

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 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 tulis 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, 26 Oktober 2018

MELI YULIA
NIM. 151600092

ABSTRAK

Meli Yulia, NIM: 151600092, Judul Skripsi: **Strategi Pemasaran Produk Asuransi *Motorkoe* Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang).**

Semakin banyaknya perusahaan asuransi baik lokal maupun dari luar negeri yang mencoba meraih pasar di Indonesia mengharuskan setiap perusahaan memiliki produk dan strategi yang berbeda untuk mendapatkan simpati masyarakat dari berbagai kalangan. Dengan keadaan yang seperti itu perusahaan membutuhkan suatu strategi yang tepat untuk menjangkau kebutuhan masyarakat dalam meningkatkan penjualan. Maka dari itu, strategi pemasaran yang tepat bagi perusahaan asuransi merupakan hal terpenting dan menjadi prioritas utama bagi kelangsungan penjualan perusahaan. Strategi pemasaran yang kurang matang dapat menjadi kelemahan perusahaan asuransi dalam bersaing dengan perusahaan asuransi lainnya yang telah menerapkan strategi pemasaran yang matang dan modern. Dengan demikian, perusahaan yang tertinggal dalam penerapan strategi pemasaran yang kurang matang akan menggiring perusahaan ke arah yang lebih buruk.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: *Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Asuransi *Motorkoe* Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta? (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang).*

Tujuan penelitian ini adalah: Untuk mengetahui *Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Asuransi *Motorkoe* Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang).*

Berdasarkan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yaitu menggambarkan hasil pengamatan dan wawancara yang telah diperoleh lalu dilakukan penganalisaan serta membuat sebuah kesimpulan dan saran-saran berdasarkan hasil pembahasan dengan mengembangkan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan peneliti yang diuraikan dalam kata-kata. Adapun data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang di peroleh dari PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh perusahaan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang yaitu dengan menggunakan strategi pemasaran melalui agen dan strategi pemasaran melalui website. Strategi pemasaran melalui agen yaitu dengan cara bekerja sama dengan dealer motor, door to door dan pemasaran dari mulut ke mulut. Sedangkan pemasaran melalui website dilakukan secara online supaya mempermudah peserta dalam membeli produk yang ada di perusahaan seperti produk *motorkoe* ini. Itulah strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang dalam memasarkan produk asuransi *motorkoe*, dengan menggunakan strategi ini terbukti dapat meningkatkan peserta dari tahun ketahunnya.

Kata kunci: *Strategi Pemasaran, Produk *Motorkoe*, Peningkatan Jumlah Peserta., BUMIDA, 2018*



**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
Lampiran : Skripsi
Perihal : Ujian Skripsi

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan menganalisis serta mengadakan koreksi seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara Meli Yulia, NIM: 151600092 yang berjudul **Strategi Pemasaran Produk Asuransi Motorkoe Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)**, telah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Demikian, atas segala perhatian Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I,

Serang, 26 Oktober 2018
Pembimbing II,

Dr. Wazin, MSI.
NIP.196302251990031005

Mukhlisatul Jannah, SE., MM., M.Ak.
NIP.197408222005012003

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI
MOTORKOE DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PESERTA (STUDI PADA PT.
ASURANSI UMUM BUMIPUTERA MUDA 1967
CABANG SERANG)**

Oleh:

MELI YULIA
NIM. 151600092

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Wazin, MSI.
NIP.196302251990031005

Mukhlisotul Jannah, SE., MM., M.Ak.
NIP.197408222005012003

Mengetahui,

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Jurusan
Asuransi Syariah

Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, MSI.
NIP. 196402121991032003

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

PENGESAHAN

Skripsi a.n. **MELI YULIA**, NIM: **151600092** yang berjudul **Strategi Pemasaran Produk Asuransi *Motorkoe* Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)** telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, pada tanggal 19 November 2018.

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, 19 November 2018

Sidang Munaqosyah

Ketua Merangkap Anggota, Sekretaris Merangkap Anggota,

Dr. Itang, M.Ag
NIP. 197108041998031003

Penguji I,

Hanafi, M.Pd., M.A.
NIP. 197112041999031002

Anggota:

Penguji II,

Dr. Itang, M.Ag
NIP. 197108041998031003

Pembimbing I,

Hendrieta Ferieka, S.E., M.Si.
NIP. 19836112006042001

Pembimbing II,

Dr. Wazin, MSI.
NIP.196302251990031005

Mukhlisatul Jannah, SE., MM., M.Ak.
NIP.197408222005012003

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya yaitu Ayahanda tercinta Muhammad Umon dan Ibunda tercinta Ikaah Martini, sebagai ungkapan rasa cinta kasih sayang yang tulus dan terimakasih juga atas motivasi dan do'anya yang tak terhingga semoga skripsi ini menjadi kebanggaan untuk keduanya.

MOTTO

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"Dan Allah menghalalkan jual beli
dan mengharamkan riba."

(QS. Al-Baqarah [2]; 275)

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Penulis bernama lengkap Meli Yulia, dilahirkan di Pandeglang pada tanggal 27 Juni 1997, merupakan anak ketiga dari empat bersaudara berasal dari pasangan Bapak Muhammad Umon dan Ibu Ika Martini, alamat Kampung Cigeulis Desa Cigeulis Kecamatan Cigeulis Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten.

Jenjang pendidikan formal yang penulis tempuh adalah SDN Cigeulis 01 dikampung Cigeulis, Desa Cigeulis, Kecamatan Cigeulis, Kabupaten Pandeglang lulus pada tahun 2009, MTs YSAB Cigeulis, Pandeglang lulus pada tahun 2012, setelah itu melanjutkan ke Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 3 Pandeglang lulus tahun 2015, kemudian melanjutkan kuliah di IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada Jurusan Asuransi Syariah tahun 2015, dan berubah status menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tahun 2016.

Selama menjadi mahasiswa penulis mengikuti satu organisasi yaitu mengikuti Paduan Suara Mahasiswa (PSM) yang ada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penyusun panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan anugerah dan kekuatan kepada penyusun, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberi petunjuk kepada umat manusia dengan kemuliaan akhlaknya.

Dalam penulisan skripsi yang berjudul **Strategi Pemasaran Produk Asuransi *Motorkoe* Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)** merupakan tugas akhir yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik secara langsung ataupun tidak langsung. Karena itu melalui kesempatan ini penyusun mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A. 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 Rustamunadi, S.H.,M.H. Ketua Jurusan Asuransi Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten sekaligus Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan persetujuan kepada penulis untuk menyusun skripsi.
4. Bapak Hanafi, M.Pd., M.A. Sekretaris Jurusan Asuransi Syariah yang telah memberikan nasehat, pengarahan, motivasi, koreksi, dan meluangkan waktunya dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Wazin, MSI. Pembimbing I dan Ibu Mukhlisatul Jannah, S.E., M.M., M.Ak. sebagai Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, motivasi, koreksi, perbaikan di dalam penulisan skripsi ini.
6. Segenap Dosen dan Staff Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepala Cabang, Karyawan dan Agen PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, yang telah banyak memberikan ilmu kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Tidak lupa juga ucapan terimakasih saya sampaikan kepada teman-teman dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya hanya kepada Allah penyusun berserah diri dan semoga seluruh amal kebaikan dari semuapihak mendapat balasan dari Allah SWT dan menjadi amal penyelamat di dunia dan akhirat.Aamiin.Penyusun berharap kiranya karya tulis ini turut mewarnai ilmu pengetahuan dan dapat memberikan manfaat kepada penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya.

Serang, 26 Oktober 2018

Meli Yulia

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS	iii
LEMBAR PERSETUJUAN MUNAQSAH	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	12
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	12
E. Metode Penelitian.....	13
F. Penelitian Terdahulu	17
G. Kerangka Pemikiran.....	19
H. Sistematika Penulisan.....	22

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Ruang Lingkup Asuransi Syariah	24
1. Pengertian Asuransi Syariah	24
2. Jenis-Jenis Asuransi Syariah	29
3. Landasan Hukum Asuransi Syariah	33
4. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah	37
B. Asuransi Kendaraan Bermotor	40
1. Pengertian Asuransi Kendaraan Bermotor.	40
2. Pertanggungans Dasar Asuransi Kendaraan Bermotor Yang Di Jamin Perusahaan Asuransi.....	42
3. Jenis Penyebab Kerusakan Kendaraan Yang Di Jamin Perusahaan Asuransi	44
4. Risiko Kerusakan Kendaraan Yang Tidak Di Jamin Perusahaan Asuransi	45
C. Produk	49
1. Pengertian Produk	49
2. Jenis-Jenis Produk Asuransi Syariah	50
3. Karakteristik Produk	53
D. Strategi Pemasaran	57
1. Pengertian Strategi	57
2. Pengertian Pemasaran	60
3. Pengertian Strategi Pemasaran	62
4. Tujuan Strategi Pemasaran.....	65
5. Pasar Sasaran.....	68
6. Segmentasi Pasar.....	69

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

ASURANSI UMUM BUMIPUTERA MUDA 1967 CABANG SERANG

- A. Sejarah Perusahaan..... 73
- B. Visi dan Misi 75
- C. Struktur Organisasi..... 81
- D. Jenis Produk PT. Asuransi Umum Bumiputera
Muda 1967
Cabang Serang 82

BAB IV STRATEGI PEMASARAN PRODUK

ASURANSI MOTORKOE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA

- A. Gambaran Produk Asuransi *Motorkoe*..... 100
- B. Strategi Pemasaran Produk Asuransi *Motorkoe*
Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta..... 102

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan 114
- B. Saran..... 114

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel. 1.1 Penelitian Terdahulu yang Relevan	17
--	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Produksi Produk <i>Motorkoe</i> pada Tahun 2014-2017	11
Gambar 1.2 Kerangka Pemikiran.....	22
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bumida Cabang Serang.....	81
Gambar 4.1 Grafik Produksi Produk <i>Motorkoe</i> pada Tahun 2014-2017	108