

## **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 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, 16 Juni 2020

**Nurul Fadilah**  
**NIM. 161430096**

## ABSTRAK

Nama: **Nurul Fadilah**, NIM: **161430096**, Judul Skripsi **Strategi Pemasaran Produk Asuransi Mahasiswakoe dalam Meningkatkan Jumlah Peserta” (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang).**

Pada dekade tahun 1990-an banyak perusahaan menyadari pentingnya pemasaran yang berorientasi pada konsumen dalam aktifitas penjualan produk atau jasanya. Jadi orientasi pada produk maupun pada teknologi saja tidaklah cukup. Banyak sekali produk yang ditolak pasar dikarenakan perusahaan membuat produk tanpa masukan dari pelanggan. Demikian pula banyak perusahaan maupun bank melupakan pelanggan atau nasabahnya sesudah terjadi transaksi penjualan, akibatnya mereka kehilangan pelanggan atau nasabah prima. Dari kenyataan tersebut akhirnya pada dekade 1990-an muncul pandangan baru mengenai keunggulan bersaing dalam bisnis yaitu pandangan yang berbasis pasar.

Dari latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Asuransi Mahasiswakoe dalam Meningkatkan Jumlah Peserta pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang?

Tujuan penelitian ini adalah: Untuk Mengetahui Strategi Pemasaran Produk Asuransi Mahasiswakoe dalam Meningkatkan Jumlah Peserta pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan berupa data primer yaitu obeservasi langsung wawancara pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang. Data sekunder berupa riset kepustakaan (library research) adalah dilakukan mencari data atau informasi riset melalui membaca jurnal ilmiah, buku-buku referensi, dan bahan-bahan publikasi yang tersedia di perpustakaan.

Dari penelitian ini, dapat disimpulkan secara singkat bahwa Tidak Semua Strategi Pemasaran (bauran promosi) digunakan oleh Perusahaan Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang. Strategi Pemasaran yang digunakan Perusahaan Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang dalam memasarkan Produk Asuransi Mahasiswakoe dalam meningkatkan jumlah peserta yaitu menggunakan strategi pemasaran penjualan tatap muka (*personal selling*) dan pemasaran langsung (*direct marketing*) yaitu dengan cara mensosialisasikan produk asuransi mahasiswakoe ke kampus-kampus, ke sekolah-sekolah, atau pun lembaga pendidikan lainnya dengan memperkenalkan atau membuat stand dalam event dilembaga pendidikan mengenai produk asuransi tersebut, biasanya mahasiswa/siswa yang melakukan magang di perusahaan diwajibkan untuk memiliki asuransi karna pihak dari lembaga pendidikan tidak mau mengcover (klaim) jika terjadi resiko-resiko yang tidak terduga.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Jumlah Peserta, Asuransi Mahasiswakoe, PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.



**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	<b>Dekan</b> Fakultas Ekonomi
Hal	: <b>Usulan Munaqasyah</b>	dan Bisnis Islam
	<b>a.n. Nurul Fadilah</b>	<b>UIN SMH Banten</b>
	<b>NIM. 161430096</b>	di –
		Serang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan menganalisis serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudari **Nurul Fadilah, NIM: 161430096** dengan judul Skripsi “**Strategi Pemasaran Produk Asuransi Mahasiswako dalam Meningkatkan Jumlah Peserta**” (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda **1967 Cabang Serang**), diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasyah pada Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera di munaqasyahkan.

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Serang, 16 Juni 2020

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Prof. Dr. H. M. A. Tihami, M.A., M.M.**  
**NIP. 195108151981031004**

**Hendrieta Ferieka, M.Si.**  
**NIP. 198306112006042001**

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

Oleh:

**NURUL FADILAH**  
**NIM. 161430096**

Mengetahui,

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Prof. Dr. H. M. A. Tihami, M.A., M.M.**  
**NIP. 195108151981031004**

**Hendrieta Ferieka, M. Si.**  
**NIP. 198306112006042001**

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 a.n Nurul Fadilah NIM 161430096 yang berjudul **Strategi Pemasaran Produk Asuransi Mahasiswako dalam Meningkatkan Jumlah Peserta” (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)**, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten Pada Tanggal 30 Juni 2020, skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 30 Juni 2020

### Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota

Sekretaris Merangkap Anggota

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

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

Anggota-Anggota

Penguji I,

Penguji II,

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

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

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Prof. Dr. H. M. A. Tihami, M.A., M.M.**  
NIP. 195108151981031004

**Hendrieta Ferieka, M.Si.**  
NIP. 198306112006042001

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah wasyukurillah, Sujud syukur kepada Allah SWT, seiring rahmat dan kasih sayangNya telah memberikan kekuatan, harapan serta kemudahan dalam menyelesaikan karya ini. Karya sederhana ini ku persembahkan untuk kedua orang tuaku yang sangat kukasihi dan kusayangi.

Ayahanda tercinta Agus Salim dan Ibunda tercinta Muslihah Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada ayah dan ibu yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat ku balas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat ayah dan ibu bahagia karna kusadar, selama ini belum bisa berbuat yang lebih.

Tidak lupa juga ucapan terimakasih saya sampaikan kepada Adik ku tercinta Aditya Maulana dan Adik ku tersayang Abyan Akbar Muzzaki.

Keluarga besar Bapak Abdul Saleh dan Bapak Kajan dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Percayalah kalian adalah keluarga terbaikku yang banyak memberikan inspirasi tentang makna kekeluargaan yang sesungguhnya.

Terima Kasih Semuanya.....

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ  
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۲۹

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”*

(QS. An-Nisa: 29)

## **RIWAYAT HIDUP PENULIS**

Penulis bernama Nurul Fadilah, dilahirkan di Tangerang pada hari Minggu tanggal 16 Agustus 1998, Merupakan anak Pertama dari tiga bersaudara, dari pasangan Agus Salim bin Abdul Saleh dengan Muslihah binti Kajan. Bertempat tinggal di Kp. Balekambang, RT/RW:005/002, Ds. Sukadana, Kec. Ciomas, Kab. Serang- Banten.

Jenjang Pendidikan yang telah ditempuh penulis yaitu, di SDN Pasar lulus pada Tahun 2010, melanjutkan ke SMPN 1 Ciomas lulus pada Tahun 2013, kemudian melanjutkan ke SMAN 1 Ciomas lulus pada Tahun 2016, kemudian penulis melanjutkan ke perguruan tinggi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah pada Tahun Akademik 2016/2017.

Selama menjadi mahasiswi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, penulis mengikuti organisasi intra kampus yaitu UKM KOPMA (Koperasi Mahasiswa), sebagai Anggota pada Tahun 2016, kemudian pada Tahun 2017 menjadi Pengurus KOPMA yaitu sebagai Asisten Bendahara Umum, kemudian menjadi Bendahara Umum selama dua periode dari Tahun 2018-2020.

Selama menjadi mahasiswi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Penulis juga mengikuti organisasi Himpunan Mahasiswa Bidikmisi (HMBM), Laboratorium Asuransi Syariah dan organisasi KAMMI (Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia).



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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.

Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul ***“Strategi Pemasaran Produk Asuransi Mahasiswakoel dalam Meningkatkan Jumlah Peserta” (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)***.

Dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dari berbagai pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini 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

motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tulus hati.

3. Bapak Rustamunadi, S.H., M.H., Ketua Jurusan Asuransi Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten 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 Prof. Dr. H. M. A. Tihami, M.A., M.M. selaku Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, motivasi, koreksi, perbaikan di dalam penulisan skripsi ini.
6. Ibu Hendrieta Ferieka, M.Si. selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.
7. Segenap Dosen dan Staf Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Sahabat-sahabat jurusan asuransi syariah angkatan 2016 khususnya kelas C yang telah memberikan motivasi serta ikut andil membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

9. Kepada sahabat-sahabat julidahku, Eva, Silvi, Tarisa, Okta, Ihah, Liza, yang berjuang bersama selama perkuliahan.
10. Kepada sahabat-sahabat Koperasi Mahasiswa (KOPMA), khususnya Teh Mustinah dan Teh Ummi, dan umumnya kepada semua anggota, pengurus, dan alumni KOPMA. Serta semua sahabat rekan curhat yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya hanya kepada Allah penyusun berserah diri dan semoga seluruh amal kebaikan dari semua pihak 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.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Serang, 16 Juni 2020  
Penulis,

**Nurul Fadilah**  
**NIM. 161430096**

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>LEMBAR PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>LEMBAR MOTTO HIDUP .....</b>	<b>vii</b>
<b>LEMBAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	8
C. Fokus Penelitian .....	8
D. Tujuan Penelitian .....	8
E. Manfaat Penelitian .....	9
F. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	10
G. Kerangka Pemikiran.....	16
H. Metodologi Penelitian .....	21
I. Sistematika Pembahasan.....	23

## **BAB II KAJIAN PUSTAKA**

<b>A. Ruang Lingkup Asuransi Syariah .....</b>	<b>26</b>
1. Pengertian Asuransi Syariah. ....	26
2. Jenis-Jenis Asuransi Syariah. ....	31
3. Landasan Hukum Asuransi Syariah. ....	39
4. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah. ....	46
<b>B. Asuransi Mahasiswakoe .....</b>	<b>54</b>
1. Pengertian Asuransi Mahasiswakoe. ....	54
2. Prosedur Pengajuan Klaim. ....	55
3. Risiko Asuransi Mahasiswakoe. ....	57
4. Prosedur Penutupan. ....	58
<b>C. Produk .....</b>	<b>60</b>
1. Pengertian Produk .....	60
<b>D. Strategi Pemasaran .....</b>	<b>64</b>
1. Pengertian Strategi.....	64
2. Pengertian Pemasaran.....	66
3. Pengertian Strategi Pemasaran. ....	77
4. Tujuan Strategi Pemasaran. ....	83
5. Segmentasi Pasar .....	86
6. Pasar Sasaran .....	89
7. Sistem Pemasaran asuransi Syariah.....	93
8. Metode Pemasaran Asuransi Jiwa .....	95

### **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN ASURANSI UMUM BUMIPUTERA MUDA 1967**

<b>A. Sejarah Perusahaan Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 .....</b>	<b>98</b>
<b>B. Visi dan Misi Perusahaan .....</b>	<b>99</b>
<b>C. Jenis Produk PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967.....</b>	<b>100</b>
1. Pengertian Produk .....	100
2. Produk Korporasi Lain.....	104
3. Produk Perorangan.....	105

### **BAB IV STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI MAHASISWAKOE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA**

<b>A. Gambaran Produk Asuransi Mahasiswakoe .....</b>	<b>130</b>
<b>B. Strategi Pemasaran Produk Asuransi Mahasiswakoe Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta.....</b>	<b>133</b>
<b>C. Analisis Strategi Pemasaran .....</b>	<b>135</b>

### **BAB V PENUTUP**

<b>A. Kesimpulan .....</b>	<b>139</b>
<b>B. Saran .....</b>	<b>142</b>

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

