

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Imam Rivaldi  
NIM : 181430020  
Jenjang : Strata Satu (S.1)  
Program Studi : Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam

Menyatakan bahwa naskah Skripsi yang berjudul “ **PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TAKAFULINK SALAM ZIARAH BAITULLAH ASURANSI HAJI DAN UMRAH. (Studi Kasus di PT. Takaful Keluarga Sharia Life Insurance Serang City)**” ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian lain yang dirujuk sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku didunia akademik.

Apabila dikemudian hari ternyata terbukti secara meyakinkan bahwa sebagian maupun keseluruhan dari Skripsi ini merupakan hasil plagiat, saya bersedia menerima sanksi dan konsekuensinya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Serang, 6 November 2022  
Saya yang menyatakan

A handwritten signature in black ink is written over a yellow and red postage stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'SEPULUH RIBU RUPIAH' on the left, '20 METERAI TEMPEL' in the center, and the serial number '7BB8EAJX751357530' at the bottom.

**Imam Rivaldi**  
**Nim 181430020**

## ABSTRAK

**IMAM RIVALDI, NIM : 181430020 Tahun 2022.  
PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK  
TAKAFULINK SALAM ZIARAH BAITULLAH ASURANSI  
HAJI DAN UMRAH (Studi Kasus di PT. Takaful Keluarga *Sharia*  
*Life Insurance* Serang City)**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengetahui strategi pemasaran, proses pelaksanaan pemasaran dan hambata-hambatan yang ditemukan oleh PT. Takaful Keluarga *Sharia* Life Insurance Serang ketika hendak memasarkan sebuah Produk Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji Dan Umrah.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat (*postpositivisme*), dan Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field research*) bersifat kualitatif deskriptif Penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian yang digunakan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses pemasaran produk Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji Dan Umrah di PT. Takaful Keluarga *Sharia* Life Insurance Serang adalah dengan menggunakan media baik Instagram, facebook, dan website sebagai alat promosi secara umum, namun secara khusus kegiatan pemasran dan promosi produk dilakukan oleh para agen-agen secara langsung terjun ke Lembaga-lembaga dan masyarakat.

Tantangan atau kendala dalam pemasaran produk Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji Dan Umrah di PT. Takaful Keluarga *Sharia* Life Insurance Serang terdiri dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu kurangnya tenaga pemasaran (*sales/agen*) yang khusus menawarkan produk ini (Produk Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah) dan tidak adanya pendanaan promosi, sedangkan faktor eksternal adalah faktor pasar yang mengalami kejenuhan (*siklus hidup produk*)

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, dan Produk Asuransi Haji Dan Umrah

## ABSTRACT

IMAM RIVALDI, NIM : 181430020 Year 2022.  
MARKETING STRATEGY FOR TAKAFULINK PRODUCTS  
SALAM ZIARAH BAITULLAH HAJJ AND UMRAH INSURANCE  
(Case Study at PT. Takaful Keluarga *Sharia Life Insurance Serang*  
City).

This study aims to determine the marketing strategy, the process of marketing implementation and the obstacles found by PT. Takaful Family Sharia Life Insurance Serang when trying to market a product Takafulink Salam Pilgrimage Baitullah Hajj and Umrah Insurance.

The method used in this study is qualitative, namely research methods based on philosophy (postpositivism), and the type of this research is field research (field research) is descriptive qualitative. Qualitative research is a research used to describe and analyze phenomena, events, social activities, attitudes, beliefs, perceptions, thoughts of people individually or in groups.

The results showed that the marketing process for Takafulink Salam Pilgrimage Baitullah Insurance Hajj and Umrah products at PT. Takaful Keluarga Sharia Life Insurance Serang is to use media such as Instagram, Facebook, and the website as a general promotion tool, but specifically marketing and product promotion activities are carried out by agents who go directly to institutions and the public.

Challenges or obstacles in marketing Takafulink products Salam Pilgrimage Baitullah Hajj and Umrah Insurance at PT. Takaful Family Sharia Life Insurance Serang consists of two factors, namely internal factors and external factors. Internal factors are the lack of marketing personnel (sales/agents) who specifically offer this product (Takafulink Salam Pilgrimage Baitullah Insurance for Hajj and Umrah) and the absence of promotional funding, while external factors are market factors that experience saturation (product life cycle).

Keywords : Strategy, Marketing, and Hajj and Umrah Insurance Products



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

Nomor : Nota Dinas  
Lamp : 1 (satu) Eksemplar  
Hal : **Pengajuan Munaqasyah  
a.n. Imam Rivaldi  
NIM : 181430020**

Kepada Yth  
Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam UIN SMH Banten  
Di –  
Serang

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

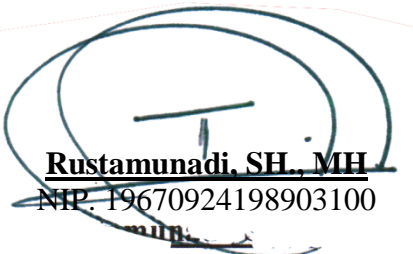
Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Imam Rivaldi, Nim: 181430020, Yang Berjudul "**Penerapan Strategi pemasaran pada produk takafulink salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah (studi kasus di PT. Takaful Keluarga Sharia Life Insurance Serang City)**", kiranya dapat 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 dimunaqasyahkan.

*Demikian, atas perhatian Ibu kami ucapkan terima kasih.*

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

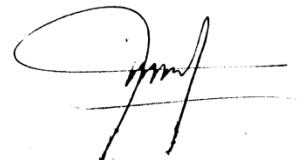
Serang, 14 Oktober 2022

Pembimbing I



**Rustamunadi, SH., MH.**  
NIP. 19670924198903100

Pembimbing II



**Ikin Ainul Yakin, M.E.**  
NIDN. 2021079002

**PERSETUJUAN**

**STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PRODUK  
TAKAFULINK SALAM ZIARAH BAITULLAH  
ASURANSI HAJI DAN UMRAH**

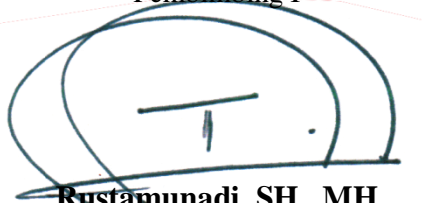
**(Studi Kasus di PT. Takaful Keluarga Sharia Life Insurance  
Serang)**

*Oleh:*

**IMAM RIVALDI  
NIM : 181430020**

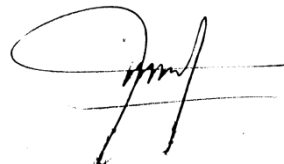
*Menyetujui;*

Pembimbing I



**Rustamunadi, SH., MH**  
NIP. 19670924198903100

Pembimbing II



**Ikin Ainul Yakin, M.E**  
NIDN. 2021079002

*Mengetahui;*

Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,



**Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI**  
NIP. 196402121991032003

Ketua  
Jurusan Asuransi Syariah,



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

## PENGESAHAN

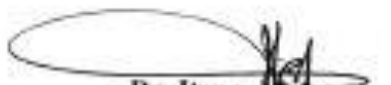
Skripsi a.n Imam Rivaldi NIM: 181430020 yang berjudul: **“Penerapan Strategi Pemasaran Pada Produk Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji & Umrah (Studi Kasus PT. Asuransi Takaful Keluarga *Sharia Life Insurance* Serang City)”**, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 16 Desember 2022.

Skripsi ini telah disahkan dan diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten

Serang, 16 Desember 2022

### Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota

  
Dr. Itang, M.Ag  
NIP. 197108041998031003

Sekretaris Merangkap Anggota

  
Najmi Hilaliati, M.Pd  
NIP. 199004052020122009

Anggota-Anggota,


Penguji I

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

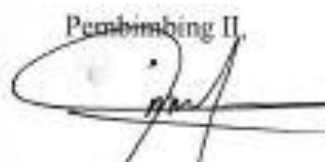
Penguji II

  
Mochamad Indrajit Rov, M.M.  
NIP. 198011292015031001

Pembimbing I,

  
Rostamnadi, S.H., M.H.  
NIP. 196709241989031001

Pembimbing II,

  
Ikin Ajinul Yakin, M.E.  
NIDN. 2021079002

## PERSEMBAHAN

Puji syukur saya ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya sehingga atas izin Allah SWT saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul **“Penerapan Strategi pemasaran pada produk Takafulink salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah (Studi Kasus di PT. Takaful Keluarga *Sharia Life Insurance* Serang City)** dan diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam., saya mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak yang terlibat langsung ataupun tidak langsung atas selesainya skripsi ini terutama untuk kedua orang tua ayahanda tercinta Haerudin Dan Ibunda tercinta Mas’alayah yang selalu menuangkan rasa kasih sayang terhadap anaknya dan juga tak tertinggal pula untuk mendoakan kesuksesan anaknya mudah-mudahan ayahanda tercinta dan ibunda tercinta selalu diberikan kesehatan, panjang umur dan di lancarkan segala sesuatunya. Pengorbananmu sudah banyak dilakukan terhadap anaknya dari mulai masih ada di perut dan sampai se-dewasa saat ini rasanya ku belum bisa membalas apa-apa terhadap kebaikan ayahanda dan ibunda, terus doakan saya pak, bu., mudah-mudahan kedepannya kesuksesan menghampiriku agar kedepannya bisa membahagiakanmu pak, bu. Dan tak tertinggal pula teruntuk kakak-kakakku, saudara-saudaraku, teman-temanku yang turut mendoakan atas perkuliahan saya dan juga untuk keluarga besar MAN 2 Kota Cilegon yang turut mendukung, mendoakan, memberikan semangat atas perkuliahan saya, saya pribadi sangat berterimakasih dan belum bisa membalas apa-apa mudah-mudahan kebaikannya di balas dengan kebaikan juga. Dan yang terakhir teruntuk kekasih hatiku terimakasih banyak yang selama ini telah membantu dan terlibat terhadap skripsiku mudah-mudahan setelah selesai wisuda ini bisa mendapat pekerjaan yang lebih baik dan kedepannya bisa melamarmu.

## MOTTO HIDUP

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجْلِسِ  
فَأَفْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُرُوا  
فَانشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا  
الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

**Artinya:** “Hai orang-orang beriman apabila dikatakan kepadamu: “Berlapang-lapanglah dalam majlis”, maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: “Berdirilah kamu”, maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (Q.S Al-Mujadalah [58]; 11)

وَمَنْ سَلَكَ طَرِيقًا يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْمًا سَهَّلَ اللَّهُ لَهُ بِهِ طَرِيقًا  
إِلَى الْجَنَّةِ

**Artinya:** "Siapa yang menempuh jalan untuk mencari ilmu, maka Allah akan memudahkan baginya jalan menuju surga." (HR Muslim, no. 2699).



## **RIWAYAT HIDUP**

Nama lengkap Penulis Imam Rivaldi di lahirkan di kota cilegon 26 Maret 1999, saya termasuk anak kelima dari 4 bersaudara dari pasangan ayahanda Haerudin dan ibunda Mas'aliyah. Penulis berkebangsaan Indonesia dan Beragama Islam, penulis tinggal di Link.ciora tengah RT 002 RW 001 Kel.Grogol Kec.Gerogol Kota cilegon Privinsi Banten. Penulis menyelesaikan pendidikan di SDN Grogol II Pada Tahun 2006 dan melanjutkan ke Mts Al-Khairiyah Kota Sari Pada Tahun 2012 dan Pada Tahun 2016 melanjutkan lagi ke MAN 2 Kota Cilegon dengan Jurusan Keagamaan Pada Tahun 2018 Lulus kemudian langsung melanjutkan ke Perguruan Tinggi Negeri Sultan Mulana Hasanuddin Banten Pada Tahun 2018 mengambil Prodi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam. Hobi penulis adalah Berbisnis dan cita-cita penulis berkeinginan menjadi seorang pengusaha muda dan agar bisa membantu orang yang belum memiliki pekerjaan tetap., mudah-mudahan cita-citaku tercapai kedepannya aamiin allahumma aamiin.

## KATA PENGANTAR

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Segala puji dan syukur senantiasa selalu terucap kehadirat Allah SWT. Sang pencipta alam semesta atas segala nikmat dan karunia-Nya yang

telah diberikan kepada seluruh hamba-Nya. Shalawat serta salam senantiasa

tecurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai panutan dan suri tauladan bagi umat manusia. Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan Allah SWT dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Penerapan Strategi pemasaran pada produk takafulink salam ziarah baitullah asuransi haji & umrah (studi kasus PT.Asuransi Keluarga Indonesia *Sharia Life Insurance* Serang City)” skripsi ini disusun dengan tujuan untuk memperoleh gelar sarjana dalam program studi asuransi syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, dorongan 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, yang telah mengelola dan mengembangkan UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten lebih maju.

2. Ibu Dr. Hj Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah membantu dan memberikan motivasinya dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tulus hati.
3. Bapak Havid Risyanto, S.Si, M.Sc ketua jurusan asuransi syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan persetujuan dan bimbingan kepada penulis untuk menyusun skripsi.
4. Bapak Rustamunadi, SH., M.H. Selaku pembimbing I Dan Bapak Ikin Ainul Yakin, M.E., Selaku pembimbing II yang telah memberikan arahan, motivasi, koreksi, perbaikan dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak Aan Ansori, S.Kom., M.M. Sebagai Pembimbing I dan Bapak Mochamad Indrajit Roy, M.M. Sebagai Penguji II yang telah memberikan kritik, saran dan masukannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulis skripsi ini.
6. Ibu Trisna Erlinda Sebagai Pimpinan PT. Takaful Keluarga Sharia Life Insurance Serang
7. Segenap Dosen dan Staff Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.

Serang, 6 November 2022

Peneliti

**Imam Rivaldi**  
**Nim 181430020**

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSETUJUAN .....</b>	<b>v</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Pembatasan Masalah.....	7
D. Fokus Penelitian.....	7
E. Rumusan Masalah.....	7
F. Tujuan Penelitian .....	8
G. Manfaat Penelitian .....	9
H. Metode Penelitian .....	9
I. Kerangka Pemikiran.....	14
J. Sistematika Pembahasan.....	18
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Strategi Pemasaran.....	20
1. Definisi Strategi .....	20

2.	Definisi Pemasaran .....	23
3.	Strategi Pemasaran .....	25
4.	Tujuan Pemasaran .....	27
5.	Perumusan Strategi .....	28
B.	Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	32
1.	Pengertian Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	32
2.	Unsur –Unsur Bauran Pemasaran ( <i>Marketing mix</i> ) .....	33
C.	ASURANSI DIRI .....	37
D.	Haji dan Umroh.....	41
E.	Penelitian Terdahulu Yang Relevan .....	45
F.	Hubungan Antar Variabel.....	57

### **BAB. III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **PT.TAKAFUL KELUARGA RO SERANG CITY**

A.	Sejarah Umum PT Takaful Keluarga RO Serang .....	60
B.	Visi Misi.....	61
C.	Struktur Organisasi .....	62
D.	Produk Perusahaan .....	63
1.	Takaful Personal .....	63
2.	Takaful Koorporat.....	64
3.	Takaful <i>Bancassurance</i> .....	67

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A.	Hasil Penelitian .....	68
1.	Strategi Pemasaran Produk Takaful Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Ro Serang City.....	68

2. Proses Pelaksanaan Pemasaran Yang dilakukan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga Ro Serang City.....	93
3. Tantangan dan Kendala Takaful Keluarga dalam Memasarkan Produk Takaful Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah .....	96
4. Tahap Input .....	97
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	123
1. Strategi Pemasaran Produk Takaful Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Ro Serang City .....	123
2. Proses Pelaksanaan Pemasaran Yang dilakukan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga Ro Serang .....	124
3. Tantangan atau Kendala Takaful Keluarga dalam Memasarkan Produk Takaful Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji dan Umrah .....	124
C. Matrix TOWS atau SWOT Penerapan Strategi Pemasaran Terhadap Produk Takafulink Salam Ziarah Baitullah Asuransi Haji & Umrah (Studi kasus PT.Asuransi Takaful Keluarga Indonesia Sharia Life Insurance Serang City).....	126

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	86
B. Saran .....	87

## **DAFTAR PUSTAKA**