

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran I : Hasil Wawancara

#### Wawancara I

Hari/Tanggal : Senin, 26 Agustus 2019

Pukul : 10.00 WIB

Tempat : Kantor PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta

Narasumber : Bapak Agung (Pimpinan)

1. Segmen mana saja yang dituju oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta dalam memasarkan produk asuransi syariah?

a. Segmentasi Geografis (tingkat wilayah)?

Jawaban: kalau untuk segmen wilayah kita semuanya yang ada di Yogyakarta ya mbak, misalnya orang di Yogyakarta ini secara perekonomian memiliki perekonomian yang bagus dan kuat. Untuk wilayah yang sangat potensial yang menjadi nasabah PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta adalah wilayah Bantul dan Kulon Progo. Kalau di

Kulon Progo ini imbas dari pembebasan tanah yang sekarang menjadi bandara, saya menurunkan tim, jadi jangan sampai saudara-saudara kita ini yang tadinya hidupnya biasa-biasa aja jadi milyader dadakan itu tidak bijak dalam menggunakan uangnya, kita disini memberikan saran sebaiknya harus ada proteksi untuk kedepannya.

- b. Segmentasi Demografis (tingkat usia, pendidikan, jenis kelamin, penghasilan)?

Jawaban: kalau dari segi usia kita macem-macem ya mbak, ada yang masih bayi udah diikutkan asuransi oleh orang tuanya, ada juga mahasiswa dan pengusaha-pengusaha lainnya. Tetapi untuk usia masuk asuransi Prudential syariah ini dari usia 0-65 tahun mbak.

Kalau dari segi agama, di PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta ini kita membidik semua agama, bahkan kami juga pernah mempresentasikan asuransi syariah di pusat musik liturgi yang berada di dekat gereja yang ada di koa baru dan disitu ada juga pendeta dll yang belajar musik. Dan kami juga memiliki nasabah disitu dan ternyata bisa diterima juga bahkan syariah loh., syariah itu maemang slogannya memang buat semuanya. Jadi kita tidak membeda-bedakan agama untuk menjadi nasabah PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta.

Kalau dari segi pendapatan dan pekerjaan, kita sasar kesemuanya ya mbak, dari karyawan, pengusaha wiraswasta, PNS, dan mahasiswa. Kalau dari segi pendapatan itu dari 1 juta sampai tak terhingga ya mbak. kebanyakan nasabah kami dari pengusaha, pegawai BUMN, dan kalangan menengah keatas dan kebawah.

- c. Segmentasi Psikografik (Gaya hidup, Status Sosial)?

Jawaban: untuk segmentasi psikografik ini untuk kelas sosial yang kita tuju itu dari kalangan menengah, menengah keatas dan keatas ya mbak, karena life style juga mempengaruhi masyarakat ikut berasuransi syariah, malah kita

juga memfokuskan ke para kalangan menengah keatas dan keatas untuk bergabung menjadi nasabah PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta.

- d. Segmentasi Perilaku (perilaku pembelian karena kebiasaan perilaku, pembelian karena variasi).

Jawaban: para agen kami juga datang ke toko-toko untuk mensosialisasikan asuransi syariah yang bertujuan untuk mengcover jikalau nantinya usaha mereka dikemudian hari mengalami penurunan. Kalau nasabah kami terkadang baru menyadari bahwa pentingnya asuransi itu ketika misalnya seperti anaknya sakit, atau ketika hal lainnya terjadi. Semisal mahasiswa perantauan yang jauh dari orang tuanya, ada nasabah kita yang kuliah di UGM itu sakit dan di rawat di JIH, karena orangtuanya tidak bisa mengambil cuti dan orangtuanya tidak bisa datang ke jogja. Ketika mahasiswa itu dirawat dan menggunakan kartu prudential syariah di rumah sakit itu dilayani semuanya mbak, dan orang tua mahasiswa ini telpon saya mbak, dan bilang dengan menjadi nasabah prudential syariah ini sangat membantu.

2. Apa alasan memilih segmen tersebut?

Jawaban: tentunya biar lebih memudahkan kita dalam melakukan pemasaran ya mbak.

3. Tahapan survei apa yang dilakukan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta jika ingin bergabung menjadi nasabah Prudential Syariah?

Jawaban: Kalau survei kita tidak selalu turun ke lapangan ya mbk. Akan tetapi, kita lebih mencari informasi di web ayo SRC itu semacam web di mana disana memberikan informasi tentang toko-toko yang tergabung dalam SRC (*Sampoerna Retail Community*) setelah itu pilih toko terdekat. Setelah itu, kita kunjungi yang telah kita pilih toko mana yang hendak kita tuju. Survei yang dilakukan itu kita menanyakan kepada calon nasabah, semisal calon nasabah adalah seorang pemilik toko kelontongan yang tergabung dalam SRC (*Sampoerna Retail Community*) kita tanyakan beberapa pertanyaan kepada calon nasabah, misalnya:

- a. Sudah berapa lama menjalankan usaha ini?
- b. Apa rencana/keinginan kedepan untuk usaha ini?
- c. Hal-hal apa saja yang bisa membuat rencana atau keinginan anda menjadi tidak terwujud?
- d. Apakah ada sebuah program keuangan yang bisa mencegah tidak terwujudnyarencanaatau keinginan tersebut? Yang sudah anda ikuti?
- e. Jika ada program keuangan yang memberikan solusi agar rencana atau keinginan tersebut bisa tercapai, apakah program tersebut menurut anda bagus dan bermanfaat?
- f. Berikut ini adalah program-program keuangan yang bisa memberikan solusi agar rencana bisnis anda tercapai, menurut anda mana yang lebih penting bagi anda, program-programnya yaitu solusi anti bangkrut, program brankas atau cash, solusi tetap berpenghasilan, pembentukan aset produktif /tumbuh, perlindungan pinjaman atau hutang/kredit, dan perlindungan rencana pendidikan anak?

Semua itu pertanyaan yang kita tanyakan kepada calon nasabah, setelah nanti calon nasabah menentukan program mana yang mereka pilih, baru disini para agen menjelaskan program yang dipilih tersebut secara detail. tapi kadang-kadang kita juga langsung melakukan survei pasar langsung dilapangan, dalam artian kita kelapangan ada juga nih mbk, agen yang langsung terjun ke para pedagang yang ada di pasar, ada juga yang datang ke rumah-rumah atau toko, dan ada juga langsung yang datang ke kantor.

4. Tahapan Analisis yang dilakukan oleh Pt. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta sebelum menjadi nasabah Prudential Syariah?

Jawaban: terkadang ada juga yang langsung mengunjungi kantor, nah tentunya kita disitu dalam melayani kita ngobrol-ngobrol ya mbk, dan secara tidak langsung kita sedang melakukan proses survei dan analisis tentang keadaan pasar. Seperti kondisi masyarakat, kebutuhan masyarakat dan permasalahan-permasalahan yang di hadapi oleh masyarakat. Dan dari ngobrol-ngobrol itu kita juga biasanya mendapatkan informasi untuk PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta dalam proses penentuan pasar sih mbak, dari situ kita bisa menganalisis untuk perusahaan bagaimana segmen pasar yang seperti ini, cocoknya bagaimana dan program atau produk apa yang cocok, dan tindakan apa yang dilakukan oleh perusahaan

5. Berapa harga premi yang diberikan Pt. Prudential Syariah kepada nasabahnya?

Jawaban: untuk biaya premi di asuransi syariah sendiri mulai dari Rp. 200.000 sampai unlimited atau tidak terbatas.

6. Apakah harga tersebut sudah mengikuti pasar?

Jawaban: menurut saya sih mbak dengan harga yang segitu kita sudah mengikuti harga di pasaran dengan perusahaan asuransi lainnya.

7. Apakah pasar sasaran tersebut telah berubah dalam beberapa waktu terakhir ini dalam memasarkan produk asuransi syariah?

Jawaban: kalau pasar sasaran yang berubag gak ada ya mbak, Cuma untuk saat ini kita lebih memfokuskan kepada toko-toko kelontong yang tergabung di dalam SRC tersebut mbak, dan kita juga lebih memfokuskan kepada kalangan menengah mbak.

8. Apakah nasabah yang sudah ada pada saat ini, sudah sesuai dengan sasaran atau target yang telah direncanakan?

Jawaban: Alhamdulillah ya mbak hampir rata-rata sudah sesuai dengan pasar sasaran yang direncanakan mbak.

9. Apakah ada target yang ditentukan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta untuk setiap tahun atau bulannya?

Jawaban: kita gak ada target seperti perusahaan lainnya yang targetnya harus sekian juta itu gak, Cuma ada syarat untuk mempertahankan profesi keagenannya atau menjadi agen aktif ini syaratnya setiap tahunnya minimal ada empat nasabah, mau berapapun ikut asuransinya yang penting dalam satu tahun itu ada empat nasabah, misalnya ada yang preminya 200.000 atau 500.000 bahkan 5.000.000 gak mempengaruhi mbak, Cuma di prudential ini mengedepankan reward, berbeda dengan perusahaan asuransi lainnya ya mbak, bahkan ada perusahaan untuk maju itu ada 2 reward dan punishment, ketika seseorang itu gak target maka akan ada

punishment sedangkan di prudential syariah ini menggunakan reward mbak. Misalnya nih, diprudential syariah ini tercapai 188 juta maka itu gratis ke Bali terus kalau mencapai 388 juta itu gratis ke Hongkong dan seterusnya.

10. Segmen yang menarik bagi PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta ?

Jawaban: bagi perusahaan ada beberapa segmen yang menarik, entah itu dari segi pendapatan ataupun minat masyarakat itu sendiri untuk berasuransi. Tetapi tidak menutup kemungkinan untuk pasar-pasar yang mungkin notabene belum seberapa peminatnya untuk ikut berasuransi.

11. Image *positioning* apa yang ditanamkan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta dalam benak konsumen tentang produk asuransi syariah?

Jawaban: Kalau Slogan kita di PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta ini adalah Bentuk *positioning* yang dilakukan oleh PT. Prudential Life Assurance yaitu dengan slogannya yaitu “*Always Listening, Always Understanding*” prudential ini memiliki pemahaman bahwa hanya mendengarkan secara mendalam, prudential dapat mengerti apa yang nasabahnya butuhkan untuk kenyamanan dan keamanan hidup mereka beserta keluarganya. Sesuai dengan motto prudential, prudential akan siap mendengarkan apa yang menjadi kebutuhan nasabah dan membuat perencanaan terbaik sesuai kebutuhan nasabah. Maka dari situ mbak, kita tekankan kepada para agen-agen kita untuk memberikan penjelasan kepada nasabah atau calon nasabah dengan jelas dan sejelas-jelasnya supaya ketika ada pengajuan klaim nantinya tidak ada kesalahpahaman.

12. Mengapa memilih Image tersebut?

Jawaban: karena dengan kita mendengarkan apa yang dikeluhkan oleh nasabah atau diinginkan oleh nasabah maka kita akan mengerti apa yang dibutuhkan oleh nasabah tersebut. Apalagi PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta inikan seperti toko swalayan ya mbak, apa-apa ada, tinggal nasabah itu butuhnya produk apa.

13. Pelatihan apa saja yang di berikan PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta kepada para karyawannya?

Jawabannya: disini juga ada seminar tentang asuransi syariah dan setiap hari sabtu itu juga winning day motivation (WDM) guna memberikan motivasi kepada karyawannya dalam memasarkan produk asuransi syariah.

**Wawancara 2**

Hari/Tanggal : Jum'at, 20 September 2019

Pukul : 13.30 WIB

Tempat : Kantor PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta

Narasumber : Mas Wahid (Admin)

1. Apakah Prudential syariah membagi kelompok pembeli yang berbeda?

Jawaban: di Prudential syariah ini kita melayani semua kalangan ya mbak, kita menerima semua yang mau berasuransi.

2. Nasabah yang paling banyak dari daerah mana?

Jawaban: dari Bantul dan Kulon Progo ya mbak kalau yang paling banyak, karena kantor kita ini kan di daerah bantul dan kalau di kulon progo ini kebanyakan dari pembebasan tanah yang sekarang jadi bandara itu mbak.

3. Bagaimana menentukan pasar yang akan dituju?

Jawaban: Kita sesuaikan dengan produknya terlebih dahulu.

4. Manfaat apa yang di dapat dengan menjadi nasabah Prudential syariah?

Jawaban: Banyak ya mbak, kalau asuransi kesehatan tentunya memberikan ketenangan untuk kemungkinan yang akan terjadi di kemudian hari. Selain itu, bisa juga investasi dan tabungan untuk perencanaan keuangan kita nantinya mbak, karena kita kan gak tau apa yang terjadi kedepannya.

5. Bagaimana prosedur pembayaran premi yang ada di PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta?

Jawaban: kalau pembayaran premi bisa langsung datang ke kantor atau bisa juga di bayarkan lewat kantor pos, indomaret, tokopedia, ATM/ Internet banking mbak.

6. Apakah ada kegiatan sosial yang dilakukan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta?

Jawaban: ada mbak, biasanya kita mengadakan santunan kepada anak yatim, kadang juga kita mengadakan pengajian, ketika bulan puasa kita juga mengadakan buka puasa dan mendistribusikan beras-beras kepada pondok-pondok pesantren.

### Wawancara 3

Hari/Tanggal : Kamis, 3 September 2019

Pukul : 18.30 WIB

Tempat : Kantor PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta

Narasumber : Mas Muallimin (Tenaga Pemasar/Agen)

1. Kepada siapa biasanya anda menjual Produk asuransi syariah?

Jawaban: Biasanya saya menjual Produk asuransi syariah ke semuanya mbak, ke guru-guru, tetangga yang berkecukupan, toko kelontong dan teman-teman saya mbak.

2. Ukuran seperti apa keluarga yang membeli produk asuransi syariah?

Jawaban: beragam ya mbak, ada yang sudah berkeluarga, ada juga yang masih single.

3. Produk Asuransi Syariah yang paling diminati oleh nasabah?

Jawaban: Produk asuransi yang diminati masyarakat macam-macam ya mbak, ada yang PRUlink syariah Generasi baru, PRUhospital& Surgical Cover syariah, dana pensiun dan asuransi untuk karyawan mbak.

4. Apakah *Lifestyle* juga mempengaruhi orang untuk ikut berasuransi?

Jawaban: tentu mempengaruhi mbak, kadang kita lebih memfokuskan kepada orang-orang yang kalangan menengah keatas mbak seperti pengusaha, pegawai BUMN dan lainnya mbak.

5. Berapa Premi untuk Produk Asuransi Syariah?

Jawaban: kalau untuk premi beragam ya mbak, kalau untuk karyawan gitu ada juga yang preminya mulai dari Rp. 200.000, ada juga yang Rp. 500.000 bahkan Rp. 1.000.000 keatas juga ada mbak. tapi kebanyakan nasabah ambilnya yang tiap bulannya Rp. 500.000.

6. Apakah ada target yang ditentukan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta kepada para tenaga pemasarnya?

Jawaban: kalau target gak ada mbak, disini kita lebih ke rewardnya semisal kalau kita bisa tembus sampai Rp. 188 Juta kita bisa jalan-jalan ke Bali, dan kalau kita capai Rp. 388 Juta kita ke Hongkong dan seterusnya. Tapi disini kita harus memiliki atau produksi empat nasabah dalam satu tahun mbak, agar lisensi keagenan kita tetap aktif.

7. Apakah Ada \pelatihan yang diberikan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta kepada para tenaga pemasarnya?

Jawaban: ada mbak, biasanya kita setiap hari sabtu mengadakan pertemuan, entah itu sharing-sharing atau ada semacam pelajaran tentang asuransi syariah gitu. Selain itu setiap hari sabtu juga kita ada *Winning Day Motivation* (WDM) mbak, buat memberikan motivasi kepada para pemasar.

8. Promosi apa saja yang dilakukan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta?

Jawaban: macem-macem mbak, ada yang lewat periklanan, penjualan perseorangan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, informasi dari mulut ke mulut dan pemasaran langsung.

untuk promosi penjualan melalui periklanan kita menggunakan media cetak dan elektronik juga mbak, ada brosur, papan reklame, pemasangan spanduk dan iklan di televisi juga mbak.

kalau promosi melalui penjualan perseorangan biasanya kita langsung tawarin produk asuransi syariah ini kepada calon nasabah dengan mendatangi rumahnya secara langsung, karena dengan begitu kita akan tau apa yang dibutuhkan oleh nasabah produk asuransi syariah oleh nasabah tersebut.

#### **Wawancara 4**

Hari/Tanggal : Selasa, 15 Oktober 2019

Pukul : 16.00 WIB

Tempat : Kotagede Jewellery

Narasumber : Mbak Tyas (Nasabah)

1. Dari mana anda tau tentang asuransi syariah di PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta?

Jawaban: kita udah lama cari-cari, trus akhirnya setelah survei beberapa tempat asuransi, akhirnya kita memutuskan di Prudential syariah ini.

2. Kenapa anda memilih asuransi PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta?

Jawaban: akadnya di sana lebih jelas di prudential syariah gitu mbak.

3. Bagaimana pendapat Anda tentang asuransi PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta?

Jawaban: Lebih kepelelayannya ya mbak, kalau misalnya yang lainnya gak terlalu sih mbak, kalau misalnya pelayanannya cepet dan ada beberapa juga karyawan yang sakit dan dirawat di Prudential syariah ini pelayanannya cepet, jadi kita lebih kepelelayannya mbak.

4. Produk apa yang anda gunakan?

Jawaban: Asuransi jiwa doang buat karyawan, tapi tidak semua karyawan hanya karyawan yang sudah kontrak yang ikut asuransi syariah prudential ini mbak.

5. Manfaat apa yang didapat setelah ikut produk asuransisyariah di PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta?

Jawaban: ketika ada musibah salah satu karyawan kita ada yang sakit dan dirawat di Rumah sakit kita gak terlalu ribet ya mbak, jadi udah diurus sama prudential syariah itu sendiri.

6. Apakah seluruh karyawan di Kotagede Jewellery ini di daftarkan Asuransi Prudential Syariah?

Jawaban: Enggak mbak, kita daftarin asuransi syariah itu Cuma karyawan tetap dan kontrak aja.

## Lampiran II: Dokumentasi

Gambar I : Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Agung Winarjaka selaku Pimpinan PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta (Senin, 26 Agustus 2019, Pukul 10.00 WIB)



Gambar 2 : Wawancara dengan Mas Wahid selaku Admin PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta (Jum'at, 20 September 2019, Pukul 13.30 WIB)



Gambar 3 : Wawancara dengan Mas Mualimin selaku tenaga pemasar (agen)  
PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta (Kamis, 3  
Oktober 2019, Pukul 18.30 WIB)



Gambar 4 : Wawancara dengan Mbak Tyas sebagai Nasabah PT. Prudential Life  
Assurance Cabang Kota Yogyakarta (Selasa, 15 Oktober 2019, Pukul  
16.00 WIB)



Gambar 5 : Pelatihan yang diberikan kepada tenaga pemasar /Agen (Sabtu, 12 Oktober 2019, Pukul 13.00 WIB)



Gambar 6 : Tampak Depan Kantor PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta



**Lampiran III : Surat Keterangan Pelaksanaan Penelitian**



**LIGHTAgency**  
be the light of the world

Jl. Gedong Kuning Gg. Harjuna Jg3 No 8 Banguntapan Bantul Yogyakarta Telp : (0274)4415561

---

**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Agung Wijanarka , SE  
Jabatan : Agency Director

Menyatakan bahwa :

Nama : Ernawati  
NIM : 17913065  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Universitas : Universitas Islam Indonesia

Telah menyelesaikan penelitian di kantor Light Agency Yogyakarta dengan judul “ Strategi Pemasaran Produk Asuransi Syariah Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta ”

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk bisa digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta 1 November 2019



**Agung Wijanarka, SE**  
Agency Director

## Lampiran IV :Surat Keterangan Cek Plagiasi



PERPUSTAKAAN  
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM  
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
YOGYAKARTA

Jl. Demangan Baru No.24 Lt.2 Phone/Fax (0274) 523637/e-mail msi@uii.ac.id

### SURAT KETERANGAN HASIL CEK PLAGIASI

No: 30/Perpus/MIAI/X/2019

*Assamu'alaikum War. Wab.*

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Ernawati  
Nomor Induk Mahasiswa : 17913065  
Konsentrasi : Ekonomi Islam  
Dosen Pembimbing : Dr. YUSDANI, M.Ag  
Fakultas/Prodi : MIAI FIAI UII  
Judul Tesis : **Strategi Pemasaran Produk Asuransi Syariah pada PT Prudential Life assurance Cabang Kota Yogyakarta**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses cek plagiasi menggunakan Turnitin dengan hasil kemiripan (similarity) besar **12 (dua belas) %**.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum War. Wab.*

Yogyakarta, 19 Oktober 2019

Kaprodi MIAI

*Dr. Junanah, MIS*

strategi pemasaran asuransi syariah pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta

ORIGINALITY REPORT

<b>12%</b>	<b>13%</b>	<b>4%</b>	<b>10%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<a href="http://rizkyp-feb10.web.unair.ac.id">rizkyp-feb10.web.unair.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>2</b>	<a href="http://media.neliti.com">media.neliti.com</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>3</b>	<a href="http://digilib.uinsby.ac.id">digilib.uinsby.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>4</b>	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>5</b>	<a href="http://journal.steamkop.ac.id">journal.steamkop.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>6</b>	<a href="http://eprints.umm.ac.id">eprints.umm.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>7</b>	<a href="http://repository.unhas.ac.id">repository.unhas.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>8</b>	<a href="http://digilib.iain-palangkaraya.ac.id">digilib.iain-palangkaraya.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>9</b>	<a href="http://putrigiannila.blogspot.com">putrigiannila.blogspot.com</a>	

Lampiran V : Riwayat Hidup

### Riwayat Hidup

#### Curriculum Vitea (CV)

Nama : Ernawati

Tempat, Tanggal Lahir : Muara Enim, 17 Juni 1995

Agama : Islam

Alamat Asal : Dusun I, Desa Karya Muya, Kec. Rambang Kapak  
Tengah, Kota Prabumulih, Provinsi Sumatera Selatan

Alamat Sekarang : Asrama Mahasiswa Kota Prabumulih, Kelurahan  
Pringwulung Kab. Sleman, Yogyakarta.

No. Hp : 085232874938

Email : ernawatipbm1702@gmail.com

Jurusan/Angkatan : Ekonomi Islam/2017

Riwayat Pendidikan : MI Al-Hijriyah 2001-2007  
MTS Sabilul Huda 2007-2010  
MA Raudhatul Ulum 2010-2013  
Universitas Muhammadiyah Malang 2013