

## **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 ke sarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 23 Juni 2020

**RATU SALUHAH**  
**NIM. 151600103**

## ABSTRAK

**Nama: Ratu Saluhah, Nim: 151600103,** Judul Skripsi: Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Jumlah Peserta Pemegang Polis Produk Dana Haji Pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Kota Tangerang

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, dimana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar.

Rumusan masalah dalam yang dapat diangkat dalam penelitian ini adalah (1) bagaimana strategi pemasaran produk dana haji yang dilakukan PT. Sun Life Financial Syariah tangerang, (2) bagaimana analisis SWOT yang mempengaruhi strategi pemasaran berdasarkan faktor-faktor internal dan eksternal pada PT. Sun Life Financial Syariah dalam memasarkan produk.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif metode ini merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data dari wawancara langsung berupa kata-kata tertulis atau lisan dari pihak-pihak yang bersangkutan kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT.

Dari hasil penelitian, strategi pemasaran produk dana haji yang dilakukan di PT. Sun Life Financial syariah Cabang Kota Tangerang yaitu strategi pemasaran melalui agen, dan startegi pemasaran melalui pemegang polis dana haji. Adapun hasil analisis SWOT yaitu strategi yang diterapkan adalah strategi evaluasi faktor internal (matrix IFE), evaluasi faktor eksternal (matrix EFE), dan matrix internal-eksternal (matrix IE)

**Kata kunci:** *Pemasaran, Strategi Pemasaran, Produk*



**STRATEGI PEMASARAN SEBAGAI UPAYA  
MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA PEMEGANG POLIS  
PRODUK DANA HAJI (STUDI PADA PT. SUN LIFE  
FINANCIAL SYARIAH CABANG KOTA TANGERANG)**

Oleh:

**RATU SALUHAH**  
**NIM. 151600103**

Pembimbing I



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

Pembimbing II



**Aan Ansori, M.Kom.**  
**NIP. 197310152007011027**

Mengetahui,

Dekan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam



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

Ketua Jurusan  
Asuransi Syariah



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

## PENGESAHAN

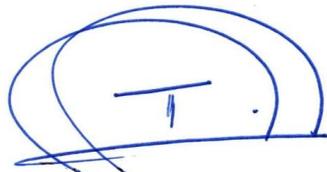
Skripsi a.n.**Ratu Saluhah**, NIM: **151600103** yang berjudul **Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Jumlah Peserta Pemegang Polis Produk Dana Haji (Studi pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Kota Tangerang)** telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, pada tanggal 08 November 2019

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, 23 Juni 2020

### Sidang Munaqosyah

Ketua Merangkap Anggota I,



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

Sekretaris Merangkap Anggota II,



**Maman Rohman, M.E**  
NIP. 197712282005011005

Anggota:

Penguji I,



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

Penguji II,



**Dedi Sunardi, M.H**  
NIP. 19800926 200901 1 001

Pembimbing I



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

Pembimbing II



**Aan Ansori, M.Kom.**  
NIP. 197310152007011027

## PERSEMBAHAN

*Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, kupersembahkan karya tulis ini untuk orang-orang yang kusayangi:*

*Kedua orang tuaku Ibunda **Ratu Julaihah** dan ayahanda **Tubagus Maimun** yang selalu memberikan motivasi, nasihat, dukungan, semangat dan yang terpenting yang selalu memberikan do'anya sehingga pada waktu ini saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Mudah-mudahan Allah Swt selalu memberikan keberkahan dan kesehatan dalam kehidupan mereka berdua.*

*Saudara-saudaraku yang selalu memberikan dukungan, semangat dan selalu mengisi hari-hariku dengan canda tawa dan kasih sayangnya.*

*Dan tak lupa pula sahabat seperjuangan skripsiku **Sulamyati, Nia daniati, Nisa wiganda** kuucapkan terima kasih yang telah memberikan semangat dikala rasa males melanda dan dukungan yang tak pernah henti serta canda tawa yang sangat mengesankan selama masa perkuliahan ini, susah senang dirasakan bersama dan sahabat-sahabat seperjuanganku yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu. Terima kasih buat kalian semua.*

## MOTTO

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا  
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Maka bertebarlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia allah dan ingatlah  
allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”

(QS. Al-Jumu'ah : 10)

## **RIWAYAT HIDUP PENULIS**

Penulis bernama lengkap Ratu Saluhah, dilahirkan di Serang pada tanggal 17 April 1995, merupakan anak ketujuh dari tujuh bersaudara berasal dari pasangan Bapak Tubagus Maimun dan Ibu Ratu Julaihah, alamat Kampung Kasunyatan Desa Kasunyatan Kecamatan Kasemen Kabupaten Serang Provinsi Banten.

Jenjang pendidikan formal yang penulis tempuh adalah SDN Kasunyatan kecamatan Kasemen Kabupaten Serang Provinsi Banten lulus pada tahun 2008, SMPN 5 Kota Serang lulus pada tahun 2011, setelah itu melanjutkan ke SMAN 4 Kota Serang lulus tahun 2014, 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 2016.

## 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 **Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Jumlah Peserta Pemegang Polis Produk Dana Haji (Studi pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Kota Tangerang)**

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.
1. 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.
2. 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.

3. Bapak Hanafi, M.Pd., M.A. Sekretaris Jurusan Asuransi Syariah yang telah memberikan nasehat, pengarahan, motivasi, koreksi, dan meluangkan waktunya dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Prof. Dr. H.MA. Tihami. M.A., M.M Pembimbing I dan Bapak Aan Ansori, M.Kom. sebagai Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, motivasi, koreksi, perbaikan di dalam penulisan skripsi ini..
5. Segenap Dosen dan Staff Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Kepala Cabang, Karyawan dan Agen PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Kota Tangerang, yang telah banyak memberikan ilmu kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Teruntuk sahabat-sahabatku, Sulamyati, Eva Sopyanah, Amalia Nurul Hidayah, Khorunnisa, Nia Daniati kuucapkan terimakasih telah membantuku untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh teman-teman seperjuangan Asuransi Syariah A, yang saling memberikan do'a, motivasi, semangat untuk meraih cita-cita.
9. Teruntuk saudaraku dan sahabatku seperjuangan skripsi Sulamyati, Khoirunnisa, Nia Daniati kuucapkan terimakasih yang telah memberikan semangat dan teruntuk mas anton terimakasih telah membantuku dan menemaniku untuk menyelesaikan skripsi ini.

Atas segala bantuan yang telah diberikan, penulis berharap semoga Allah SWT membalasnya dengan pahala yang berlimpah. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan baik dari segi isi maupun metodologi penulisannya. Penulis berharap kiranya skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya.

Serang, 23 Juni 2020

**Ratu Saluhah**

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	i
<b>ABSTRAK</b> .....	ii
<b>NOTA DINAS</b> .....	iii
<b>LEMBAR PERSETUJUAN MUNAQSAH</b> .....	iv
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	v
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>MOTTO</b> .....	vii
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	viii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Pembatasan Masalah .....	7
D. Tujuan Penelitian .....	8
E. Manfaat Penelitian .....	8
F. Kerangka Pemikiran.....	9
G. Metodologi Penelitian .....	11
H. Sistematika Penulisan.....	12
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Teori Asuransi syariah .....	14
1. Pengertian Asuransi Syariah .....	14
2. Pengertian Asuransi Jiwa Syariah.....	19

3. Prinsip Dasar Asuransi Syariah.....	24
4. Jenis-jenis Asuransi Syariah .....	35
B. Strategi Pemasaran .....	33
1. Pengertian Strategi .....	33
2. Pengertian Pemasaran .....	36
3. Strategi Pemasaran.....	37
4. Segmentasi Pasar.....	38
5. Bauran Pemasaran.....	39

**BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN ASURANSI  
SYARIAH PT.SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH CABANG  
KOTA TANGERANG**

A. Sejarah Perusahaan.....	44
B. Visi, Misi dan Nilai Perusahaan.....	47
C. Konsep SunLife Syariah .....	48
D. Produk-Produk PT.SunLife Financial Syariah.....	49
E. Kekuatan Keuangan SunLife Financial Syariah .....	51
F. Struktur Organisasi.....	52
G. Kegiatan PT. Sun Life Financial Syariah.....	55
H. Penghimpunan Dana .....	55
I. Penyaluran Dana .....	56
J. Tata Kelola Perusahaan yang Baik Bagi Perusahaan Asuransi PT.SunLife Financial Syariah .....	57

## **BAB IV STRATEGI PEMASARAN SEBAGAI UPAYA**

### **MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA PEMEGANG POLIS**

#### **PRODUK DANA HAJI**

- A. Strategi Pemasaran PT. Sun Life Financial Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Produk Dana Haji..... 59
- B. Analisis SWOT Strategi Pemasaran Berdasarkan Faktor-Faktor Internal dan Eksternal pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Kota Tangerang Dalam Memasarkan Produk Dana Haji..... 62
- C. Analisis SWOT Strategi Pemasaran Internal dan Eksternal pada PT. Sun Life Financial Syariah Dalam Memasarkan Produk Dana Haji..... 65

## **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan ..... 74
- B. Saran..... 75

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**