

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

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 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 dikemudian 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 serupa dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 29 Juli 2022



Marlina Ariyani
NIM. 181430081

ABSTRAK

Nama : **Marlina Ariyani**, Nim : 181430081, Judul Skripsi : ***Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi (Studi Kasus Pada PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang).***

Asuransi dianggap sebagai salah satu cara terbaik untuk mengatasi risiko dalam manajemen risiko karena asuransi adalah bentuk pengalihan risiko. Asuransi syariah dikenal juga dengan istilah takaful yang secara etimologi berarti saling menjamin atau saling menanggung, sedangkan dalam istilah muamalah berarti saling membagi risiko diantara sesama peserta asuransi sehingga antara satu dengan yang lain sehingga keduanya menjadi penanggung atas risiko yang satu dengan yang lain. Adapun salah satu perusahaan asuransi yang banyak diminati oleh masyarakat yaitu PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang. Namun, dalam 3 tahun terakhir ini penjualan polis di PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang sedang mengalami penurunan yang diakibatkan oleh Covid-19.

Adapun perumusan masalah dari penelitian ini adalah: 1. Bagaimana strategi *personal selling* di PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

Adapun tujuan penelitian ini adalah: 1. Untuk mengetahui strategi *personal selling* di PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan penelitian lapangan dan studi kepustakaan. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari wawancara sedangkan data sekunder didapatkan dari buku, jurnal, website dan skripsi sebelumnya.

PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang menggunakan 2 strategi pemasaran yaitu *personal selling* dan *direct selling*. Pemasaran *personal selling* melalui 2 perantara yaitu agen dan kasié pemasaran. Adapun pemasarannya dengan cara menggunakan media offline seperti: melakukan kunjungan langsung, menyebarkan brosur, memasarkan kepada kerabat terdekat, teman, dan masyarakat. Sedangkan pemasaran *direct selling* menggunakan pemasaran melalui media sosial. Adapun untuk menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan misinya dan mewujudkan visinya PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang juga menggunakan strategi analisis SWOT.

Kata kunci : *Pemasaran, Polis, Asuransi*



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

Jl. Jenderal Sudirman No. 30 Serang 42118 Telp. (0254) 2003332 Fax.(0254) 200022

Nomor : Nota Dinas
Lampiran : Skripsi
Perihal : **Pengajuan Ujian
Munaqasyah a.n.
Marlina Ariyani
NIM. 181430081**

Kepada Yth.
**Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sultan Maulana
Hasanuddin Banten
Di
Serang**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudari Marlina Ariyani, NIM. 181430081 dengan judul Skripsi "**Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi (Studi Kasus Pada PT. Bumiputera Muda 1967 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, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Serang, 29 Juli 2022

Pembimbing I,

Aan Ansori, S.Kom., M.M.
NIP. 197310152007011027

Pembimbing II,

Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si.
NIP. 19800310 2011012008

PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PERSONAL SELLING
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN POLIS ASURANSI
(Studi Kasus Pada PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)**

Oleh:


Marlina Ariyani
NIM: 181430081

Menyetujui,

Pembimbing I,


Aan Ansori, S.Kom., M.M.
NIP. 197310152007011027

Pembimbing II,



Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si.
NIP. 198003102011012008

Mengetahui,

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Hj. Nurfayati Masykuroh, M.SI
NIP. 196402121991032003

Ketua Jurusan
Asuransi Syariah


Havid Risyanto, S.Si., M.Sc.
NIP. 19851025 2015031005

PENGESAHAN

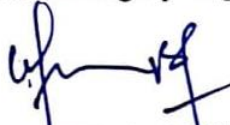
Skripsi a.n **Marlina Ariyani NIM: 181430081** yang berjudul: **“Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi (Studi Kasus Pada PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)”**, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 14 Oktober 2022

Skripsi tersebut telah disahkan dan diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 14 Oktober 2022

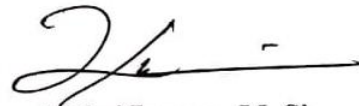
Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota



Dr. Wazin, M. Si
NIP. 19630225199003 1 005


Sekretaris Merangkap Anggota



Wahri Irawan, M. Si
NIDN. 200505059602

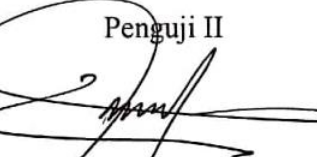
Anggota,

Penguji I



Dr. Budi Sudrajat, M.A.
NIP. 19740307 200212 1 004

Penguji II



Ikin Ainul Yakin, M.E.
NIDN. 2021079002

Pembimbing I,



Aan Ansori, S.Kom., M.M
NIP. 19731015 200701 1 027

Pembimbing II,



Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si.
NIP. 198003102011012008

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Wasyukurillah.... Sujud dan syukurku kepada Allah SWT, yang telah memudahkan saya selaku hambanya untuk menyelesaikan skripsi ini. Saya mengucapkan terimakasih yang setulus-tulusnya dan ucapan kata dari skripsi ini saya persembahkan kepada kedua orang tua saya Ayahanda Hariyanto dan Ibunda Rohani tercinta yang telah mendidik serta mencurahkan rasa kasih sayang serta adik saya Faishal Fadhlurrohman yang selalu memberikan doa, motivasi, dan semangat yang tiada hentinya hingga sekarang ini. Pengorbanan waktu, tenaga dan pikiran serta melakukan apapun demi kelancaran pendidikan saya sehingga saya berhasil menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini saya persembahkan untuk salah satu bukti ucapan terimakasih untuk mereka, meskipun pengorbanan keduanya tidak bisa dibalas dengan apapun, tapi saya persembahkan skripsi ini untuk membuat mereka bangga dan bahagia. ***"Ya Allah, Ampunilah dosa- dosa kedua orang tua saya, berikanlah kasih sayang pada mereka sebagaimana mereka telah mengasahi menyayangi saya semenjak kecil."***
Aamiin.

MOTTO

أَذْكُرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونِ
فَأَذْكُرُونِي

*“Maka, ingatlah kepada-Ku, Aku pun akan ingat
kepadamu.
Bersyukurlah kepada-Ku dan janganlah kamu ingkar
kepada-Ku”*

(Q.S Al- Baqarah: 152)

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Marlina Ariyani, tempat dan tanggal lahir Tangerang, 29 maret 2000. Tepatnya di Desa Palasari Perum Graha Citra blok C 17 no 5 Rt/Rw 07/05, Kecamatan Legok Kabupaten Tangerang- Banten. Penulis adalah anak pertama dari dua bersaudara, dan anak dari orang tua yang bernama Ayah Hariyanto dan ibu Rohani.

Pendidikan formal yang ditempuh penulis adalah sebagai berikut: SDN Candu 1 lulus pada tahun 2012, SMP dan SMA di PONPES Babussalam Tangerang lulus pada tahun 2018, dan pada tahun 2018 kemudian melanjutkan studi Strata-1 (S-1) di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

Selama menjadi mahasiswa di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, penulis mengikuti organisasi internal kampus yaitu Pusat Seni Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Demikian riwayat hidup penulis.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Ungkapan puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam tercurahkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW, yang merupakan Suri Tauladan bagi umat islam hingga akhir zaman.

Dengan mengucap Alhamdulillah dengan segala kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “*Analisis Strategi Pemasaran Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi (Studi Kasus Pada PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)*”, yang disusun untuk memenuhi satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

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 Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Bapak Havid Risyanto, S.Si., M.Sc, Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
4. Bapak Aan Ansori, S.Kom., M.M. selaku pembimbing I dan Ibu Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si, selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Budi Sudrajat, M.A selaku penguji 1 dan Bapak Ikin Ainul Yakin, M.E selaku penguji II yang telah menguji skripsi ini.
6. Kasie Pemasaran dan Staff Pemasaran Bapak Yedi dan Bapak Haris, yang telah membantu memberikan informasi dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak/ibu seluruh dosen, staf dan pegawai Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam, yang telah membantu baik

secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penulisan skripsi ini.

8. Kepada para sahabat- sahabat terima kasih telah memberikan semangat, dukungan, moral dan do'a serta masukkan dalam penulisan skripsi ini.
9. Serta semua pihak yang telah membantu yang namanya tidak bisa disebutkan satu persatu, saya ucapkan terima kasih.

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Serang, 29 Juli 2022
Penulis,

Marlina Ariyani
NIM. 181430081

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..... | xii |
| DAFTAR TABEL | xv |
| DAFTAR GAMBAR..... | xvi |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 7 |
| C. Fokus Penelitian | 7 |
| D. Tujuan Penelitian..... | 8 |
| E. Manfaat Penelitian..... | 8 |
| F. Penelitian Terdahulu | 9 |
| G. Kerangka Pemikiran | 13 |
| H. Metode Penelitian..... | 15 |
| I. Sistematika Penulisan..... | 19 |
| BAB II FOKUS PENELITIAN..... | 22 |

| | |
|---|-----------|
| A. Asuransi Syariah Dan Unsur- Unsur Asuransinya..... | 22 |
| 1. Pengertian Asuransi Syariah | 22 |
| 2. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah | 25 |
| 3. Manfaat Asuransi Syariah..... | 33 |
| 4. Unsur- unsur Asuransi | 36 |
| B. Strategi Pemasaran | 43 |
| 1. Pengertian Strategi | 43 |
| 2. Pengertian Pemasaran | 45 |
| 3. Bauran Pemasaran..... | 47 |
| C. Personal Selling..... | 57 |
| 1. Pengertian Personal Selling..... | 57 |
| 2. Teknik- teknik dalam Personal Selling | 59 |
| 3. Tujuan Personal Selling | 60 |
| 4. Fungsi- fungsi Personal Selling | 62 |
| D. Analisis SWOT | 63 |
| 1. Fungsi, Manfaat Dan Tujuan Analisis SWOT | 64 |
| 2. Pendekatan Matrik Faktor Internal (IFE) dan Matrik Faktor Ekternal (EFE) | 67 |
| 3. Pendekatan Matrik SWOT | 71 |
| 4. Diagram Analisis SWOT | 74 |
| BAB III KONDISI OBYEKTIF | 78 |
| A. Gambaran Umum Perusahaan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang | 78 |
| 1. Sejarah Perusahaan..... | 78 |
| 2. Visi dan Misi | 79 |

| | |
|---|------------|
| 3. Falsafah | 79 |
| 4. Budaya Perusahaan | 80 |
| 5. Logo PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang .. | 80 |
| 6. Penghargaan | 82 |
| 7. Kelompok Usaha | 83 |
| 8. Struktur Organisasi PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang | 85 |
| 9. Produk PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang..... | 85 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 108 |
| A. Analisis pemasaran personal selling | 108 |
| B. Strategi Personal Selling di PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang | 111 |
| C. Analisis SWOT | 119 |
| 1. Matrik IFE..... | 123 |
| 2. Matrik EFE..... | 125 |
| 3. Matrik SWOT | 128 |
| 4. Diagram Analisis SWOT | 131 |
| BAB V PENUTUP..... | 134 |
| A. Kesimpulan | 134 |
| B. Saran..... | 136 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|-----|
| Tabel 1.1 Penjualan Polis (Produk Asuransi Kendaraan Bermotor)..... | 6 |
| Tabel 2.1 Perhitungan Skor IFE | 70 |
| Tabel 2.2 Perhitungan Skor EFE | 71 |
| Tabel 2.3 Matrik SWOT | 73 |
| Tabel 4.1 Penilaian Faktor Internal PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang..... | 123 |
| Tabel 4.2 Penilaian Faktor Eksternal PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang..... | 126 |
| Tabel 4.3 Matrik SWOT | 129 |

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|------------|---|-----|
| Gambar 1.1 | Kerangka Pemikiran | 15 |
| Gambar 2.1 | Diagram Analisis SWOT | 75 |
| Gambar 3.1 | Struktur Organisasi PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang | 85 |
| Gambar 4.1 | Diagram Analisis SWOT | 132 |