

## **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 ataupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dibidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh isi skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 17 Oktober 2018

**Irfanul Hakim**  
**NIM: 141600033**

## ABSTRAK

**Irfanul Hakim**, NIM 141600033, judul skripsi: **Analisis Strategi Pemasaran PT. AJB Bumiputera 1912 Dalam Menghadapi Persaingan Industri Asuransi Syariah (studi pada PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang).**

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Strategi pemasaran merupakan salah satu langkah-langkah yang secara berurutan dari awal sampai akhir dalam proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain secara langsung, sehingga dengan adanya strategi pemasaran PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang ini diharapkan segala keinginan dan kebutuhan masyarakat maupun pelanggan dapat terpenuhi dengan baik dan mampu bersaing dengan kompetitor lainnya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1). Bagaimana strategi pemasaran PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang dalam menghadapi persaingan industri Asuransi Syariah ?. Apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang ? ; 2). Apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang?

Tujuan penelitian ini adalah: 1). Untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang dalam menghadapi persaingan industri Asuransi Syariah. 2). Untuk menganalisis kelemahan, peluang, serta ancaman PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang

Metode penelitian yang peneliti ambil yaitu menggunakan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer sumber data yang dihasilkan dari wawancara dan data sekunder Sumber data yang diperoleh dari sumber kepustakaan yang berupa buku, literatur atau sumber tertulis lainnya peraturan perundang-undangan dan dokumen yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini.

Berdasarkan penelitian ini, terdapat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan. Dari hasil Analisis SWOT bisa dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan faktor kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan dan faktor peluang juga lebih besar dibandingkan faktor ancaman. Kekuatan perusahaan antara lain reputasi yang baik dimasyarakat sebagai perusahaan asuransi pertama di Indonesia, dan menjalin kerja sama dengan perguruan-perguruan tinggi. Kemudian kelemahan perusahaan diantaranya kurang gencarnya promosi yang dilakukan perusahaan melalui media yang tersedia, dan kurangnya SDM pemasaran. Peluang perusahaan terdiri dari makin banyaknya lembaga atau institusi yang membutuhkan jasa asuransi syariah. Kemudian ancamannya antara lain munculnya pendatang baru pada pengelolaan produk yang sejenis, dan agen illegal. Strategi pemasaran yang diterapkan PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang adalah Sosialisasi melalui petugas atau wakalah perusahaan yang telah diberikan pelatihan mengenai pemahaman atau manfaat asuransi syariah. Selain itu, PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang menerapkan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi. Serta menjalin hubungan kerja sama dengan perguruan-perguruan tinggi. Oleh sebab itu, dengan kondisi dan kemampuan yang dimiliki perusahaan seharusnya sudah cukup mampu untuk bersaing dengan kompetitor lainnya.

***Kata kunci: Strategi Pemasaran, Strategi Persaingan, Analisis SWOT.***



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

---

---

Lamp : Nota Dinas  
Hal : 1 (Satu) Eksamplar  
: **Ujian Munaqosah**  
: **a.n. Irfanul Hakim**  
: **NIM: 141600033**

Kepada Yth  
**Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam (FEBI)**  
**UIN SMH Banten**  
di

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan menganalisis serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi atas nama **Irfanul Hakim NIM: 141600033** dengan Judul: "**Analisis Strategi Pemasaran PT. AJB Bumiputera 1912 Dalam Menghadapi Persaingan Industri Asuransi Syariah (studi pada PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang)**" telah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqosah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Asuransi Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Demikian, atas segala perhatian Ibu kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Pembimbing I

Serang, 17 Oktober 2018  
Pembimbing II

**Dr. H. Irsal DT Gindo Dirajo, MM**  
NIP. 195311051978031001

**Dedi Sunardi, M.H**  
NIP. 198009262009011007

## **PERSETUJUAN**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT. AJB  
BUMIPUTERA 1912 DALAM MENGHADAPI  
PERSAINGAN INDUSTRI ASURANSI SYARIAH  
(STUDI PADA PT. AJS BUMIPUTERA 1912 KANTOR PEMASARAN  
SYARIAH SERANG)**

Oleh:

**IRFANUL HAKIM**

NIM: 141600033

Menyetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II

**Dr. H. Irsal DT Gindo Dirajo, MM**

NIP.195311051978031001

**Dedi Sunardi, M.H**

NIP.198009262009011007

Mengetahui:

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua

Jurusan Asuransi Syariah

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

NIP. 196402121991032003

**Rustamunadi, S.H., M.H.**

NIP. 196709241989031001

## PENGESAHAN

Skripsi Irfanul Hakim, NIM : 141600033 yang berjudul **Analisis Strategi Pemasaran PT. AJB Bumiputera 1912 Dalam Menghadapi Persaingan Industri Asuransi Syariah (Studi Pada PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang)** telah diujikan dalam sidang munaqosah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Pada Tanggal 2018.

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

Serang, 19 November 2018

Sidang Munaqosah

Sekretaris Merangkap Anggota,

Ketua Merangkap Anggota,

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

NIP. 19640212199132003

Penguji I

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

NIP.

Penguji II

Anggota:

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

NIP. 19640212199132003

Pembimbing I

**Mochamad Indrajit Roy, M.M**

NIP. 198011292015031001

PembimbingII

**Dr. H. Irsal DT Gindo Dirajo, MM**

NIP.195311051978031001

**Dedi Sunardi, M.H**

NIP.198009262009011007

## **PERSEMBAHAN**

*Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT dan dengan segenap rasa cinta dan kasih, kupersembahkan karya*

*yang sederhana ini untuk:*

*Ibunda tercinta Rahmawati yang sudah berada di surga sana dan ayahanda tercinta Soleh yang telah menjadi orang tua terbaik untukku, yang dengan penuh kesabaran dan tak kenal lelah merawat anak-anaknya, yang mengajarkan saya arti pantang menyerah dan kesungguhan. Do'a mu menjadi penyemangat bagiku.*

*Dan untuk ketiga adik – adik saya Lala, Izul, Anjad yang selalu menghiburku selama mengerjakan skripsi ini.*

*Sintiya Sebagai teman hati saya, yang selalu bersama selama ini, yang selalu memberi saya semangat serta do'a dalam menyelesaikan tugas akhir ini.*

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلِتَنْظُرَ نَفْسٌ مَّا قَدَّ مَتَّ لِعَدِّ  
 ۞ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۞  
 إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

*“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.*

(Al-Hasr:18)

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis dilahirkan di Tangerang, pada tanggal 8 Desember 1996. Tepatnya di Kec. Kresek, KP. Cideng. Orang tua penulis Bapak Mohamad Soleh dan Ibu Rahmawati memberi nama penulis “Irfanul Hakim”.

Pendidikan formal yang ditempuh penulis adalah sebagai berikut: MI AL-Khaeriyah Kandagede lulus tahun 2008, MTS AL-Mizan Rangkasbitung lulus tahun 2011, MA AL-Mizan Rangkasbitung lulus tahun 2014, dan pada tahun 2014 masuk perguruan tinggi UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

Selama masa perkuliahan penulis mengikuti kegiatan intra dan ekstra yang ada di Kampus UIN SMH Banten, Kegiatan intra penulis menjadi anggota KOPMA (Koperasi Mahasiswa) dari tahun 2015, dan kegiatan ekstra penulis menjadi anggota Hamas (Himpunan Mahasiswa Serang).



## KATA PENGANTAR

*Bismillaahirrahmaanirrahiim*

Segala puji hanya bagi Allah SWT., yang telah memberikan taufik, hidayah, serta inayah-Nya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Shalawat beserta salam semoga tetap tercurah kepada Rasulullah SAW., keluarga, para sahabat serta para pengikutnya yang setia hingga akhir zaman.

Skripsi ini kemungkinan besar tidak dapat diselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karenanya penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya, terutama kepada:

1. Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A. Rektor UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung dan belajar dilingkungan UIN SMH Banten.
2. Dr. Hj. Nihayatul Masykurah, M.SI, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten yang telah mendorong penyelesaian studi dan skripsi penulis.
3. Rustamunadi. S.,H M.H. Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten yang telah mengarahkan, mendidik serta memberi motivasi kepada penulis.
4. Dr. H. Irsal DT Gindo Dirajo, MM, sebagai pembimbing I dan Bapak Dedi Sunardi, M.H., sebagai pembimbing II, yang

telah memberikan bimbingan dan saran-saran kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.

5. Seluruh jajaran Staff PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang. Khususnya kepada Bapak Dr. H. Ade Jaya Sutisna, SH., MBA., MM., LUF., RPF., AAAIJ Sebagai Agency Director Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang, yang telah membantu dalam penyusunan skripsi penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen UIN SMH Banten, terutama yang telah mengajar dan mendidik penulis selama kuliah di UIN SMH Banten.  
Atas segala bantuan yang telah diberikan, penulis berharap semoga Allah SWT., membalasnya dengan pahala yang berlimpah. Amiin.
7. Keluarga, sahabat, dan rekan-rekan yang telah memberikan motivasi selama penyusunan skripsi ini.

Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan baik dari segi isi maupun metodologi penulisannya. Untuk itu, kritik dan saran dari pembaca sangat penulis harapkan guna perbaikan selanjutnya. Akhirnya hanya kepada Allah penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. Amiin.

Serang, 17 Oktober 2018  
Penulis,

Irfanul Hakim

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	i
<b>ABSTRAK</b> .....	ii
<b>SURAT PENGAJUAN</b> .....	iv
<b>SURAT PERSETUJUAN</b> .....	v
<b>PENGESAHAN</b> .....	vi
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	vii
<b>MOTTO</b> .....	viii
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	ix
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xii
Daftar gambar.....	xiv
Daftar table.....	xv
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Pembatasan Masalah .....	10
D. Rumusan Masalah.....	11
E. Tujuan Penelitian .....	11
F. Manfaat Penelitian.....	12
G. Penelitian Terdahulu .....	13
H. Kerangka Pemikiran.....	19
I. Metode Penelitian.....	30
J. Sistematika Penulisan.....	34

## **BAB II ASURANSI SYARIAH**

A. Pengertian Asuransi Syariah Secara Umum .....	36
1. Pengertian Asuransi Syariah .....	36
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah .....	43
3. Jenis – Jenis Asuransi .....	46
4. Manfaat Asuransi dan Tujuan Asuransi Syariah.....	48
B. Pemasaran Asuransi Syariah .....	52
1. Teori Pemasaran .....	52
2. Konsep Pemasaran... ..	56
3. Strategi Pemasaran .....	58
4. Tujuan Strategi Pemasaran.....	59
5. Bauran Pemasaran.....	60
C. Konsep Strategi Bersaing.....	66
D. Analisis SWOT.. ..	71
1. Pengertian Analisis SWOT .....	71
2. Tahapan Penyusunan Matriks.....	74
3. Matriks Faktor Strategi Internal .....	78
4. Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	80
5. Matriks Internal Eksternal. ....	83

## **BAB III KONDISI OBYEKTIF PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA 1912 KANTOR PEMASARAN SYARIAH SERANG**

A. Sejarah Berdirinya PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang .....	91
---	----

B. Visi dan Misi Perusahaan PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang .....	94
C. Produk Asuransi Jiwa Syariah Pada PT. AJS BumiPutera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang .....	95
D. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang .....	106
E. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang... ..	112

**BAB IV ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT. AJS  
BUMIPUTERA 1912 DALAM MENGHADAPI  
PERSAINGAN INDUSTRI ASURANSI  
SYARIAH**

A. Strategi Pemasaran PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang .....	115
B. Analisis SWOT dan Matriks SWOT Sebagai Alat Formulasi Strategi Pemasaran PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang .....	123
C. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang. ....	136

D. Upaya PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang .....	153
E. Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Syariah PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang.. .....	155
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan.....	160
B. Saran .....	161
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Model Untuk Strategi Korporat.....	83
Gambar 3.1	Struktur Organisasi PT. AJB Bumiputera 1912.....	108
Gambar 3.2	Struktur Organisasi PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang. ....	110
Gambar 4.1	Matriks Internal – Eksternal (Matriks IE).....	145

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Analisis SWOT Pada PT. AJS Bumiputera 1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang.....	137
Tabel 4.2	Penilaian Faktor Internal PT. AJS Bumiputera 1401912 Kantor Pemasaran Syariah Serang.....	140
Tabel 4.3	Penilaian Faktor Eksternal PT. AJS Bumiputera `1912 Kantor Pemasaran Syariah Serang.....	142
Tabel 4.4	Hasil Analisis Matriks SWOT .....	151