

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 tulis 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, 04 November 2020

AULIA BAKHTIAR SASAAH
NIM. 151600102

ABSTRAK

Nama :**AULIA BAKHTIAR SASAAH**, NIM: **151600102**, Judul Skripsi:**ANALISIS PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA ASURANSI SYARIAH**

Perjanjian asuransi berkaitan dengan usaha manusia untuk mengatasi resiko yang di hadapi dalam menjalani kehidupannya. Oleh sebab itu, dengan tepat dikatakan oleh Sri Redjeki Hartono, bahwa asuransi merupakan salah satu dari buah peradaban manusia dan merupakan suatu hasil evaluasi kebutuhan manusia yang sangat hakiki, yaitu kebutuhan akan rasa aman dan terlindung, terhadap kemungkinan menderita kerugian

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka masalah yang ingin dikaji penulis sebagai berikut : 1. Bagaimana konsep penerapan strategi pemasaran direct selling dalam meningkatkan jumlah peserta asuransi syariah pada PT Takaful Keluarga Kantor Serang, Banten?

2. Bagaimana implementasi penerapan stratego direct selling?

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan melakukan teknik pengambilan data dan wawancara dan observasi langsung. Keabsahan data melakukan teknik triangulasi. Dalam penelitian ini yaitu dengan mereduksi data, menyajikan data, dan mengambil kesimpulan dari data yang diperoleh. Pemasaran melalui direct selling yang baik oleh tenaga penjual yag representative yaitu melakukan komunikasi yang baik dengan calon peserta, melibatkan interaksi personal langsung antara calon peserta dan agen asuransi. Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian penelitian deskriptif kualitatif. Pada penelitian ini menggunakan dua jenis informan, teknik pengumpulan data yaitu observasi landing secara mendalam serta wawancara lansung. Hasil pembahasan promosi dilakukan agar mudah seorang agen asuransi melakukan penyajian produk, kecepatan promotion, seberapa cepat agar dipahami oleh calon peserta. Pada pemasaran melalui direct selling ini menyimpulkan bahwa, strategi yang dilakukan adalah strategi pemasaran langsung dengan cara komunikasi personal dengan agen asuransi dan calon peserta, sehingga agen mampu mengadaptasi terhadap keadaan yang ada didalam perusahaan agar sesuai dengan kebutuhan calon peserta.

Kata kunci: *Strategi, pemasaran direct selling, peserta asuransi*



**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	Kepada Yth.
Dinas		Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Lampiran	: Skripsi	UIN SMH Banten
Perihal	: Usulan	Di-
Ujian Skripsi		Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan menganalisis serta mengadakan koreksi seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara Aulia Bakhtiar Sasaah, NIM: 151600102 yang berjudul **ANALISIS PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA ASURANSI SYARIAH** telah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Demikian, atas segala perhatian Bapak/Ibu, kami ucapkanterimakasih.

Wassalamu'alaikumWr.Wb.

Serang, 09 Mei 2019

Pembimbing I,

Pembimbing II,

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

Dr. Dedi Sunardi, M.H
NIP.197408222005012003

PERSETUJUAN
ANALISIS PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN
DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PESERTA ASURANSI SYARIAH

Oleh:

AULIA BAKHTIAR SASAAH
NIM. 151600102

Pembimbing I

Pembimbing II

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

Dr. Dedi Sunardi, M.H.
NIP.197408222005012003

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 a.n. **AULIA BAKHTIAR SASAAH**, NIM: **151600102** yang berjudul **ANALISIS PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA ASURANSI SYARIAH** telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, pada tanggal Januari 2021

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

Serang, Januari 2021

Sidang Munaqosyah

Ketua Merangkap Anggota I,

Sekretaris Merangkap Anggota II,

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

Ikin Ainul Yakin, M.E.
NIDN. 2021079002

Anggota:

Penguji I,

Penguji II,

Dr. Wazin, M.Si
NIP. 196302251990031005

Ikin Ainul Yakin, M.E.
NIDN. 2021079002

Pembimbing I

Pembimbing II

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

Dr. Dedi Sunardi, M.H
NIP.197408222005012003

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk keluarga dan kedua orang tua saya yaitu Ayahanda tercinta DRS Abu Sujati dan Ibunda tercinta Khamsinah, sebagai ungkapan rasa cinta kasih sayang yang tulus dan terimakasih juga atas motivasi dan do'anya selama masih ada di dunia ini yang tak terhingga dan semoga skripsi ini menjadi kebanggaan untuk keduanya dan keluarga

Terimakasih juga untuk kakak dan teman-teman yang sudah memberikan banyak support dan membantuku dalam menyelesaikan skripsi ini.

MOTTO

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"Dan Allah menghalalkan jual beli
dan mengharamkan riba."

(QS. Al-Baqarah [2]; 275)

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Penulis bernama lengkap Aulia Bakhtiar Sasaah, dilahirkan di Serang pada tanggal 22 April 1998, merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara berasal dari pasangan Bapak DRS Abu Sujati dan Ibu Khamsinah, S.Pd Jenjang pendidikan formal yang penulis tempuh adalah SDN PAMANUK 2 lulus pada tahun 2009, SMPN 1 CARENANG lulus pada tahun 2012, setelah itu melanjutkan ke SMAN 1 CARENANG lulus tahun 2015, kemudian melanjutkan kuliah di IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada Jurusan Asuransi Syariah tahun 2015, dan berubah status menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tahun 2015.

KATA PENGANTAR

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.

Dalam penulisan skripsi yang berjudul **ANALISIS PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA ASURANSI SYARIAH**, merupakan tugas akhir yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak 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 motivasinya dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tulus hati.

3. Bapak Rustamunadi, S.H.,M.H. Ketua Jurusan Asuransi Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten sekaligus Dosen Pembimbing Akademik 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 Rustamunadi, S.H.,M.H. Pembimbing I dan Bapak Dedi Sunardi M.H. Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, motivasi, koreksi, perbaikan di dalam penulisan skripsi ini.
6. Segenap Dosen dan Staff Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Bani Salamah Staf Cabang P.T Takaful keluarga kantor Serang yang telah memberikan kesempatan penulis untuk melakukan penelitian.
8. Teman-teman dan orang-orang terdekat yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu, memberikan dukungan, dan ikhlas mendoakan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
9. Keluarga Besar Asuransi Syariah yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini. Atas segala bantuan yang telah

diberikan, penulis berharap semoga Allah SWT membalasnya dengan pahala yang berlimpah. Aamiin. Akhirnya dengan kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat konstruktif dari semua pihak guna perbaikan skripsi ini.

10. Tidak lupa juga ucapan terimakasih saya sampaikan kepada Fathi Amrulloh S.E, Nurjannah S.E, Taufik kurohman S.E, Muhammad Ikshan S.E, Wahyu Maulid, Eva Sofyanah, S.E, Ghina Rahayu,S.E, Ghina Raudatul S.E, serta teman-teman dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.
11. Dan tidak lupa untuk seseorang yang selalu memotivasi saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini yang bernama Legita Sri Maulida Handayani, A.Md. Kep yang selalu memberikan kasih sayangnya yang tulus untuk saya.

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

Serang, 09 Mei 2020

Penulis,

Aulia Bakhtiar Sasaah
NIM.151600102

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS	iii
LEMBAR PERSETUJUAN MUNAQOSHAH	iv
PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Identifikasi Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Metode Penelitian.....	6
F. Manfaat Penelitian.....	8
G. Penelitian Terdahulu	10
H. Kerangka Pemikiran.....	14
I. Sistematika Penulisan.....	17
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Ruang Lingkup Asuransi Syariah	20
B. Strategi Pemasaran	36
C. Pemasaran Asuransi Syariah	47
D. Direct Selling.....	51

E. Bentuk Pemasaran Langsung yang Umum Dilakukan.....	53
F. Manfaat dan Tujuan Pemasaran Langsung.....	54

BAB III GAMBARAN DAN OBJEK PERUSAHAAN PT.

TAKAFUL KELUARGA

A. Profil Perusahaan.....	58
B. Sejarah Perusahaan.....	59
C. Visidan Misi Perusahaan.....	61
D. Struktur Organisasi.....	62
E. Analisis SWOT PT.Takaful Keluarga.....	63
F. Standar Oprasional Prosedur PT.Takaful keluarga..	73

BAB IV ANALISA PENERAPAN STRATEGI

PEMASARAN DIRECT SELLING DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA PT.TAKAFUL KELUARGA KANTOR KOTA SERANG BANTEN

A. Konsep penerapaaan strategi pemasaran direct selling dalam meningkatkan jumlah peserta asuransi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga kantor serang	75
B. Implemetasi strategi <i>direct selling</i>	83

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	88
B. Saran.....	89

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN