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 penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh seperti ini merupakan hasil perbuatan pelajar plagiarisme atau mencontek karya orang lain Saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar sarjana yang saya terima sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang , 8 November 2020

Siti Hanifah
NIM 171430042

ABSTRAK

Siti Hanifah, NIM : 171430042 , Judul Skripsi : *Analisis* Implementasi. *Strategi Pemasaran Produk Mitra Iqra' Plus Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 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 produk-produk AJS Bumiputera Serangini diharapkan segala keinginan dan kebutuhan masyarakat maupun pelanggan dapat terpenuhi dengan baik dan terorganisir dengan baik pula.

Rumusan Masalah yang dapat diangkat dalam penelitian ini adalah (1)Bagaimana hubungan beban pemasaran dan laba perusahaan.(2) bagaimana Strategi Pemasaran produk Mitra Iqra Plus Pada PT Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera Serang.

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apa produk mitra iqra' plus (dana pendidikan), agar semua masyarakat yang belum mengetahui apa produk mitra iqra' plus ini dapat segera mengerti dan dapat mengikuti menabung untuk mempersiapkan pendidikan anak sekolah. Serta untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan dalam memasarkan produk Mitra Iqra' Plus pada PT. AJS Bumiputera Serang.

Metode yg digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, yaitu penulis menganalisis data berdasarkan informasi-informasi yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan sumber-sumber lain yang terdapat pada PT.Asurasni Jiwa Syariah Bumiputera Serang.

Dari hasil penelitian yang dilakukan menyimpulkan bahwa produk mitra iqro plus ini adalah produk unggulan dan banyak diminati oleh masyarakat serta strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang dengan menggunakan strategi pemasaran jalur pemasaran secara tradisional (melalui agen) yang bertujuan untuk memberikan pelayanan dan kepuasan yang terbaik kepada para nasabah maupun calon nasabah. Dengan demikian, hasil ini mudah-mudahan dapat berguna bagi sistem pengembangan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang khususnya juga sebgai alternatif dalam pemberdayaan ekonomi umat dengan menerapkan strategi pemasaran syariah secara professional.

Kata kunci : Hubungan Beban Pemasaran, strategi pemasaran, Stategi pemasaran, Asuransi Syariah, Produk Mitra Iqra Plus

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jend Sudirman No. 30 Serang 42118 Tlp. 0254-2000323Fax. 0254 -200022

Nomor	: Nota Dinas	Kepada Yth.
Lampiran	: 1 (satu)	**Dekan** Fakultas Ekonomi
Hal	: **Usulan Munaqosah**	Dan Bisnis Islam
	a.n. **Siti Hanifah**	**UIN SMH Banten**
	NIM. 171430042	di –
		Serang

Assalamualaikum wr wb.

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kamu berpendapat bahwa skripsi saudara **Siti Hanifah NIM. 171430042** dengan **Judul Skripsi** ***"Analisis Hubungan Beban Pemasaran dan Laba perusahaan serta Implementasi Strategi Pemasaran Produk Mitra Iqra Plus Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera Serang".***

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian Munaqosah pada jurusan Asuransi Syariah Fakultas ekonomi dan bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten .Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat di munaqosahkan .
Demikian atas perhatian ibu kamu ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum wr wb.

Pembimbing I	**Pembimbing II**
Dr.Wazin, M.Si	**Rustamunadi, S.H. M.H**
NIP.196302251990031005	**NIP.196709241989031001**

PERSETUJUAN

ANALISIS HUBUNGAN BEBAN PEMASARAN DAN LABA PERUSAHAAN SERTA IMPLEMENTASI STATEGI PEMASARAN PRODAK MITRA IQRA PLUS PADA PT.ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA SERANG

Oleh:

SITI HANIFAH
NIM.171430042

Menyetuji,

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr.Wazin, M.Si	**Rustamunadi, S.H. M.H**
NIP.196302251990031005	**NIP.196709241989031001**

Mengetahui

Dekan Fakultas Eknomi dan Bisnis Islam	Ketua Jurusan Asuransi Syariah
Dr. Nihayatul Masykuroh,M.SI	**Rustamunadi,S.H M.H**
NIP.196402121991032003	**NIP.196709241989031001**

PENGESAHAN

Skripsi a.n. Siti Hanifah , NIM.171430042 dengan judul Skripsi " ***Analisis Hubungan Beban Pemasaran dan Laba Perusahaan serta Implementasi Strategi Pemasaran Produk Mitra Iqra Plus Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang ".*** Telah dujikan dalam siding munaqasah universitas islam negeri sultan maulana hasanyddin bantan pada tanggal 13 November 2020.

Skripsi ini tela diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E) Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Asurani Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten

Ketua Merangkap Anggota	Sekertaris Merangkap Anggota
Dr. Hj. Nihayatul Musykuroh, M.Si	**Muhammad Fadli Azim, M.Si**
NIP.196402121991032003	**NIP.198703312019031010**

Anggota

Penguji I,	Penguji II,
Hendrieta Ferieka, M.Si	**Mochammad Indrajit Roy.M.M**
NIP.19836112006042001	**NIP.198011292015031001**

Pembimbing I	**Pembimbing II**
Dr.Wazin, M.Si	**Rustamunadi, S.H. M.H**
NIP.196302251990031005	**NIP.196709241989031001**

PERSEMBAHAN

Penulis mempersembahkan skripsi ini
untuk kedua orangtua,
Ayahanda Toni
Dan Ibunda Tercinta Icun yang telah mendidik
serta selalu mencurahkan
rasa kasih sayannya hingga saat ini,
pengorbanan keduanya
tak sanggup untuk dibalas dengan apapaun
hanya dengan doa yang dapat
disanjungkan
Ampunilah dosa dosa mereka
Berilah kasih sayang pada mereka
Sebagimana mereka telah mengasihisayangi
Diriku di waktu kecil….Amiin.

MOTTO

.....وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا.....

Artinya:....*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....*

(QS. Al Baqarah (2) : 275)

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Siti Hanifah lahir di Pandeglang anak ke-2 dari 4 bersaudara dari orang tua bernama ayah Toni dan ibu Icun. Beralamat di Kp.Baru Rt/Rw 05/02 Desa Karyautama, Kecamatan Cikedal, Kabupaten Pandeglang.

Pendidikan yang telah ditempuh SDN karya utama 2 (Kp.Tegalega Kecamatan Cikedal Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten) lulus Tahun 2010 , SMP Negeri 1 Cikedal (Kp.Jerenong kecamatan Cikedal Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten) lulus Tahun 2013 dan SMA Mathla'ul Anwar Pusat Menes (Menes Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten) lulus Tahun 2016, kemudian melanjutkan studi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb

Ungkapkan puji dan syukur ke hadirat Allah SWT, atas karunia dan rahmatnya bagi kita kaum muslimin masih diberikan nikmat sehat wal'afiat. Shalawat serta salam tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang merupakan suri teladan bagi umat Islam hingga akhir zaman.

Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah subhanahu wa ta'ala dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ***"Analisis Hubungan Beban Pemasaran dan Laba perusahaan serta Implementasi Strategi Pemasaran Produk Mitra Iqro Plus Pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 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.Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Rustamunadi, S.H, M.H Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

4. Bapak Dr.Wazin,M.SI., selaku Pembimbing I dan Bapak Rustammunadi,S.H,M.H Selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan arahan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Dr. H. Ade Jaya Sutisna,S.H.,M.M. sebagai Kepala Cabang Bumiputera Serang yang telah membantu memberikan informasi dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
6. 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.
7. 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 titik semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya .

Wassalam'ualaikum.wr.wb

Serang, 09 November 2020

Siti Hanifah
NIM.17143004

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI i
ABSTRAK ii
NOTA DINAS iii
HALAMAN PERSETUJUAN iv
LEMBAR PENGESAHAN SIDANG MUNAQOSYAH v
HALAMAN PERSEMBAHAN vi
LEMBAR MOTTO vii
LEMBAR RIWAYAT HIDUP..... viii
KATA PENGANTAR ix
DAFTAR ISI xi
DAFTAR TABEL.....
DAFTAR GAMBAR .....
BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Perumusan Masalah 8
C. Fokus Penelitian..... 9
D. Tujuan Penelitian 9
E. Manfaat Penelitian 9
F. Penelitian Terdahulu 11
G. Kerangka Pemikiran 16
H. Metode Penelitian 17
I. Sistematika Pembahasan..... 19

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Strategi Pemasaran 21

1. Pengertian Strategi 21
2. Pengertian Pemasaran 22
3. Pemasaran menurut Perspektif Syariah 24
4. Prinsip prinsip pemasaran Syariah 25
5. Pengertian Strategi Pemasaran 26

B. Asuransi Syariah 32

1. Pengertian Asuransi Syariah 32
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah 34
3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah 41
4. Manfaat Asuransi Syariah 46
5. Produk Mitra Iqra Plus 47

BAB III ANALISIS IMPLEMENTASI STRAREGI PEMASARAN PRODAK MITRA IQRA PLUS PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA SERANG

A. Gambaran Umum Penelitian 49

B. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Serang 52

C. Deskripsi Jabatan 53

D. Visi dan Misi 54

E. Produk Perusahaan 54

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hubungan Pemasaran dan Laba perusahaan Asuransi Syariah. 60

B. Strategi pemasaran Produk Mitra Iqro Plus Pada PT Asuransi Jiwa Syariah BumiPutera Serang 63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 82

B. Saran 84

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN