

**STRATEGI PEMASARAN ONLINE PT. ASURANSI JIWA SYARIAH  
BUMIPUTERA CABANG KEDIRI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH  
PESERTA PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



OLEH

MOHAMAD DEDDY KURNIAWAN

NIM. 9.314.014.17

**PRODI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI  
2023**

**NOTA DINAS**

Kediri, 05 Desember 2022

Lampiran : 3 (tiga) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada  
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Di Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo  
Kediri  
Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : MOHAMAD DEDDY KURNIAWAN  
NIM : 9.314.014.17  
Judul : **STRATEGI PEMASARAN ONLINE PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG KEDIRI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I



**Achmad Munif, SE, MM**  
NIP. 196910252003121001

Pembimbing II



**Ulin Ni'mah Rodliya U, S.Pd.I., M. Pd**  
NIDN. 2007048203

**NOTA PEMBIMBING**

Kediri, 05 Desember 2022

Lampiran : 3 (tiga) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada  
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Di Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo  
Kediri  
Assalamualaikum Wr. Wb

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : MOHAMAD DEDDY KURNIAWAN  
NIM : 9.314.014.17  
Judul : **STRATEGI PEMASARAN ONLINE PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG KEDIRI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya. Sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 10 Januari 2023 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I



**Achmad Munif, SE, MM**  
**NIP. 196910252003121001**

Pembimbing II



**Ulin Ni'mah Rodliya U, S.Pd.I., M. Pd**  
**NIDN. 2007048203**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN ONLINE PT. ASURANSI JIWA SYARIAH  
BUMIPUTERA CABANG KEDIRI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH  
PESERTA PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH**

MOHAMAD DEDDY KURNIAWAN

9.314.014.17

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)  
Kediri pada tanggal 10 Januari 2023

Tim Penguji

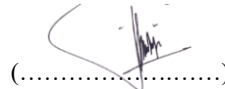
1. Penguji Utama

**Moch. Zainuddin, M.EI**  
NIDN. 2130108301

()

2. Penguji I

**Achmad Munif, SE, MM**  
NIP. 196910252003121001

()

3. Penguji II

**Ulin Ni'mah Rodliya U, S.Pd.I., M.Pd.**  
NIDN. 2007048203

()

Kediri, 10 Januari 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



**Dr. H. Imam Annas Muslih, M. HI**  
NIP. 197501011978031002

**MOTTO**

“Sebaik-baik pekerjaan adalah seorang pekerja yang berbuat sebaik-baiknya.”

(HR. Ahmad)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT atas karunia, nikmat, dan keindahan yang diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ibuku tecinta, Ibu Ulfa dan Ayahku M. Adhim yang telah memberikan dukungan moril dan materiil, serta doa-doa yang tak pernah putus sepanjang masa. Wujud terimakasih dan doa yang tak dapat kuungkapkan dengan kata-kata.
2. Yang terhormat Dosen Pembimbing I, Bapak Achmad Munif, SE, MM. Yang telah melimpahkan ilmu, meluangkan waktu, membimbing, dan memberi nasihat serta masukan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Yang terhormat Dosen Pembimbing II, Ibu Ulin Ni'mah Rodliya U, S.Pd.I., M.Pd, yang telah melimpahkan ilmu, meluangkan waktu, membimbing, dan memberi nasihat serta masukan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Untuk teman-temanku seperjuangan yang sedikit banyak telah memberikan dukungan dan semangat dalam upaya menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Untuk almamaterku tercinta Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
6. *Last but not least, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting, and I wanna thank me for just being me at all times.*

## ABSTRAK

MOHAMAD DEDDY KURNIAWAN, Dosen Pembimbing Achmad Munif, SE., MM dan Ulin Ni'mah Rodliya U, S.Pd.I., M.Pd.: "Starategi Pemasaran Online PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Ditinjau Dari Perspektif Marketing Syariah". Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Perbankan Syariah, IAIN Kediri 2023.

Kata Kunci: Pemasaran Online, Marketing Syariah, dan Strategi

Strategi Pemasaran Online merupakan pemasaran melalui sistem internet yang menghubungkan antara konsumen dengan penjual melalui media elektronik. Guna meningkatkan jumlah peserta pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri ini, maka digunakanlah strategi pemasaran online. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri mengandalkan pemasaran online ini sebagai salah satu cara dalam meningkatkan jumlah peserta pada perusahaan, karena pemasaran online memiliki berbagai kelebihan yang tidak dimiliki oleh strategi pemasaran dalam bentuk lain. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran online PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri dalam meningkatkan peserta dan untuk mengetahui strategi pemasaran online PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri dalam meningkatkan jumlah peserta ditinjau dari perspektif marketing syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan yakni penyajian data, reduksi data, dan penarikan kesimpulan. Pengecekan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi dan kehadiran peneliti di lapangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri mulai melakukan pemasaran secara online pada tahun 2017. Media yang digunakan dalam menerapkan strategi ini adalah *whatsapp*, *instagram*, *youtube*, dan *facebook*. Pemasaran online ini menunjukkan hasil yang efektif dalam meningkatkan peserta dari tahun ke tahun. Sedangkan strategi pemasaran online berdasarkan perspektif marketing syariah yang dilakukan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri adalah penerapan kejujuran, kredibilitas, komunikatif, cerdas, konsistensi, dan menerapkan kaidah sifat *ta'awun* (tolong menolong).

## **KATA PENGANTAR**

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji hanya milik Allah SWT. Tuhan semesta alam yang telah melimpahkan semua nikmat-Nya kepada kita semua khususnya kepada penulis sehingga terselesaikannya penulisan Skripsi IAIN Kediri tahun 2022 ini. Tidak lupa shalawat beserta salam penulis haturkan, semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S.1) Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.

Selama menyusun skripsi ini, penulis telah banyak mendapat bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada.

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag, Selaku Rektor IAIN Kediri dan Seluruh jajarannya yang senantiasa mencurahkan dengan penuh keikhlasan dalam rangka pengembangan mutu dan kualitas IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslih, M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Achmad Munif, SE, MM selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Dan Ibu Ulin Ni'mah Rodliya U, S.Pd.I., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.



4. Seluruh Tenaga Dosen, Pegawai Staff Akademik, Tata Usaha khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas segala bantuan dan bimbingan selama ini.
5. Terkhusus kepada Orang Tua tercinta Ibu Ulfa dan Ayah M. Adhim yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik, dan mengiringi setiap Langkah penulis dengan doa yang tulus, kesabarannya serta tidak henti-hentinya memberikan dukungan baik secara moral maupun materiilnya.
6. Teman-teman seperjuangan Program Studi Perbankan Syariah Angkatan 2017.
7. Kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu hingga terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Kediri, 05 Desember 2022

Penulis,



Mohamad Deddy Kurniawan

## DAFTAR ISI

NOTA DINAS .....	2
NOTA PEMBIMBING .....	3
HALAMAN PENGESAHAN.....	4
MOTTO .....	5
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	6
ABSTRAK .....	7
KATA PENGANTAR .....	8
BAB I.....	i
PENDAHULUAN .....	16
A. Konteks Penelitian .....	16
B. Fokus Penelitian .....	23
C. Tujuan Penelitian .....	24
D. Kegunaan Penelitian .....	9
1. Kegunaan Secara Teoritis.....	24
2. Kegunaan Secara Praktis .....	24
E. Telaah Pustaka/Penelitian terdahulu .....	25
BAB II.....	30
LANDASAN TEORI.....	30
A. Asuransi Syariah .....	30
1. Pengertian Asuransi Syariah.....	30
2. Dasar Hukum Asuransi Syariah .....	30
B. Strategi Pemasaran Online .....	32
1. Pengertian Strategi Pemasaran .....	32
2. Pengertian Pemasaran Online.....	33
3. Tujuan Pemasaran Online.....	34
C. Media Sosial.....	35
1. Pengertian Media Sosial .....	35
2. Karakteristik Media Sosial .....	36
D. Macam - Macam Media Sosial .....	37
E. Pemasaran Islami (Marketing Syariah).....	40
1. Pengertian Pemasaran Islami (Marketing Syariah) .....	40
2. Prinsip Pemasaran Islami (Marketing Syariah).....	41

3. Karakteristik Pemasaran Islami (Marketing Syariah) .....	42
4. Konsep Pemasaran Islami (Marketing Syariah) .....	44
BAB III .....	47
METODE PENELITIAN .....	47
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	47
B. Kehadiran Peneliti .....	47
C. Lokasi Penelitian .....	48
D. Sumber Data .....	48
1. Data Primer .....	48
2. Data Sekunder .....	48
E. Pengumpulan data .....	49
1. Wawancara .....	49
2. Observasi .....	49
3. Dokumentasi .....	50
F. Analisis Data .....	50
1. Reduksi Data .....	50
2. Penyajian Data .....	50
3. Penarikan Kesimpulan .....	51
G. Pengecekan Keabsahan Data .....	51
H. Tahapan-Tahapan Penelitian .....	52
BAB IV .....	53
PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN .....	53
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian .....	53
1. Sejarah Berdirinya PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera .....	53
2. Letak Geografis .....	54
3. Visi Misi .....	55
4. Nilai-Nilai Perusahaan .....	55
5. Budaya Perusahaan .....	56
6. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri .....	56
7. Tugas Karyawan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri	56
8. Produk-Produk Pt. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera .....	57
B. Paparan Data .....	63

1. Data jumlah peserta PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri .....	63
2. Data Produk PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri ....	63
3. Data Penelitian Dari Hasil Wawancara Mengenai Strategi Pemasaran Online Yang Digunakan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri Dalam Memasarkan Produk-Produknya.....	65
4. Marketing Syariah Pada Pemasaran Online PT. Asuransi Jiwa Syariah	68
C. Temuan Penelitian.....	74
BAB V.....	77
PEMBAHASAN .....	77
A. Strategi Pemasaran Online PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Kediri Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta .....	65
B. Strategi Pemasaran Online PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Kediri Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Perspektif Marketing Syariah .....	67
BAB VI .....	73
KESIMPULAN .....	73
A. Kesimpulan .....	73
B. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA .....	76
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	80

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera cabang Kediri .....	43
--	----

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Asuransi Jiwa Syariah di Kediri .....	4
Tabel 1. 2 Jumlah Peserta PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kediri .....	5
Tabel 1. 3 Data Produk yang Dimiliki PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri.....	6
Tabel 4. 1 Jumlah Peserta PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kediri .....	50
Tabel 4. 2 Data Produk yang Dimiliki PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Kediri.....	51

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. 1 Foto Dokumentasi..... 80