

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah 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 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 sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 28 Mei 2024

Yang membuat pernyataan ini

A handwritten signature in black ink is written over a yellow 10,000 Indonesian postage stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text '10000', 'METERAI TEMPEL', and the serial number '7BB8EAJX751357530'.

**Mita Haditsa Islami**  
**NIM: 201430077**

## ABSTRAK

**Nama: Mita Haditsa Islami, NIM: 201430077, Judul Skripsi: Analisis Strategi Pemasaran terhadap keputusan Peserta dalam memilih Produk Takaful Al-Khairat Individu (Studi Kasus Di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City).**

Faktor yang penting dalam menentukan keberhasilan suatu bisnis perusahaan adalah dari keputusan pesertanya. Sebuah bisnis dapat berhasil jika produk yang dijual mendapat tanggapan yang baik dan memperoleh laba atas investasi yang baik serta membantu perusahaan mencapai tujuannya. Yakni melihat adanya tanggapan yang baik pada nasabah yang memilih produk ini atau lebih memilih produk serupa dari perusahaan asuransi lain.

Rumusan masalah dari penelitian ini: 1) Strategi pemasaran apa yang dilakukan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City terhadap keputusan peserta dalam memilih produk Takaful Al-Khairat Individu di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City, 2) Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi Takaful Keluarga dalam meningkatkan jumlah penjualan produk Takaful Al-Khairat Individu di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City, 3) Bagaimana perkembangan jumlah peserta dan jumlah premi pada produk Takaful Al-Khairat Individu di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City tahun 2018-2023.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui 1) Strategi pemasaran apa yang dilakukan oleh PT. Takaful Keluarga RO Serang City terhadap keputusan peserta dalam memilih produk Takaful Al-Khairat Individu di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City, 2) Tantangan dan kendala yang dihadapi Takaful Keluarga dalam meningkatkan jumlah penjualan produk Takaful Al-Khairat Individu di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City, 3) Perkembangan jumlah peserta dan jumlah premi pada produk Takaful Al-Khairat Individu di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City tahun 2018-2023.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, yaitu saya mendapatkan informasi berdasarkan informasi-informasi dari hasil wawancara observasi dan sumber-sumber lainnya.

Maka dapat disimpulkan dari hasil penelitian ini secara singkat, mengenai strategi pemasaran Asuransi Takaful Keluarga dalam memasarkan produk Takaful Al-Khairat Individu, serta hasil-hasil yang diperoleh dari analisis terhadap data Asuransi Takaful Keluarga selama 5 tahun terakhir (2018-2023) masih belum efektif, naik turun.

**Kata kunci: Strategi Pemasaran, Takaful Al-Khairat Individu.**



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

Jl. Syech Nawawi Al Bantani Kp. Andamui Kel. Sukawana Kec. Curug Kota Serang

Nomor	: Nota Dinas	<b>Kepada Yth.</b>
Lampiran	: 1 (satu)	<b>Dekan</b> Fakultas Ekonomi dan
Hal	: <b>Usulan Munaqasah</b>	Bisnis Islam
	<b>a.n Mita Haditsa I</b>	<b>UIN SMH Banten</b>
	<b>NIM. 201430077</b>	<b>di -</b>
		<b>serang</b>

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

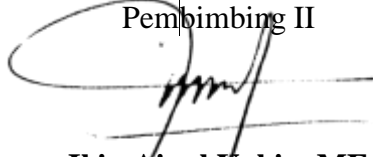
Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara **Mita Haditsa Islami, NIM. 201430077** dengan judul Skripsi “**Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Peserta Dalam Memilih Produk Takaful Al-Khairat Individu (Studi Kasus Di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City),**” diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqasah 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, 28 Mei 2024

Pembimbing I  
  
**Rustamunadi, SH.MH**  
NIP. 196709241989031001

Pembimbing II  
  
**Ikin Ainul Yakin, ME**  
NIDN.2021079002

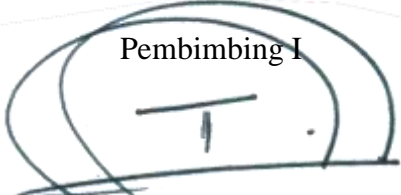
# PERSETUJUAN

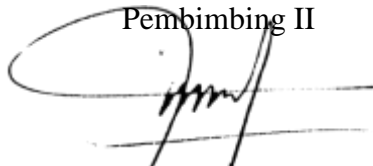
## ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PESERTA DALAM MEMILIH PRODUK TAKAFUL AL-KHAIRAT INDIVIDU (STUDI KASUS DI PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA RO SERANG CITY)

Oleh:

**MITA HADITSA ISLAMI**  
**NIM: 201430077**

Menyetujui:

Pembimbing I  
  
**Rustamunadi, SH.MH**  
NIP. 196709241989031001

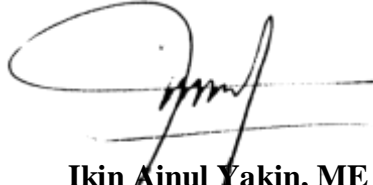
Pembimbing II  
  
**Ikin Ainul Yakin, ME**  
NIDN.2021079002

Mengetahui:

**Dekan**  
**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

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

**Ketua Jurusan**  
**Asuransi Syariah**

  
**Ikin Ainul Yakin, ME**  
NIDN.2021079002

## PENGESAHAN

Skripsi a.n. Mita Haditsa Islami NIM: 201430077 yang berjudul “**Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Peserta Dalam Memilih Produk Takaful Al-Khairat Individu (Studi Kasus Di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City)**”, telah diujikan dalam sidang Munaqasah Universitas Islam Negeri Sultan Hasanuddin Banten pada tanggal 28 Mei 2024, 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 Hasanuddin Banten.

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota



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

Sekretaris Merangkap Anggota



**Denara Akmal, M.Acc**  
NIP. 2187006748

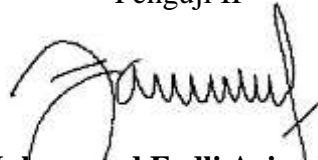
Anggota

Penguji I



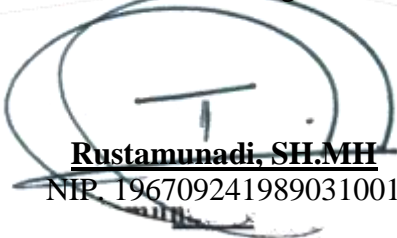
**Prof. Dr. H. Itang, M.Ag**  
NIP. 19640212 199103 2 003

Penguji II



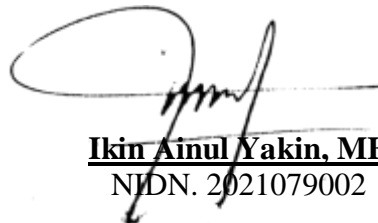
**Muhammad Fadli Azim, M.Si**  
NIP. 198705312019031010

Pembimbing I



**Rustamunadi, SH.MH**  
NIP. 196709241989031001

Pembimbing II



**Ikin Ainul Yakin, ME**  
NIDN. 2021079002

## PERSEMBAHAN

*Penulis mempersembahkan skripsi ini untuk  
kedua orang tua, Ayahanda Helmy dan Ibunda Fitri Anisa  
yang telah mendidik serta selalu mencurahkan  
rasa kasih sayangnya hingga saat ini,  
pengorbanan keduanya  
tak sanggup untuk dibalas dengan apapun  
hanya dengan doa yang dapat  
disanjungkan  
ampunilah dosa-dosa mereka  
berilah kasih sayang pada mereka  
sebagaimana mereka telah mengasihisayangi  
Diriku di waktu kecil.. aminn.*

## MOTTO

إِنَّمَا أَمْرُهُ إِذَا أَرَادَ شَيْئًا أَنْ يَقُولَ لَهُ كُنْ فَيَكُونُ ﴿٨٢﴾

*"Sesungguhnya urusan-Nya apabila Dia menghendaki sesuatu Dia hanya berkata kepadanya, "Jadilah!" Maka jadilah sesuatu itu."*

*(QS. Ya-Siin 36: Ayat 82)*

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis Bernama Mita Haditsa Islami, lahir di Padang 18 Maret 2002. Penulis adalah anak bungsu dari dua bersaudara, dari pasangan Ayahanda Helmy dan Ibunda Fitri Anisa.

Pendidikan yang telah ditempuh di SDN Ciceri Kota Serang, Banten lulus pada tahun 2014, kemudian melanjutkan di MTS. Nurul Islam Kota Serang, Banten lulus di tahun 2017, kemudian melanjutkan studi di SMAN 5 Kota Serang, Banten lulus tahun 2020, kemudian melanjutkan studi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tahun 2020 dengan program studi S1 Jurusan Asuransi Syariah.



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Ungkapan Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas karunia dan rahmatnya bagi kita kaum muslim masih di berikan nikmat sehat wal'afiat. Selawat serta salam tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, yang merupakan Suri Tauladan bagi umat Islam hingga akhir zaman.

Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan Allah SWT dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran terhadap keputusan Peserta dalam memilih Produk Takaful Al-Khairat Individu (Studi Kasus Di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City)”**.

Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah ikut serta membantu penyusunan skripsi ini, diantaranya:

1. Bapak Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Bapak Ikin Ainul Yakin, M.E selaku Ketua Program Studi Asuransi Syariah
4. Bapak Rustamunadi, S.H., M.H selaku Dosen Pembimbing 1 Skripsi yang selalu bersedia memberikan bimbingan nya, sehingga penulis pun menjadi bersemangat untuk menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya.

5. Bapak Ikin Ainul Yakin, M.E selaku Dosen Pembimbing 2 Skripsi yang telah memberikan banyak masukan, arahan, mendidik dan motivasi sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
6. Bapak Prof. Dr. H. Itang, M.Ag selaku Dosen Penguji 1 Skripsi yang telah memberikan banyak masukan, arahan, mendidik dan motivasi sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
7. Bapak Muhamad Fadli Azim, M.Si selaku Dosen Pengujii 2 Skripsi yang telah memberikan banyak masukan, arahan, mendidik dan motivasi sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
8. Ibu Trisna Erlinda (Agency Director) selaku narasumber yang penulis wawancarai di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City.
9. Ibu Nizma Rizkia (Admin) selaku narasumber yang penulis wawancarai di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City.
10. Seluruh staff Dosen dan Karyawan Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
11. Rekan-rekan mahasiswa serta sahabat yang telah membantu dalam penyelesaian Skripsi ini yaitu para sahabat yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah membantu penulis dari arah mana saja, penulis mengucapkan banyak terimakasih.

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 kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

*Wassalamu 'alaikum Wr.Wb*

Serang, 28 Mei 2024

Penulis,

Mita Haditsa Islami

NIM. 201430077

## DAFTAR ISI

<b>PERTANYAAN KEASLIAAN SKRIPSI.....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian .....	6
C. Perumusan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian.....	8
E. Manfaat Penelitian.....	8
F. Penelitian Terdahulu .....	9
G. Kerangka Pemikiran.....	13
H. Metode Penelitian.....	15
I. Sistematika Pembahasan .....	22
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Asuransi Syariah .....	25

1. Pengertian Asuransi .....	25
2. Pengertian Asuransi Syariah .....	28
3. Landasan Hukum Asuransi Syariah .....	31
4. Jenis-Jenis Asuransi .....	35
5. Manfaat Asuransi .....	36
B. Strategi Pemasaran .....	39
1. Pengertian Strategi .....	39
2. Pengertian Pemasaran .....	42
3. Pengertian Strategi Pemasaran .....	45
4. Sistem Pemasaran Pada Asuransi Syariah .....	53
5. Persaingan Dalam Asuransi Syariah .....	57
C. Produk Takaful Al-Khairat Individu .....	59
1. Pengertian Takaful Al-Khairat Individu .....	59
2. Manfaat Dan Keunggulan Takaful Al-Khairat Individu .....	59
3. Mekanisme Dan Prosedur Pada Produk Takaful Al- Khairat Individu .....	61

### **BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

A. Profil PT. Asuransi Takaful Keluarga .....	66
B. Sejarah Perusahaan PT. Asuransi Takaful Keluarga .....	67
C. Profil Perusahaan PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City .....	69
D. Visi Dan Misi PT. Asuransi Takaful Keluarga .....	70
E. Brand Personality PT. Asuransi Takaful Keluarga .....	71
F. Struktur Organisasi .....	72
G. Produk-Produk PT. Asuransi Takaful Keluarga .....	73

**BAB IV ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PESERTA DALAM MEMILIH PRODUK TAKAFUL AL-KHAIRAT INDIVIDU DI PT. ASURASI TAKAFUL KELUARGA RO SERANG CITY**

A. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Menjadi Peserta Asuransi Pada Produk Takaful Al-Khairat Individu....	92
B. Strategi Pemasaran Di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City Pada Produk Takaful Al-Khairat Individu .....	94
C. Tantangan Dan Kendala PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City Dalam Memasarkan Produk Al-Khairat Individu .....	100
D. Perkembangan Jumlah Peserta Dan Jumlah Premi Produk Takaful Al-Khairat Individu Di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City Periode 2021-2023 .....	103

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	108
B. Saran.....	110

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi .....	72
--------------------------------------	----

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Jumlah Peserta Produk Takaful Al-Khairat Individu di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City Periode 2018-2023 .....	104
Tabel 4.2 Data Jumlah Premi Produk Takaful Al-Khairat Individu di PT. Asuransi Takaful Keluarga RO Serang City Periode 2018-2023 .....	106