenis sumber data yaitu:

a. Data primer

Yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya.¹² Data primer ini penulis memperoleh informasi secara langsung dari lapangan berupa tanggapan responden yang diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru yang mempunyai hubungan langsung dengan permasalahan yang diangkat. Data primer disebut juga dengan data asli atau baru.

b. Data sekunder

Yaitu data yang diperoleh dalam bentuk data yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi (dokumen dan arsip). Data sekunder ini di sebut juga dengan data tersedia.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh melalui cara dan tahap berikut:

¹² Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), h.19

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Observasi, yaitu metode pengumpulan data dengan cara pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala/ objek yang akan diteliti. Serta secara langsung di lapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang kegiatan yang diteliti.¹³
- b. Wawancara, yaitu metode pengumpulan data dengan melakukan Tanya jawab kepada karyawan.
- c. Dokumentasi yaitu metode pengumpulan data yang tidak langsung di tujukan pada subjek penelitian, namun melalui dokumen dengan mengumpulkan dokumen atau arsip dari PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru.
- d. Study kepustakaan yaitu mencari literatur-literatur dengan membaca beberapa buku referensi yang ada di perpustakaan sebagai penunjang dalam penelitian ini.

6. Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode yang disesuaikan dengan data deskriptif kualitatif, yaitu menganalisa data yang diperoleh berdasarkan pola kenyataan yang menghubungkan dengan teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti pada akhirnya diambil sebuah kesimpulan.

¹³ Husein Umar, *Metode Penelitian Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. Rajawali Pers, 2009), h. 45

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

7. Teknik Penulisan

Setelah dilakukan analisa terhadap data atau literatur yang diperoleh di lapangan, kemudian data tersebut digambarkan menggunakan analisis :

- a. Deskriptif analisis, yaitu suatu cara dengan menggambarkan secara tepat dan benar masalah yang dibahas sesuai dengan data-data yang diperoleh, kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan.
- b. Analisa Induktif, yaitu menarik suatu kesimpulan terhadap hal-hal atau peristiwa-peristiwa dari data yang telah dikumpulkan melalui observasi, wawancara, angket, dan dokumentasi, yang bisa digeneralisasikan (ditarik kearah kesimpulan umum).

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini disajikan agar dapat mengetahui secara global apa yang akan diuraikan selanjutnya untuk keperluan itu dirancangan penyusunan penelitian akan dibuat kedalam lima bab, antara lain:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penelitian.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini penulis memaparkan tentang: gambaran umum perusahaan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru yang terdiri dari ruang lingkup sejarah berdirinya perusahaan tersebut.

BAB III : TINJAUAN TEORITIS

Dalam bab ini berisikan tentang teori yang berhubungan dengan pembahasan dalam penelitian. Yang meliputi pengertian strategi pemasaran, *marketing mix*, asuransi syariah, *marketing syariah* maupun teori-teori yang berkenaan dengan pembahasan.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menceritakan tentang hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian. Membahas mengenai strategi *marketing mix* produk asuransi zafirah proteksi sejahtera yang dilakukan oleh di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru dan tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi *marketing mix* yang diterapkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Pekanbaru.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab penutup dari pembahasan yang terdiri atas kesimpulan dan saran-saran.

DAFTAR PUSTAKA