

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 hasil karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas dan 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 ke sarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 30 Juni 2020

Aji Sujiana
NIM. 161430022

ABSTRAK

Nama: **Aji Sujiana**, NIM: **161430022**, Judul Skripsi **Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada Produk Asuransi *Motorkoe* (Studi Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)**

Strategi pemasaran pada dasarnya memberikan arah dalam kaitanya dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, positioning, elemen bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran. Dalam peranan strateginya, pemasaran mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungan dalam rangka mencari pemecahan atas masalah penentuan dua pertimbangan pokok.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah : 1) Bagaimana perkembangan jumlah peserta pada produk asuransi *motorkoe*? 2) Bagaimana strategi pemasaran agen yang di terapkan oleh Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang dalam memasarkan produk asuransi *motorkoe*?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) Bagaimana perkembangan jumlah peserta pada produk asuransi *motorkoe*? 2) Bagaimana strategi pemasaran agen yang di terapkan oleh Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang dalam memasarkan produk asuransi *motorkoe*?

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.

Kesimpulan penelitian secara singkat pertama, perkembangan jumlah peserta produk asuransi *motorkoe* mengalami kenaikan setiap tahunnya. Kedua strategi pemasaran agen yang di terapkan oleh Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang dalam memasarkan produk asuransi *motorkoe* menggunakan agen/mitra kerja dan menggunakan media online dan offline.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran Agen, Produk Asuransi Motorkoe.*



**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 Kepada Yth.
Lampiran : 1 (satu) eksemplar **Dekan** Fakultas Ekonomi
Hal : **Usulan Ujian Munaqaysah** 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 **Aji Sujiana, NIM. 161430022** dengan judul Skripsi “**Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada Produk Asuransi Motorkoe (Studi Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang).**”, diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqaysah 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, 22 Juni 2020

Pembimbing I

Pembimbing 2II

Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M. SI
NIP.196402121991032003

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

PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN AGEN DALAM MENCAPAI TARGET
PENJUALAN PADA PRODUK ASURANSI MOTORKOE DI PT.
ASURANSI UMUM BUMIPUTERA MUDA 1967 CABANG SERANG**
(Studi di Perusahaan PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)

Oleh:

Aji Sujiana
NIM. 161430022

Pembimbing I,

Menyetujui,

Pembimbing II,

Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M. SI
NIP.196402121991032003

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

Mengetahui,

**Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam**

**Ketua Jurusan
Asuransi Syariah**

Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M. SI
NIP.196402121991032003

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

PENGESAHAN

Skripsi **Aji Sujiana**, NIM: **161430022** yang berjudul “**Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada Produk Asuransi *Motorkoe* (Studi Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)**”, telah diujikan dalam sidang Munaqaysah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 30 Juni 2020

Sidang Munaqaysah

Ketua Merangkap Anggota

Sekretaris Merangkap Anggota

Dr. Itang, M. Ag

NIP. 197108041998031003

Ikin Ainul Yakin, M. E

NIDN. 2021079002

Anggota-Anggota,

Penguji I,

Penguji II

Dr. Itang, M. Ag

NIP. 197108041998031003

Soliyah Wulandari, M. Sc

NIP. 198501022015032004

Pembimbing, I

Pembimbing, II

Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M. SI

NIP.196402121991032003

Hanafi, M.Pd., M. A

NIP. 197112041999031002

PERSEMBAHAN

Skripsi ini pertama-tama kupersembahkan kepada orang tua tercinta Bapak Maftuhi (Alm) dan Ibu Hj. Munawiroh serta teteh saudari Suriah yang tak henti-hentinya memberikan do'a serta motivasi untuk terus belajar dan tidak kecil hati terhadap keadaan, hingga penulis sampai di akhir Studi Strata Satu. Tak lupa pula kepada rekan-rekan semuanya yang tak dapat saya sebutkan namanya satu persatu, terimakasih atas do'a dan dukungannya selama menempuh jenjang perkuliahan.

MOTTO

الْحَقُّ مِنْ رَبِّكَ ۖ فَلَا تَكُونَنَّ مِنَ الْمُمْتَرِينَ

Artinya: Kebenaran itu adalah dari Tuhanmu, sebab itu jangan sekali-kali kamu Termasuk orang-orang yang ragu.

(QS. AL-BAQARAH: 147)

RIWAYAT HIDUP

Penulis, Aji Sujiana dilahirkan di Serang, pada tanggal, 20 Juli 1997. Tepatnya di Kp. Baru Dalam, Desa Cikolelet, Kecamatan Cinangka, Kabupaten Serang Provinsi Banten. Yang merupakan anak ke 3 dari 3 saudara dari bapak Maftuhi (Alm) dan Ibu Hj. Munawiroh.

Pendidikan formal yang di tempuh penulis adalah sebagai berikut: SDN Mendong Kecamatan Cinangka, Kabupaten Serang Provinsi Banten, lulus tahun 2009, MTs Al-Khaeriyah Cikolelet Kecamatan Cinangka Kabupaten Serang Provinsi Banten, lulus Tahun 2012. SMA PONPES AL-Kautsar Karang Kitri Kecamatan Curug, Kota Serang, Provinsi Banten, lulus Tahun 2015. Kemudian pada tahun 2016 masuk Perguruan Tinggi Institut Agama Islam Negeri Sultan Maulana Hasanudin Banten sampai dengan sekarang telah berubah status menjadi Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

Selama masa perkuliahan penulis mengikuti kegiatan internal dan eksternal yang ada di kampus Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten sebagai berikut:

1. Internal
 - a. Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (periode 2018-2019).
2. Eksternal
 - a. Himpunan Mahasiswa Serang (HAMAS).
 - b. Komunitas Soedirman 30 (KMS 30).
 - c. Asosiasi Mahasiswa Cinangka (AMC).

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum WR. Wb.

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

Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada Produk Asuransi Motor** (Studi Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang).

Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
3. Bapak Rustamunadi, S.H., M.H., Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
4. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M.SI., selaku Pembimbing I dan Bapak Hanafi, M. Pd., M. A selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran.
5. Bapak/Ibu Seluruh Dosen, staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penulisan skripsi ini.
6. Kepada rekan-rekan yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

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, 30 Juni 2020

Penulis,

Aji Sujiana

NIM. 161430022

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAAN SKRIPSI	ii
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN.....	v
LEMBAR PENGESAHAN SIDANG MUNAQSAH SKRIPSI	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
LEMBAR MOTTO	vii
LEMBAR RIWAYAT HIDUP.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Fokus Penelitian	4
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUN TEORITIS	
A. Konsep dasar Asuransi Syariah	
1. Pengertian Asuransi	8
2. Prinsip Dasar Asuransi.....	9
3. Manfaat Asuransi	15
4. Keberadaan Asuransi Syariah	15
B. Asuransi Kendaraan Bermotor	
1. Pengertian Asuransi Kendaraan Bermotor.....	15
2. Pertanggungungan Dasar Asuransi Kendaraan Bermotor Yang Di Jamin Perusahaan Asuransi.....	17
3. Jenis Penyebab Kerusakan Kendaraan Yang Di Jamin Pihak Asuransi	18
4. Resiko Kerusakan Kendaran Yang Tidak Di Jamin Asuransi	19
C. Produk	
1. Pengertian Produk	20
2. Tingkatan Produk Dan Jasa.....	21
3. Strategi Produk.....	22

D.	Strategi Pemasran	
1.	Definisi Pemasran.....	23
2.	Strategi Pemasran.....	25
3.	Bauran Pemasran.....	25
4.	Merancang Strategi Pemasran.....	25
E.	Agensi Asuransi	
1.	Konsep Agensi Asuransi.....	26
2.	Pengertian Agensi.....	27
3.	Kemampuan Agensi Asuransi	27
4.	Sikap Agensi Pemasran Asuransi	27
F.	Penelitian Dahulu Yang Relevan	31
G.	Sistematika Penulisan	32

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A.	Waktu dan Tempat Penelitian	34
B.	Jenis Penelitian dan Sumber Data	34
C.	Teknik Pengumpulan Data dan Pengelolaan Data	36
D.	Pedoman dan Teknik Penulisan	39

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A.	Hasil Penelitian	
1.	Gambaran Umum PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang	40
2.	Sejarah PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda Syariah 1967 Cabang Serang	40
3.	Visi dan Misi, Falsafah, Budaya Perusahaan, Modal dan Kepemilikan Saham	42
4.	Visi	42
5.	Misi	42
6.	Falsafah	43
7.	Budaya Perusahaan	43
8.	Modal dan Kepemilikan Saham	43
9.	Struktur Organisasi	44
B.	Hasil Penelitian dan Pembahasan	
1.	Jenis Produk PT. Asuransi Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang	44
2.	Produk Koperasi Lain	46
3.	Produk Koperasi Lain	47
4.	Gambaran Produk Asuransi <i>Motor</i>	56

5. Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada produk Asuransi <i>Motorkoe</i>	57
6. Perkembangan Jumlah Premi dan Jumlah Peserta Produk Asuransi <i>Motorkoe</i>	60
7. Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada Produk Asuransi <i>Motorkoe</i>	62

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	65
B. Saran-Saran	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Stuktur Organisasi PT. Asuransi Bumida Cabang Serang	44
Tabel 4.1 Data Jumlah Asuransi Kategori Umum.....	60
Tabel 4.2 Data Perkembangan Peserta Produk Asuransi <i>Motorkoe</i>	61