

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 karya tulis saya pribadi.

Adapun tulisan ini maupun 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 hasil terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil plagiarisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar persarjanaaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku

Serang, 18 Oktober 2022



Risa Maulida Anjani
NIM. 181430026

ABSTRAK

**Nama: Risa Maulida Anjani, Nim: 181430026, Judul Skripsi
“Analisis Sistem Cycle Selling Skill Dalam Meningkatkan Penjualan
Produk Asuransi Syariah Pada Perusahaan (PT.Asuransi Umum
Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)”**

Cycle selling skill (Siklus Penjualan) yaitu seorang menjual atau agen yang bertugas memasarkan produk dan bertujuan untuk meningkatkan keuntungan dan kemajuan suatu lembaga atau perusahaan haruslah menguasai bagaimana cara menarik calon pembeli produk tersebut.

Perumusan masalah pada penelitian ini yaitu, 1) Bagaimana Cara *Cycle Selling Skill* Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Syariah di Perusahaan Asuransi Bumiputera Cabang Serang? 2) Bagaimana penerapan strategi pemasaran *Cycle selling skill* pada perusahaan Asuransi Bumiputera Cabang Serang?

Tujuan dari penelitian ini yaitu, 1) Untuk mengetahui bagaimana sistem *cycle selling skill* dalam meningkatkan penjualan produk asuransi syariah? 2) Untuk mengetahui tentang Sistem penerapan strategi pemasaran (PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dikembangkan dengan menggunakan metode deskriptif. Data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder . Data Primer didapat dari hasil wawancara dan observasi PT.Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang . Data sekunder didapat dari buku-buku, jurnal, Penelitian terdahulu yang relevan dan sumber lainnya.

PT. Asuransi Umum Bumiputra Muda 1967 Cabang Serang, memiliki strategi yang cermat meski tidak sempurna dalam pelaksanaannya. PT. Asuransi Umum Bumiputra Muda 1967 Cabang Serang menerapkan beberapa siklus penjualan produk agar berjalan dengan baik. Siklus penjualan PT. Asuransi Umum Bumiputra Muda 1967 Cabang Serang masih efektif dan terdapat beberapa siklus penjualan atau tahap penjualan diantaranya: Tahap perencanaan (*planning*), tahap prospek (*prospecting*), tahap pendekatan (*approaching*), tahap pencarian fakta (*fact finding*), keberatan (*handing objection*), presentasi (*presentation*), tahap penutupan (*clossing*), tahap pelayanan setelah penjualan (*after selling skill*). Strategi Penerapan bagi para agen di penjualan PT. Asuransi Umum Bumiputra Muda 1967 Syariah Cabang Serang ini menerapkan program (RABU PINTAR) agar para marketing lebih kompeten dan memahami produk untuk dipasarkan kepada para calon nasabah.

Kata kunci: sistem *selling skill* ,penjualan,produk 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 Kepada Yth.
Lampiran : 1 (satu) eksemplar **Dekan** Fakultas
Hal : **Usulan Munaqasyah** Ekonomi dan Bisnis Islam
a.n. Risa Maulida Anjani **UIN SMH Banten**
NIM. 181430026 di
Serang

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudari **Risa Maulida Anjani, NIM. 181430026** dengan judul Skripsi *Analisis Sistem Cycle Selling Skill Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Syariah Pada Perusahaan (PT.Asuransi Umum 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, 18 Oktober 2022

Pembimbing I,

Rustomunadi, S.H., M.H
NIP. 19670924 198903 1 001

Pembimbing II,

Muhammad Fadli Azim, M.Si
NIP. 198705312019031010

PERSETUJUAN

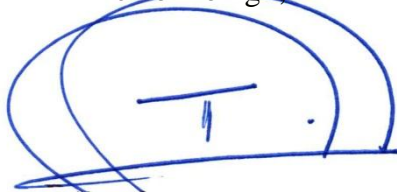
**ANALISIS SISTEM *CYCLE SELLING SKILL* DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK ASURANSI
SYARIAH PADA PERUSAHAAN
(PT.ASURANSI UMUM BUMIPUTERA MUDA 1967 CABANG
SERANG)**

Oleh:

RISA MAULIDA ANJANI
NIM: 181430026

Menyetujui,

Pembimbing I,



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

Pembimbing II,



Muhamad Fadli Azim, M.Si
NIP. 198705312019031010

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. H. Abdul Masykuroh, M.Si
NIP. 196402121991032000

Ketua Jurusan Asuransi Syariah



Havid Risyanto, S.Si., M.Sc.
NIP. 19851025 201503 1 005

PENGESAHAN


Skripsi a.n. **Risa Maulida Anjani**, NIM: 181430026 dengan judul: *Analisis Sistem Cycle Selling Skill Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Syariah Pada Perusahaan (PT.Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)*, telah diujikan dalam sidang Munaqosah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 07 November 2022. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 07 November 2022


Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota,

Sekretaris Merangkap Anggota,



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




Wahri Irawan, M.Si
NIDN. 2005059602

Anggota,

Penguji I

Penguji II



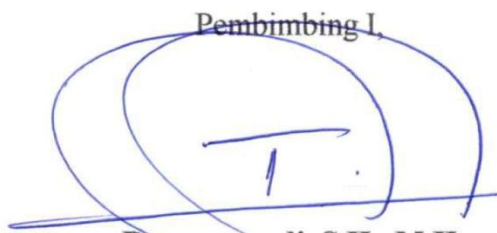
Dr. Wazin, M.S.I
NIP. 19630225 199003 1 005




Henny Saraswati, M.M
NIP. 19851117 201903 2 013

Pembimbing I,

Pembimbing II,



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



Muhamad Fadli Azim, M.Si
NIP. 198705312019031010

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT, penulis mempersembahkan skripsi ini untuk kedua Orang Tua saya bapak Aji Husaeni dan Ibu Susi Yanah yang sangat saya cintai, yang telah mendidik saya dari kecil sampai saat ini dengan penuh Kasih sayang, juga doanya yang selalu menyertai perjalanan saya.

Karya ini kupersembahkan untuk Suami saya Yedi Yuanda dan anak saya Yasmin Putri Ayunda dan Kakak dan adikadikku , Dan taklupa juga kepada mertua saya bapak Suria dan ibu Susilawati dan kakak adik ipar saya n dan tak lupa juga kepada teman-teman saya yang telah membantu saya.

Terimakasih yang tak hentinya penulis ucapkan atas dukungan moral dan doa nya, semoga Allah SWT membalas segala kebaikan kalian semua, dan penulis berharap skripsi ini bisa menjadi kebanggaan bagi kedua orang tua dan keluarga.

MOTTO

Sabar adalah sinar. Sabar bukan tanda orang lemah melainkan bukti kuatnya seorang muslim. Karena Allah berkalam “*Bersabarlah kamu dan kuatkanlah kesabaranmu dan tetaplah bersiap siaga dan bertaqwalah kepada Allah supaya kamu menang.*”

(QS Ali Imran: 200)

RIWAYAT HIDUP

Saya Risa Maulida Anjani atau biasa di panggil Risa/ica, saya lahir di Rangkasbitung 16 juni 2000, Anak ke 2 dari 3 bersaudara dari orang tua yang bernama Ayah Aji Husaeni dan Ibu Susi Yanah , Saya beralamatkan di BTN Narimbang Indah Rt/Rw 003/007 Desa Jatimulya Kec. Rangkasbitung Kab. Lebak Banten.

Pendidikan yang telah di tempuh TK Al-Husna Rangkasbitung lulus pada tahun 2006 , SDN 02 Jatimulya Rangkasbitung Lulus pada tahun 2012 , SMPN 03 Rangkasbitung Lulus pada tahun 2015, dan SMAN 02 Rangkasbitung Lulus pada tahun 2018 . KemudiN Saya melanjutkan Studi Strata-1 (S-1) di Universitas Islam Negri Sultan Maulana Hasannudin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

Selama menjadi mahasiswa di UIN SMH Banten ini penulis mengikuti organisasi Internal HMJ Asuransi Syariah di Bidang PP (Pemerdaya Perempuan) Tahun 2019-2020, dan saya juga mengikuti organisasi Eksternal Yaitu Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Tahun 2019-2021.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Ungkapan puji syukur kehadirat 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 ***“Analisis Sistem Cycle Selling Skill Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Syariah Pada Perusahaan (PT.Asuransi Umum 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 Sultan Maulana Hasanuddin Banten
3. Bapak Havid Risyanto, M.Sc. Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten

4. Bapak Rustamunadi, S.H., M.H , Selaku pembimbing I dan Bapak Muhammad Fadli Azim,.M,.Si , Selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan , arahan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Haska Suhendra Kepala Cabang (*PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang*) , Yang telah membantu jalannya skripsi ini.
6. Bapak ibu seluruh dosen, staf, dan pegawai Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dala proses penulisan skripsi ini.
7. Keluarga Bapak Aji Husaeni , Keluarga Kecilku Suami dan Ananakku dan Tak lupa Bapak/ibu mertua dan kaka/adik ipar ,yang telah memberi dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
8. Kepada para sahabat Aini, Annida, Syafira, Respi, dinda, nurul, maila, mila, atika, silvi, salsa, nabila, aini, halimah, sasti, nisa, asti, shafa dan teman-teman lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu terima kasih telah memberikan semangat, dukungan dan do'a serta masukan dalam penulisan skripsi ini.
9. Kepada saudara saya A maulana yang telah memberikan arahan serta masukan dalam penulisan skripsi ini.
10. Kepada teman-teman kelas AS-A terima kasih telah berjuang bersama dan berteman baik dengan penulis hingga saat ini.
11. Serta semua pihak yang telah membantu yang namanya tidak bisa di sebutkan satu persatu.

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.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Serang, 18 Oktober 2022

Risa Maulida Anjani
181430026

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 GAMBAR	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Batasan Masalah.....	9
D. Rumusan Masalah	9
E. Tujuan Masalah.....	10
F. Signifikasi Penelitian.....	10
G. Penelitian Terdahulu	11
H. Kerangka Pemikiran.....	15
I. Metode Penelitian.....	18
J. Sistematika Pembahasan	22
BAB II KAJIAN PUSTAKA	23
A. Konsep Sistem Cycle	23
B. <i>Selling Skill</i> (Keterampilan Menjual/Penjualan).....	29

	C. Konsep Produk	45
	D. Konsep Asuransi	49
	E. Konsep Produk Asuransi	82
BAB III	PROFIL PERUSAHAAN BUMIPUTERA MUDA	
	1967 CABANG SERANG	87
	A. Sejarah Berdirinya Perusahaan Bumiputera Muda	87
	B. Penghargaan Perusahaan Bumi Putera Muda.....	88
	C. Struktur Organisasi.....	90
	D. Visi dan Misi Perusahaan Bumi Putera Muda	90
	E. Produk-Produk Bumi Putera Muda 1967 Cabang Serang.....	91
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	103
	A. Analisis Sistem <i>Cycle Selling Skill</i> Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Syariah Pada PT. Bumiputera Cabang Serang	103
	B. Analisis Penerapan Strategi Pemasaran <i>Cycle selling skill</i> pada PT. Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.	110
BAB V	PENUTUP	114
	A. Kesimpulan	114
	B. Saran	115
DAFTAR PUSTAKA		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran.....	18
Gambar 3.1 Struktur Organisasi	90