

## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar 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 di kemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencotek 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, 31 Agustus 2020

**Ikoh Fariqoh**  
NIM 171430089

## **ABSTRAK**

Nama : Ikoh Fariqoh, NIM :171430089, Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada Produk Asuransi Mobilkoe (Studi Pada PT. Bumida Syariah Cabang Serang).

Strategi pemasaran pada dasarnya memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, positioning, elemen bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran. Dalam peranan strategisnya, pemasaran mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungan dalam rangka mencari pemecahan atas masalah yang terjadi.

Berdasarkan latar belakang diatas, perumusan masalah penelitian ini adalah : 1) bagaimana strategi pemasaran agen yang di terapkan oleh PT. Bumida Syariah Cabang Serang dalam memasarkan produk asuransi mobilkoe? 2) bagaimana perkembangan jumlah peserta pada produk asuransi mobilkoe? 3) bagaimana pandangan teori asuransi mengenai standard operating procedure (SOP)?

Tujuan penelitian ini yaitu : 1) untuk mengetahui strategi pemasaran agen yang di terapkan dalam memasarkan produk asuransi mobilkoe, 2) untuk mengetahui perkembangan jumlah peserta pada produk asuransi mobilkoe. 3) untuk mengetahui pandangan teori asuransi mengenai standard operating procedure.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu dengan menggambarkan hasil pengamatan dan wawancara secara langsung dan melakukan penganalisaan, serta membuat sebuah kesimpulan berdasarkan hasil pembahasan dengan mengembangkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti yang di uraikan dalam kata-kata.

Dapat disimpulkan bahwa yang pertama strategi pemasaran agen ang di terapkan oleh Bumida Syariah Cabang Serang dalam memasarkan produk asuransi mobilkoe yaitu dengan menggunakan agen/mitra kerja serta menggunakan media online dan offline. Kedua, perkembangan jumlah peserta pada produk asuransi mobilkoe mengalami kenaikan disetiap tahunnya, walaupun hanya sedikit.

**Kata Kunci : Strategi Pemasaran Agen, Target, Produk Asuransi Mobilkoe**



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

---

Nomor	: Nota Dinas	Kepada Yth.
Lampiran	: 1 (satu) eksemplar	<b>Dekan</b> Fakultas Ekonomi dan
Hal	: <b>Usulan Munaqasyah</b>	Bisnis Islam
	<b>a.n. Ikoh Fariqoh</b>	<b>UIN SMH Banten</b>
	<b>NIM. 161430060</b>	di- Serang

**Assalamualaikum Wr. Wb**

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Ikoh Fariqoh, NIM ; 171430089 dengan Judul Skripsi “**Strategi Pemasaran Agen Dalam Mencapai Target Penjualan Pada Produk Asuransi Mobilko (Studi Pada PT. Bumida Syariah Cabang Serang)**”. Diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasyah pada jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Suktan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera di munaqasyahkan.

Demikian atas segala perhatian Bapak dan Ibu, kami mengucapkan terimakasih.

**Wassalamualaikum Wr. Wb**

Serang, 12 November 2020

Pembimbing I

**Dr. Itang, M. Ag.**

NIP. 19710804 199803 1 001

Pembimbing II

**Hj. Mukhlisatul Jannah, M.M., M.Ak**

NIP. 19740822 200501 2 003

**PERSETUJUAN**

**STRATEGI PEMASARAN AGEN DALAM MENCAPAI**

**TARGET PENJUALAN PADA PRODUK ASURANSI**

**MOBILKOE**

**(Studi pada PT. Bumida Syariah Cabang Serang)**

Oleh :

**Ikoh Fariqoh**  
**NIM. 171430089**

Menyetujui,

Pembimbing I



**Dr. Itang, M. Ag.**  
NIP. 19710804 199803 1 001

Pembimbing II



**Hj. Mukhlisatul Jannah, M.M., M.Ak**  
NIP. 19740822 200501 2 003

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam

**Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M. SI**  
NIP. 19640212 199103 2 003

Ketua Jurusan  
Asuransi Syariah

**Rustamunadi, S. H., M.H.**  
NIP. 19670924 198903 1 001

## PENGESAHAN

Skripsi a.n Icoh Fariqoh, NIM : 171430089 yang berjudul **“Strategi Pemasaran Agen dalam Mencapai Target Jumlah Peserta Pada Produk Asuransi Mobilkoe” (Studi Kasus Pada PT. Bumida Syariah Cabang Serang Tahun 2014-2019)**, telah diujikan dalam sidang munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 17 Desember 2020.

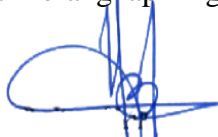
Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasauddin Banten.

Serang, 17 Desember 2020

### Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota

Sekretaris Merangkap Anggota



**Dr. Itang, M. Ag.**

NIP. 19710804 199803 1 001

**Muhamad Fadli Azim, M.Si.**

NIP. 19870331 201903 1 010

Anggota-Anggota,

Penguji I,

Penguji II

**Dr. Budi Sudrajat, MA**

NIP. 19740307 200212 1 004

Pembimbing I



**Dr. Itang, M. Ag.**

NIP. 19710804 199803 1 001

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

NIP. 19670924 198903 1 001

Pembimbing II



**Hj. Mukhlisotul Jannah, M.M., M.Ak**

NIP. 19740822 200501 2 003

## **PERSEMBAHAN**

*Penulis mempersembahkan skripsi ini untuk orang tua,  
ibunda Hj. Ayanah yang tercinta dan para kakak-kakak yang  
tersayang yang telah mendidik serta selalu mencurahkan  
rasa kasih sayang nya hingga saat ini.*

*Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat kalian  
bahagia.*

*Jazakumullah khoiron katsiron.*

## MOTTO

الْحَقُّ مِنْ رَبِّكَ فَلَا تَكُونَ مِمَّنْ مُّتَرِّينَ

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

*(Q.S Al-Baqarah : 147)*

## **RIWAYAT HIDUP PENULIS**

Penulis bernama Ikoh Fariqoh, lahir di Serang 22 Juni 1999, anak ke delapan dari delapan bersaudara.

Pendidikan formal yang telah di tempuh penulis adalah sebagai berikut :

1. SDN PESISIR lulus pada tahun 2011
2. MTS AL-ITTIHAD PEDALEMAN lulus pada tahun 2014
3. MA AL-ITTIHAD PEDALEMAN lulus pada tahun 2017
4. Kemudian melanjutkan studi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Jurusan Asuransi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Ungkapan puji dan syukur kehadirat ALLAH SWT, atas karunia dan rahmat-nya bagi kita kaum muslim yang masih diberikn ni'mat sehat wal'afiat. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi 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 Mobilkoe”**.

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

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin banten.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M.SI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sultan Maulana Hasanuddin Banten

3. Bapak Rustamunadi, S.H, M.H., selaku Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Dr.Itang, M.Ag selaku pembimbing I dan ibu Hj. Mukhlisotul Jannah, M.M, M.Ak., selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran.
5. Bapak DR, Budi Sudrajat, M.A selaku penguji I dan bapak Ruatamunadi, S.H, M.H, selaku penguji II, yang telah memberikan bimbingan, arahan, saran dan nilai.
6. Bapak /ibu seluruh Dosen, staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah membantu baik secara langsung ataupun tidak langsung dalam proses penyusunan skripsi ini.
7. Kepada guru dan teman-teman pesantren Al-Qur'an At-Thabraniyyah Benggala yang telah memberikan dukungan atas selesainya skripsi ini.
8. Kepada rekan-rekan Bolu Susu yang selalu memberikan support dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Dan kepada Aan Irfan, saya ucapkan terima kasih atas support dan doanya selama penyusunan skripsi ini.

Mengingat penulis masih dalam tahap belajar maka untuk ini penulis memohon maaf jika dalam penulisan skripsi

ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis sangat membutuhkan saran dan kritik yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

*Wassalamualaikum Wr.Wb*

Serang, 1 November 2020

Penulis

**IKOH FARIOOH**  
NIM 171430089

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....</b>	<b>i</b>
<b>ASBSTRAK.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERSETUJUAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO.....</b>	<b>vii</b>
<b>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. Identifikasi Masalah.....	9
C. Perumusan Masalah.....	10
D. Fokus Penelitian.....	10
E. Tujuan Penelitian .....	11
F. Manfaat Penelitian .....	12
G. Kerangka Pemikiran .....	13
H. Penelitian Terdahulu yang Relevan .....	16
I. Metodologi Penelitian.....	19
J. Sistematika Penulisan .....	22
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Asuransi Kendaraan Mobil.....	24
1. Pengertian Asuransi Kendaraan Mobil.....	24

2.	Pertanggungjawaban Dasar Asuransi Kendaraan Mobil yang dijamin Perusahaan Asuransi .....	25
3.	Jenis Penyebab Kendaraan yang dijamin Pihak Asuransi .....	26
4.	Resiko Kerusakan Kendaraan yang Tidak dijamin Pihak Asuransi .....	27
B.	Produk .....	29
1.	Pengertian Produk.....	29
2.	Tingkatan Produk dan Jasa .....	29
3.	Strategi Produk .....	31
C.	Strategi Pemasaran.....	32
1.	Definisi Pemasaran .....	32
2.	Bauran Pemasaran .....	3
3.	Meancang Strategi Pemasaran .....	23
D.	Agensi Asuransi .....	24
1.	Konsep Agensi Asuransi .....	24
2.	Pengertian Agensi.....	25
E.	Target Penjualan .....	28
1.	Target Penjualan dalam Jumlah Barang .....	28
2.	Target Presentase Distribusi dari Masing-masing Produk ke Outlet .....	28
3.	Target Promosi .....	29

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Perusahaan .....	61
B. Metode Penelitian .....	66
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	67
D. Jenis Penelitian dan Sumber Data.....	67
E. Sumber Data .....	69
F. Teknik Pengumpulan Data dan Pengolahan Data .....	70

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Strategi Pemasaran Agen dalam Mencapai Target Jumlah Peserta Pada Produk Asuransi Mobilkoe .....	75
B. Gambaran Produk Asuransi Mobilkoe .....	92
C. Perkembangan Jumlah Premi dan Jumlah Peserta Produk Asuransi Mobilkoe di PT. Bumida Syariah.....	97

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	104
B. Saran .....	106

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**