

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi yang diajukan pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas dan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 18 juni 2022

Dafa Nurullaila
NIM. 171430054

ABSTRAK

Nama: Dafa Nurullaila, NIM: 171430054, Judul Skripsi **Strategi Pemasaran Dalam Penjualan Produk Mitra Iqra Plus (Studi Pada Pt. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang Tahun 2020).**

Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal. Setiap perusahaan perlu menetapkan strategi dasar disebut juga sebagai *grand strategy* atau strategi inti. Jika strategi ini sudah dapat dilaksanakan dengan baik, maka perusahaan dapat berhasil sesuai yang dicapai. Perusahaan dapat menguasai *market share* yang luas ataupun *market position* yang baik, *market share* atau pangsa pasar artinya penguasaan luas pada pasar.

Berdasarkan permasalahan diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana strategi pemasaran yang ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera Cabang Serang (2) Bagaimana perkembangan jumlah peserta pada produk asuransi mitra iqra plus (3) Bagaimana hasil penerapan strategi pemasaran dalam penjualan pada produk asuransi.

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui Bagaimana strategi pemasaran yang ditetapkan, dan untuk mengetahui perkembangan jumlah peserta dan Bagaimana hasil penerapan strategi pemasaran dalam penjualan pada produk mitra iqra plus agar masyarakat yang belum mengetahui apa itu produk mitra iqra plus ini dapat segera mengerti dan dapat mengikuti menabung untuk mempersiapkan pendidikan anak sekolah.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif (menggambarkan objek penelitian yang sesuai dengan fakta-fakta yang terjadi pada masa sekarang). In penelitian yang digunakan dalam penelitian ini berupa pedoman wawancara. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu menggunakan pedoman wawancara dan dokumentasi. Dan penulis menggunakan data sekunder yang didapatkan dari buku, majalah, internet dan sumber-sumber tertulis yang lainnya yang mengandung informasi yang berhubungan dengan tema penelitian.

Hasil dari penelitian ini yaitu (1) strategi pemasaran dan penjualan mitra iqra plus lebih efektif dan produktif secara langsung atau door to door karena nasabah dapat lebih memahami penyampaian pemasaran yang dilakukan oleh agen/staff asuransi media elektronik yang mudah di akses dan mudah dilihat semua orang. (2) Perkembangan jumlah peserta sebelumnya meningkat dengan menggunakan strategi yang telah dilakukan, namun 3 tahun belakangan ini saat Covid-19 masuk ke Indonesia membuat kondisi menurun sehingga kena imbasnya dan banyak nasabah yang menjual bukan membeli. (3) Hasil penerapan strategi yang digunakan sangat mendukung atau sangat efektif dengan mengajar dan pendekatan kepada lembaga-lembaga akan tetapi terhambat oleh covid maka susah akan melakukan sosialisasi dengan cara bertemu langsung karna masyarakat takut dengan kita dan kitapun juga takut dengan mereka itu yang menyebabkan mitra iqra plus turun karna strateginya tidak efektif.

Kata Kunci: Pemasaran, Penjualan, Produk.



**JURUSAN ASURANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDIN BANTEN**

Nomor : Nota Dinas Kepada Yth,
Lampiran : 1 (satu) eksemplar Dekan Fakultas Ekonomi
Hal : **Usulan Munaqasyah** Dan Bisnis Islam
a.n. Dafa Nurullaila UIN SMH Banten
NIM. 171430054 di –

Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara **Dafa Nurullaila**, NIM.171430054, dengan judul Skripsi "**Strategi Pemasaran Dalam Penjualan Produk Mitra Iqra Plus Studi Kasus Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera Cabang Serang Tahun 2020**", diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqasyah pada Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera di munaqasyahkan.

Demikian, atas perhatian Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, 14 juni 2022

Pembimbing I

Rustamunadi, M.H.
NIP. 19670924 198903 1 001

Pembimbing II

Dr. Hanafi S.Pd., M.Pd.
NIP. 197112041999031002

PERSETUJUAN

STRATEGI PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK MITRA IQRA PLUS (STUDI PADA PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG SERANG TAHUN 2020)

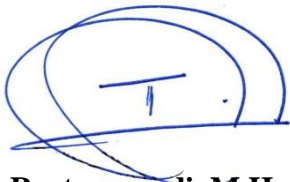
Oleh:

DAFA NURULLAILA

NIM: 171430054

Menyetujui,

Pembimbing I



Rustamunadi, M.H.
NIP. 19670924 198903 1 001

Pembimbing II



Dr. Hanafi S.Pd., M.Pd.
NIP. 197112041999031002

Mengetahui,

**Dekan Fakultas Ekonomi
Dan Bisnis Islam**



Dr. Hj. NihayatulMasykurah, M.SI.
NIP. 19640212 199103 2 003

**Ketua Jurusan
Asuransi Syariah**



Havid Risyanto, S.Si., M.Sc.
NIP. 198510252015031005

PENGESAHAN

Skripsi a.n. Dafa Nurullaila, NIM: 171430054, Judul Skripsi **Strategi Pemasaran Dalam Penjualan Produk Mitra Iqra Plus (Studi Pada Pt. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang Tahun 2020)**, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 24 Juni 2022, skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.


Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota



Dr. Hj. Nihayatul Masykurah, M.S.I.
NIP. 19640212 199103 2 003

Sekretaris Merangkap Anggota



Rasidah Novita Sari, M.E.
NIP. 19881116 202203 2 001

Anggota:

Penguji I



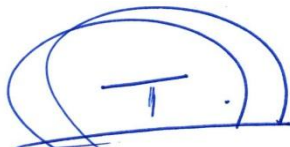
Dr. Wazin, M.S.I.
NIP: 19630225 199003 1 005

Penguji II



Ikin Ainul Yakin, M.E.
NIDN. 20210179002

Pembimbing I,



Rustamunadi, M.H.
NIP: 19670924 198903 1 001

Pembimbing II,



Dr. Hanafi, M.Pd., M.A.
NIP: 19711204 199903 1 002

PERSEMBAHAN

Yang utama dari segalanya...

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.

Shalawat serta salam selalu tercurah limpahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW.

Kupersembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat kukasihi dan kusayangi.

Ayahanda dan Ibunda Tercinta

Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya sederhana ini kepada Bapak Tb Zaenal Abidin dan Ibu Nani Mulyani yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, ridho, dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tidak akan sanggup dibalas oleh apapun. Hanya dengan do'a yang dapat disanjungkan, Ampunilah dosa-dosa kedua orang tuaku, berilah kasih sayang pada mereka sebagaimana mereka telah mengasihiku di waktu kecil... Aamiin....

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي
الْأَمْرِ مِمَّنْ بَيْنَ يَدَيْكُمْ فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ
وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ذَلِكَ
خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

*“Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil
amri di antara kamu. Kemudian jika kamu berlainan pendapat tentang sesuatu,
maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Quran) dan Rasul (sunnahnya), jika
kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. Yang demikian itu
lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.”(Qs. An-Nisa : 59)*

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Dafa Nurullaila, yang lahir di Serang pada tanggal 22 Agustus 1999 anak tunggal, dari orang tua bernama TB Zaenal Abidin dan Nani Mulyani. Penulis tinggal bersama orang tuanya yang bertempat di komplek Griya Lopang Indah FG 9 RT.002 RW.009.Kecamatan Serang Kota Serang-Banten.

Pendidikan yang telah ditempuh SDN 15 lulus pada Tahun 2011, MTS Nurul Islam lulus pada Tahun 2014, SMAN 5 Kota Serang lulus Tahun 2017, kemudian melanjutkan studi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah .

Selama menjadi mahasiswa di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, penulis tidak mengikuti organisasi apapun dikampus karena membantu usaha orang tua.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Ungkapan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas karunia dan rahmatnya bagi kita kaum muslim yang masih diberikan nikmat sehat wal'afiat. Shalawat serta salam selalu tercurah limpahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, yang merupakan suri tauladan hingga akhir zaman dan pemberi syafaat bagi umat Islam.

Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT, dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang *berjudul Strategi Pemasaran Dalam Penjualan Pada Produk Mitra Iqra Plus (Studi Kasus Pada Pt Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang Tahun 2020)*.

Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, di antaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanudin Banten.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanudin Banten.
3. Bapak Havid Risyanto, S.Si., M.Sc Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanudin Banten,

4. Bapak Rustamunadi, M.H. selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Dr. Hanafi S.P.d., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan bimbingan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi ini hingga selesai dengan tepat waktu.
5. Bapak Dr. Wazin, M.SI selaku Dosen Penguji I dan Bapak Ikin Ainul Yakin, M.E. ,selaku Dosen Penguji II yang telah bersedia menguji serta memberikan masukan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.
6. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI selaku ketua sidang dan Ibu Rasidah Novita sari,M.E selaku sekretaris sidang munaqosyah.
7. Bapak/Ibu seluruh Dosen, staff, dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penulisan skripsi ini.
8. Kedua orangtua saya Bapak Tb Zaenal Abidin dan Ibu Nani Mulyani yang selalu senantiasa memberikan do'a yang tulus dan ikhlas, kasih sayang, semangat yang tiada henti, motivasi, arahan, bimbingan, dan inspirasi kepada saya dalam menuntut ilmu.
9. Sahabat-sahabat saya yang bernama Yakfiyana Romatika, Yosep Gusti Pangestu, Lia Armelya, Durroh Al Bahiyah, Tian Septiani, Aan anisa yang telah memberikan dukungan, kehangatan dan kebahagiaan untuk saya.
10. Teman-teman seperjuangan yang tak bisa saya sebutkan satu persatu yang selalu saling memberikan dukungan dan motivasi.

Mengingat penulis masih dalam proses tahap belajar, oleh karena itu penulis mohon maaf jika dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis sangat membutuhkan kritik serta saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya bagi para pembaca umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Serang, 18 juni 2022

Penulis,

Dafa Nurullaila
NIM. 171430054

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK.....	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO.....	vii
RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Fokus Penelitian.....	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	8
G. Sistematika Penulisan	9
BAB II KAJIAN TEORETIS	
A. Strategi	11
B. Pemasaran	15
C. Produk	23
D. Asuransi Syariah	28
E. Penelitian Terdahulu	29

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Waktu Dan Tempat Penelitian.....	34
B. Metode Penelitian	34
C. Data Dan Sumber Data	36
D. Teknik Pengumpulan Data	36
E. Teknik Analisis Data	38

BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Objek Penelitian	41
B. Hasil Penelitian	55
C. Pembahasan Hasil	62

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	65
B. Saran	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN