

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Asuransi 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 pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas dan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dibidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan plagiarism atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjana yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 20 Oktober 2022



Malihatul Fitriah
NIM. 181430025

ABSTRAK

Nama : **Malihatul Fitriah**, NIM: **181430025**, Judul Skripsi : **Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang**

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan penting yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat, menuntut setiap perusahaan meningkatkan strategi pemasaran. didalam menawarkan produknya maka terjadi persaingan yang mengharuskan setiap perusahaan memiliki strategi masing-masing. Salah satu asuransi syariah yang ada di indonesia adalah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang yang hadir ditengah masyarakat untuk memberikan pelayanan dan perlindungan dibidang kerugian. Strategi pemasaran merupakan salah satu langkah-langkah yang secara berurutan dari awal sampai akhir dalam proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang secara langsung, sehingga diharapkan dengan adanya strategi pemasaran maka keinginan dan kebutuhan peserta dapat terpenuhi dengan baik.

Penelitian ini dilakukan di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang untuk mengetahui bagaimana analisis penerapan strategi bauran pemsaran dalam meningkatkan jumlah peserta menurut pendapat marketing produk mitra mabrur plus diperusahaan tersebut. Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu 1) Bagaimana Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Pada PT. AJS Bumiputera Cabang Serang dalam Meningkatkan Jumlah Peserta?. 2) Kendala Apa saja yang dihadapi PT. AJS Bumiputera Cabang Serang ketika melakukan Bauran Pemasaran? Solusi apa yang dilakukan untuk menghadapi kendala tersebut?.

Adapun Tujuan dari penelitian yaitu 1) Untuk mengetahui penerapan strategi bauran pemasaran Pada PT. AJS Bumiputera Cabang Serang dalam meningkatkan jumlah Peserta. 2) Untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi PT. AJS Bumiputera Cabang Serang ketika melakukan bauran pemasaran, dan untuk mengetahui solusi apa yang dilakukan dalam menghadapi kendala tersebut.

Tipe penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan studi pustaka, sedangkan data yang digunakan adalah data sekunder dan data primer dari pihak PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang. Stategi yang dipakai oleh asuransi untuk mengenal produknya adalah dengan metode Marketing Mix (Bauran Pemasaran). Sedangkan analisis nya meliputi reduksi data, penyajian data dan menarik kesimpulan.

Dari hasil penelitian terdapat tujuh strategi bauran pemasaran yang digunakan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang terhadap peserta asuransi yaitu diantaranya Strategi produk, Strategi Harga, Strategi Promosi, Strategi Tempat, Strategi Proses, Strategi Orang, dan Strategi Bentuk Fisik. Kendala yang hadapi oleh PT. Asuransi Bumiptuera Cabang Serang ketika melakukan bauran pemasaran yaitu masih terbatasnya karyawan dibagian marketing. Solusinya adalah dengan menambah sumber daya manusia atau karyawan dibagian marketing agar proses promosi mengenai PT. Asuransi Jiwa Syairah Bumiputera Cabang banyak diketahui oleh masyakat serta menambah media promosi.

Kata Kunci : Bauran pemasaran, Produk Mitra Mabrur Plus



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

Jl. Jenderal Sudirman No. 30 Serang 42118 Telp. 0254-2003323 Fax. 0254-200022

| | | |
|----------|---|---|
| Nomor | : Nota Dinas | Kepada Yth. |
| Lampiran | : 1 (satu) eksemplar | Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam |
| Perihal | : Usulan Munaqasyah a.n Malihatul Fitriah NIM. 181430025 | UIN SMH BANTEN di- Serang |

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diperkenalkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara **Malihatul Fitriah NIM. 181430025** dengan judul Skripsi "*Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang*". 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.

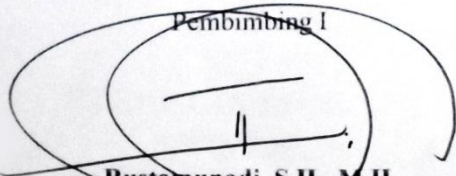
Demikian atas perhatian Ibu dan Bapak, kami ucapkan terimakasih.

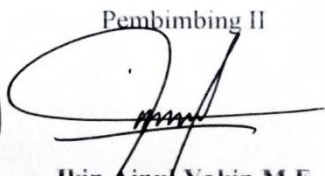
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, 29 September 2022

Pembimbing I

Pembimbing II


Rustamunadi, S.H., M.H.
NIP.196709241989031001


Ikin Ainul Yakin, M.E
NIDN.202107900

PERSETUJUAN

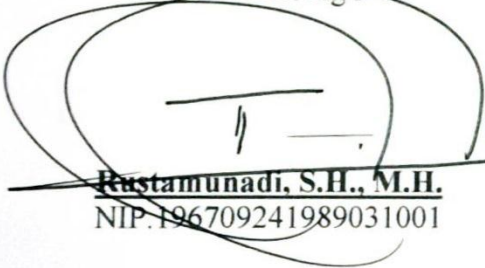
**ANALISIS PENERAPAN STRATEGI BAURAN
PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
PESERTA PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH
BUMIPUTERA CABANG SERANG**

Oleh:


Malihatul Fitriah
NIM:181430025

Menyetujui,

Pembimbing I


Rastamunadi, S.H., M.H.
NIP.196709241989031001

Pembimbing II


Ikin Ainul Yakin, M.E
NIDN.202107900

Mengetahui,

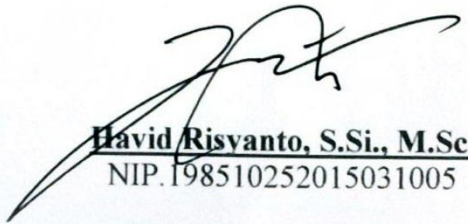
Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. Hasykuroh, M.SI.
NIP.196409121991032003

Ketua Jurusan

Asuransi Syariah


David Risvanto, S.Si., M.Sc.
NIP.198510252015031005

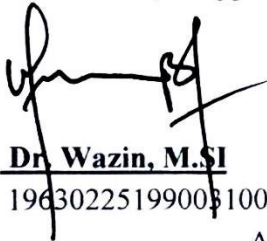
PENGESAHAN

Skripsi a.n. Malihatul Fitriah NIM: 181430025 yang berjudul: “*Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang*”, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada Tanggal 7 November 2022, skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 7 November 2022

Sidang Munaqasyah

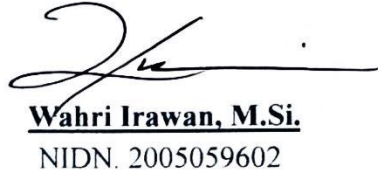
Ketua Merangkap Anggota



Dr. Wazin, M.Si
NIP. 196302251990031005

Penguji I,

Sekretaris Merangkap Anggota



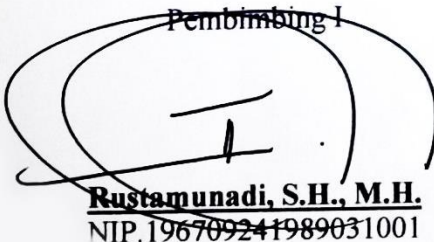
Wahri Irawan, M.Si
NIDN. 2005059602

Penguji II,

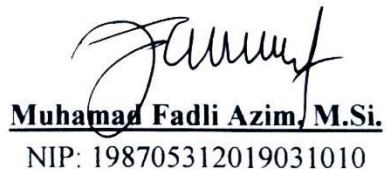


Dr. Itang, M.Ag
NIP. 197108041998031003

Pembimbing I

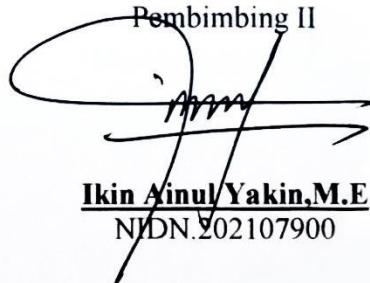


Rustamunadi, S.H., M.H.
NIP. 196709241989031001



Muhamad Fadli Azim, M.Si
NIP: 198705312019031010

Pembimbing II



Ikin Ainul Yakin, M.E
NIDN. 202107900

PERSEMBAHAN

Penulis mempersembahkan skripsi ini untuk kedua orang tua, Ayahanda Mansur Dan Ibunda Sawedah Tercinta yang mendidik Serta selalu mencurahkan Rasa kasih sayangnya hingga saat ini, Pengorbanan keduanyaTak sanggup untuk dibalas dengan apapun Hanya dengan doa yang dapat Disanjungkan Ampunilah dosa-dosa mereka Berilah Kasih Sayang pada mereka Sebagaiman mereka mengasihisayangi Diriku diwaktu kecil...amin

MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى (٣٩)

Artinya: "*Dan bahwasannya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya.*" (Q.S. Al-Najm [53]; 39)

RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap Penulis Malihatul Fitriah, dilahirkan di Serang 18 September 2000, Merupakan anak tunggal dari pasangan Bapak Mansur dan Ibu Sawedah. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Penulis tinggal di Kota Serang Provinsi Banten. Penulis menyelesaikan pendidikan di SD Negeri Singapadu pada tahun 2006 dan melanjutkan sekolah di SMP Negeri 1 Petir pada tahun 2012 dan pada tahun 2016 dan melanjutkan di SMA Negeri 1 Petir dengan Jurusan IPA dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2018. Penulis melanjutkan pendidikannya di Perguruan tinggi Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Program Studi Asuransi Syariah pada tahun 2018.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala Puji Bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah skripsi yang berjudul “ Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Pesereta Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri SMH Banten. Shalawat besereta salam tak lupa pula penulis sajungkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia ke jalan yang penuh ilmu pengetahuan.

Dalam pelaksanaan penelitian dan penulis skripsi ini, penulis memperoleh banyak arahan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, diantaranya :

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykurah, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Bapak Havid Risyanto, S.Si., M.Sc. Ketua Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
4. Bapak Rustamunadi, S.H., M.H. Selaku Pembimbing I dan Bapak Ikin Ainul Yakin, M.E., Selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Itang, M.Ag selaku Penguji I dan Bapak Muhamad Fadli Azim, M.Si, selaku penguji II yang telah memberikan arahan koreksi dan perbaikan dalam penelitian skripsi.

6. Bapak Ade Jaya Sutisna, S.H., M.M. Sebagai pimpinan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang.
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. Kepada Rekan-rekan yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Pengingat penulis masih dalam tahap belajar maka untuk itu penulis mohon maaf jika dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis sangat membutuhkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Serang, 30 September 2022
Penulis,

Malihatul Fitriah
NIM.181430025

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | i |
| ABSTRAK | ii |
| NOTA DINAS | iii |
| PERSETUJUAN | iv |
| PENGESAHAN | v |
| PERSEMBAHAN | vi |
| MOTTO | vii |
| RIWAYAT HIDUP | viii |
| KATA PENGANTAR | ix |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Identifikasi Masalah | 10 |
| C. Batasan Masalah | 10 |
| D. Rumusan Masalah | 11 |
| E. Tujuan Penelitian | 11 |
| F. Manfaat Penelitian | 12 |
| G. Penelitian Terdahulu yang Relevan | 13 |
| H. Kerangka Pemikiran | 19 |
| I. Metode Penelitian | 23 |

| | | |
|----------------|--|----|
| J. | Sistematika Pembahasan | 27 |
| BAB II | KAJIAN PUSTAKA | |
| A. | Asuransi Syariah | 30 |
| 1. | Pengertian Asuransi | 30 |
| 2. | Pengertian Asuransi Syariah | 32 |
| 3. | Landasan Hukum Asuransi Syariah | 35 |
| 4. | Prinsip Asuransi Syariah..... | 36 |
| B. | Strategi Pemasaran | 44 |
| 1. | Pengertian Strategi Pemasaran | 44 |
| 2. | Macam-macam strategi Pemasaran | 46 |
| 3. | Konsep Pemasaran | 49 |
| 4. | Bauran Pemasaran | 52 |
| BAB III | GAMBARAN UMUM PT. ASURANSI JIWA | |
| | SYARIAH BUMIPUTERA CABANG SERANG | |
| A. | Sejarah PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang | 73 |
| B. | Visi dan Misi | 77 |
| C. | Struktur Organisasi | 79 |
| D. | Deskripsi Jabatan PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) Bumiputera Cabang Serang | 80 |
| E. | Produk-Produk Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah (AJS) Bumiputera Cabang Serang | 81 |
| BAB IV | HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| A. | Hasil Temuan Penelitian | 93 |

| | |
|--|-----|
| 1. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Pada PT. AJS Bumiputera Cabang Serang | 93 |
| 2. Kendala yang dihadapi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang dalam menerapkan strategi bauran Pemasaran | 108 |
| B. PEMBAHASAN HASIL TEMUAN | 111 |
| 1. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Pada PT. AJS Bumiputera Cabang Serang | 111 |
| 2. Kendala yang dihadapi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang dalam menerapkan strategi bauran Pemasaran | 122 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | |
| A. Kesimpulan | 125 |
| B. Saran | 127 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| | |
|--|---|
| Tabel 1.1 Data Jumlah Peserta Produk Mitra Mabror Plus di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Serang | 8 |
|--|---|

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|------------|--|----|
| Gambar 1.1 | Kerangka berpikir | 22 |
| Gambar 3.1 | Struktur Organisasi PT. AJS Bumiputera Cabang Serang | 80 |
| Gambar 3.2 | Presentase pembayaran Dana Tahapan Pendidikan Jika peserta panjang umur sampai masa asuransi | 82 |
| Gambar 3.3 | Presentase Pembayaran Dana Tahapan Pendidikan Jika Peserta Meninggal Dunia dalam Masa asuransi | 83 |