



**PELAKSANAAN PEMASARAN CICILAN EMAS PADA BANK
MUAMALAT KANTOR CABANG CINERE**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Ahli Madya**

MAULANA YULRISTHA CABESTHANY

2210101021

PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN

PROGRAM DIPLOMA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN

JAKARTA

2025



**PELAKSANAAN PEMASARAN CICILAN EMAS PADA BANK
MUAMALAT KANTOR CABANG CINERE**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Ahli Madya**

MAULANA YULRISTHA CABESTHANY

2210101021

PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN

PROGRAM DIPLOMA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN

JAKARTA

2025

PERNYATAAN ORISINALITAS

Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar

Nama : Maulana Yulristha Cabesthany

NIM : 2210101021

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 4 Juni 2025



Maulana Yulristha Cabesthany

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Maulana Yulristha Cabesthany

NIM : 2210101021

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : D3 Perbankan dan Keuangan

Jenis Karya : Laporan Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Tugas Akhir saya yang berjudul:

PELAKSANAAN PEMASARAN CICILAN EMAS PADA BANK MUAMALAT KANTOR CABANG CINERE

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Jakarta

Pada tanggal: 04 Juni 2025

Yang Menyatakan



Maulana Yulristha Cabesthany

PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR

PELAKSANAAN PEMASARAN CICILAN EMAS PADA BANK MUAMALAT KANTOR CABANG CINERE

Dipersiapkan dan disusun oleh:

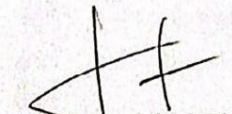
MAULANA YULRISTHA CABESTHANY
2210101021

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
Pada tanggal : 17 Juni 2025
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Suharyati, SE., MM.

Ketua Penguji



Agus Kusmana, SE., MM.

Penguji I



Dr. Yudi Nur Supriadi, Sos.I., MM, CMA

Ketua Jurusan



Diana Tri Wardhani, SE., MM, Ph.D

Penguji II (Pembimbing)



Kery Utami, SE., M.Si.

Ketua Program Studi

Disahkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 17 Juni 2025



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Rumah Sakit Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450

Telepon 021-7656971, Fax 021-7656904

Laman : www.feb.upnvj.ac.id , e-mail : febupnvj@upnvj.ac.id

BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR
SEMESTER GENAP TA. 2024/2025.

Pada hari ini, Selasa, tanggal 17 Juni 2025, telah dilaksanakan Sidang Tugas Akhir bagi mahasiswa:

Nama : Maulana Yulristha Cabesthany

NIM : 2210101021

Program Studi : Perbankan dan Keuangan D-III

Judul Tugas Akhir :

Pelaksanaan Pemasaran Cicilan Emas Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Cinere

Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus/Sidang Ulang**, dengan Nilai Rata-Rata^{80.47}
dan Nilai Huruf ...^A....

Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Suharyati, SE, MM	Ketua	
2	Agus Kusmana, SE, MM	Anggota I	
3	Diana Triwardhani, SE., MM., PhD	Anggota II **)	

Keterangan:

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing

Nilai dalam Skala

85 - 100	= A
80 - 84.99	= A-
75 - 79.99	= B+
70 - 74.99	= B
65 - 69.99	= B-
60 - 64.99	= C+
55 - 59.99	= C
40 - 54.99	= D
0 - 39.99	= E

Jakarta, 17 Juni 2025

Mengesahkan

a.n. DEKAN

Koordinator Prodi Perbankan dan Keuangan D-III

Kery Utami, SE, M.Si

PELAKSANAAN PEMASARAN PEMBIAYAAN CICILAN EMAS PADA BANK MUAMALAT KANTOR CABANG CINERE

Oleh :

Maulana Yulristha Cabesthany

ABSTRAK

Laporan tugas akhir ini membahas "Pelaksanaan Pemasaran Cicilan Emas pada Bank Muamalat Cabang Cinere". Penelitian ini menganalisis efektivitas pemasaran produk cicilan emas syariah, mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat, serta merekomendasikan strategi yang lebih efektif. Produk ini menawarkan investasi emas yang aman, terjangkau, dan transparan dengan pendekatan bauran pemasaran 7P.

Hasil studi menunjukkan keunggulan produk seperti margin rendah, uang muka 0%, tenor hingga 10 tahun, dan edukasi diversifikasi aset meningkatkan kepercayaan. Strategi promosi yang edukatif dan aktif (digital dan sosialisasi langsung) berhasil menarik minat nasabah. Namun, kendala utama adalah kurangnya pemahaman masyarakat dan persaingan pasar.

Rekomendasinya meliputi peningkatan edukasi, optimalisasi layanan digital, dan pengembangan kerja sama strategis untuk pemasaran yang lebih efektif dan peningkatan daya saing. Penelitian ini berkontribusi pada pengembangan strategi pemasaran produk perbankan syariah berbasis emas dan menjadi referensi bagi institusi sejenis.

Kata kunci: strategi pemasaran, cicilan emas, bank syariah, bauran pemasaran 7P, efisiensi pemasaran, edukasi masyarakat.

IMPLEMENTATION OF GOLD INSTALLMENT FINANCING MARKETING AT BANK MUAMALAT CINERE BRANCH OFFICE

By:

Maulana Yulristha Cabesthany

ABSTRACT

This final project report discusses the "Implementation of Gold Installment Marketing at Bank Muamalat Cinere Branch." This research analyzes the effectiveness of marketing Sharia-compliant gold installment products, identifies supporting and inhibiting factors, and recommends more effective strategies. The product offers safe, affordable, and transparent gold investment using a 7P marketing mix approach.

The study findings highlight key product advantages such as low margins, 0% down payment, tenors up to 10 years, and education on asset diversification, all contributing to increased public trust. Educational and active promotional strategies (both digital and direct socialization) successfully attracted customer interest. However, the main challenges identified were a lack of public understanding of the product's benefits and market competition.

Recommendations include enhancing education, optimizing digital services, and fostering strategic collaborations for more effective marketing and improved competitiveness. This research contributes to developing marketing strategies for Sharia-based gold banking products and serves as a valuable reference for similar institutions.

Keywords: *marketing strategy, gold installment, Sharia bank, 7P marketing mix, marketing efficiency, public education.*

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas nikmat sehat dan segala karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Tugas Akhir yang berjudul “ Pelaksanaan Pemasaran Cicilan Emas Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Cinere” secara tepat waktu. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang teramat sangat kepada diri sendiri yang telah mampu bertahan, berjuang dan berkomitmen untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini. Kepada Ibu Dr. Jubaedah, S.E., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Ibu Kery Utami, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Perbankan yang telah mencurahkan pengetahuannya sehingga segala saran dan arahan yang diberikan terasa sangat membantu penulis. Ibu Diana Tri Wardhani, SE., MM., P.hD. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktu, arahan dan saran yang sangat bermanfaat. Ibu Dinna P. Silalahi, SS., MM. selaku dosen mata kuliah yang membuat masa perkuliahan terasa lebih berkesan dan menjadi penyemangat serta penasihat disaat penulis membutuhkan saran penulisan. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada orang tua yang selalu mendoakan, support dan membiayai saya kuliah. Dan saudara yang tidak henti memberikan semangat dan doa. Rigen Anggesti Afitri yang telah menjadi penyemangat dan pendengar keluh kesah dalam proses penulisan. Kepada teman teman tercinta penulis yang menjadi penyemangat dan pelepas penat ketika lelah maupun jenuh dalam proses penulisan. Penulis berharap Laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca untuk menambah wawasan serta pengetahuan mengenai kepuasan nasabah terhadap penggunaan m-banking. Dengan tangan terbuka penulis menerima kritik dan saran yang membangun agar laporan ini dapat semakin bermanfaat.

Jakarta 4 Juni 2025

Maulana Yulristha Cabesthany

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	I
HALAMAN SAMPUL	II
PERNYATAAN ORISINALITAS	III
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	IV
PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	V
ABSTRACT	VIII
PRAKATA	IX
DAFTAR ISI	X
DAFTAR TABEL	XIII
DAFTAR GAMBAR	XIV
DAFTAR LAMPIRAN.....	XV
BAB I.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.1 Tujuan.....	3
1.2 Manfaat.....	3
1.3 Aspek Teoritis	3
1.5 Aspek Praktis	3
BAB II.....	5
II.1 Bank Syariah	5
II.2 Konsep Pemasaran Syariah.....	5
II.3 Pengertian Strategi Pemasaran.....	6
II.4 Strategi Pemasaran <i>Segmentation, Targeting, dan Positioning (STP)</i>	6
II.4.1 Segmentasi Pasar	7
II.4.2 <i>Targeting</i>	8
II.4.3 Positioning.....	9
II.5 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix-7P</i>).....	10
II.6 Pembiayaan.....	12
II.6.1 Pengertian Pembiayaan.....	12
BAB III.....	13
III.1. Teknik Pengumpulan Data dan Informasi.....	13

III.1.1 Objek Penulisan	13
III.1.2 Sumber Data	13
III.1.3 Teknik Pengumpulan Data.....	13
III.2 Metode Pengolahan Data	17
BAB IV	19
IV.1 Produk Pembiayaan Cicilan Emas di Bank Muamalat	19
IV.1.1 Sejarah Pembiayaan Emas Bank Muamalat.....	20
IV.1.2 Syarat dan Ketentuan Produk Cicilan Emas Bank Muamalat	21
IV.1.3 Prosedur Pembukaan Pembiayaan Cicilan Emas	22
IV.1.4 Permasalahan dan Solusi Penyelesaiannya (Faktor Pendukung).....	22
IV.2 Penerapan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>) dalam Pemasaran Pembiayaan Cicilan Emas Pada Bank Muamalat	25
IV.2.1 Segmenting	25
IV.2.2 Targeting.....	26
IV.2.3 Positioning	27
IV.3 Strategi Penggunaan Bauran Pemasaran 7P.....	28
IV.3.1 Produk (<i>Product</i>)	29
IV.3.2 Harga (<i>Price</i>)	30
IV.3.3 Tempat (<i>Place</i>).....	30
IV.3.4 Promosi (<i>Promotion</i>)	31
IV.3.5 Orang (<i>People</i>)	32
IV.3.6 Proses(<i>Process</i>).....	33
IV.3.7 Bukti fisik (<i>Physical Evidence</i>)	34
IV.4 Faktor Pendukung dan Penghambat.....	35
IV.4.1 Faktor Pendukung	35
IV.4.1 Faktor Penghambat	36
BAB V	38
V.1 KESIMPULAN	38
V.2 SARAN.....	39
Daftar Pustaka	41
Riwayat Hidup.....	43
Lampiran.....	44

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Pedoman Wawancara.....	14
Tabel 2. Hasil Wawancara Segmenting	25
Tabel 3. Hasil Wawancara Targeting.....	26
Tabel 4. Hasil Wawancara Positioning	27

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Pertumbuhan aset Bank Muamalat	2
Gambar 2. Produk Cicilan Emas Bank Muamalat.....	19
Gambar 3. Seminar literasi Keuangan Syariah.....	23

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Persetujuan Judul Tugas Akhir	44
Lampiran 2. Monitoring Bimbingan Tugas Akhir.....	45
Lampiran 3. Hasil Wawancara	46