

**STRATEGI *MARKETING MIX* TERHADAP PENJUALAN
PRODUK ASURANSI KEBAKARAN PT PLN *INSURANCE*
PALEMBANG PADA MASA PANDEMI COVID 19**



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

OLEH :

**DESITA FITRIANI
201802014**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI EKONOMI DAN BISNIS SYARIAH
INDO GLOBAL MANDIRI
PALEMBANG
1443H/2022**

MOTTO

الْجَنَّةُ إِلَى طَرِيقًا بِهِ لَهُ اللَّهُ سَهْلَ عِلْمًا فِيهِ يَلْتَمِسُ طَرِيقًا سَلَكَ وَمَنْ

“Siapa yang menempuh jalan untuk mencari ilmu, maka Allah akan mudahkan baginya jalan menuju surga.”

(HR Muslim, no. 2699)

“Kemampuan merasakan nikmat sabar tergantung sejauh mana keimanan kita terhadap takdir yang Allah tetapkan.”

Abdullah Gymnastiar

“Bersungguh-sungguhlah engkau dalam menuntut ilmu, jauhilah kemalasan dan kebosanan karena jika tidak demikian engkau akan berada dalam bahaya kesesatan.”

-Abu Hamid Al Ghazali

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah SWT dan atas dukungan dan do'a dari orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya ucapkan rasa syukur dan terima kasih saya kepada :

1. Allah SWT, karena hanya atas izin dan karunianya maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai tepat waktunya.
2. Ayahanda Munawir dan ibunda Mutia yang telah memberi dukungan moral maupun material serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata indah selain ucapan atau doa dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang tercapai dari orang tua.
3. Saudara laki-laki saya yang tercinta kak aldi yang selalu memberikan do'a dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Kepada keluarga besarku yang selalu memberikan doa yang tiada hentinya dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Kepada partnerku yang selalu mendukung dan menyemangatiku disaat suka maupun duka dalam pembuatan skripsi ini.
6. Teman curhat wahyu yang selalu memberi semangat dan motivasi serta menemani di kesehatan saya menyelesaikan skripsi di kota ini.
7. Kepada teman –teman dekat saya terima kasih telah memberikan doa dan dukungannya.

Terimakasih saya ucapkan atas keikhlasan dan ketulusannya dalam memberi dukungan dan semangat, semoga kita semua termasuk orang-orang yang dapat meraih kesuksesan dan kebahagiaan didunia dan akhirat.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena dengan rahmatnya dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Strategi *Marketing Mix* Terhadap Penjualan Produk Asuransi Kebakaran PT PLN Insurance Palembang Pada Masa Pandemi Covid 19” dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi pada program studi perbankan syariah, sekolah tinggi ilmu ekonomi dan bisnis syariah Indo global mandiri.

Dalam penyusunan skripsi ini, banyak pihak yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung, secara moril maupun materil. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada :

1. Pak H. Chandra, S.E.,M.Si selaku ketua STEBIS IGM dan yang telah memberikan izin untuk dapat melakukan penelitian di PT PLN Insurance Palembang
2. Ibu Fadila, S.E.I., M.Si selaku kaprodi perbankan syariah dan yang telah banyak mengayomi saya selama kuliah.
3. Bapak Moh Faizal selaku pembimbing akademik sekaligus dosen pembimbing Dan Ibu Choiriyah selaku dosen pembimbing yang senantiasa meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, saran, motivasi dan pengarahan kepada penulis.
4. Bapak/Ibu Dosen program studi Ekonomi dan Perbankan syariah dan seluruh civitas akademika STEBIS IGM dan Universitas Indo Global Mandiri Palembang yang telah membimbing dan membantu penulis selama menyelesaikan studi.
5. Orangtua saya yang sampai saat ini selalu menjadi semangat saya untuk selalu berjuang sehingga saya sampai pada titik ini dan menyelesaikan skripsi ini.
6. Keluarga besar saya yang selalu memberikan kasih sayang, semangat dan doa yang tak pernah putus dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Kakaku dan ayukku tersayang (Aldi, Sindi) yang selalu suport.

8. Teman-teman dekat yang selalu memberikan nasihat dan doa yang tulus.
9. Teman-teman perbankan dan ekonomi syariah angkatan 2018 yang sama-sama berjuang memperoleh gelar S.E.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang turut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa selama proses penelitian sampai pada penyusunan skripsi ini, banyak kesulitan dan hambatan yang dihadapi. Namun, penulis banyak belajar mengenai hal tersebut. Tidak hanya terkait dengan tema skripsi ini, melainkan juga berbagi input dan nasihat dari berbagai pihak untuk pengembangan dari penulis, terutama terkait dengan attitude dan soft skill. Penulis juga menyadari bahwa penulis skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Namun, penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Palembang, 15 November 2021

Desita Fitriani
Nim :201802014

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN.....	
HALAMAN KEASLIAN	
HALAMAN PUBLIKASI.....	
HALAMAN MOTO.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PRNGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRACK	xi
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Pembatasan Masalah	5
1.3. Rumusan Masalah	6
1.4. Tujuan penelitian.....	6
1.5. Manfaat Penelitian	6
1.5.1. Manfaat Praktis	6
1.5.2. Manfaat Teoristik.....	7
1.6. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Pengertian Pemasaran	9
2.2. Tujuan Strategi Pemasaran.....	13
2.3. Pemasaran Dalam Islam.....	15
2.4. Pengertian Manajemen Pemasaran	21
2.5. Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	22
2.6. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Bauran Pemasaran	24
2.7. Pengertian dan Ruang Lingkup Strategi Pemasaran	27
2.8. Pengertian Asuransi Kebakaran	31

2.9. Jenis-jenis Asuransi Kebakaran	41
2.10. Risiko-risiko Pertanggungans Asuransi Kebakaran	42
2.11. Pengecualian Risiko Asuransi Kebakaran	45
2.12. Penelitian Terdahulu	48
2.13. Kerangka Teori.....	53

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian.....	55
3.2. Jenis Penelitian.....	55
3.3. Pendekatan Penelitian.....	56
3.4. Lokasi Penelitian.....	56
3.5. Subjek dan Objek	56
3.6. Sumber Data.....	57
3.7. Teknik Pengumpulan Data.....	58
3.8. Uji Keabsahan Data.....	59

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambar Umum Perusahaan.....	61
4.1.1. Sejarah Perkembangan PT PLN <i>Insurance</i>	61
4.1.2. Visi	62
4.1.3. Misi	62
4.1.4. Struktur Organisasi PT PLN <i>Insurance</i>	63
4.1.5. Pembagian Tugas dan Wewenang PT PLN <i>Insurance</i>	63
4.1.6. Produk-produk PT PLN <i>Insurance</i>	66
4.2 . Hasil Penelitian.....	70
4.2.1. Strategi Pemasaran Dalam Penjualan Produk Asuransi Kebakaran Pada PT PLN <i>Insurance</i> Palembang.....	70
4.2.2. Kendala Dan Tantangan Dalam Melakukan Pemasaran di PT PLN <i>Insurance</i> Palembang.....	75

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan 77

5.2. Saran 77

DAFTAR PUSTAKA 78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	
Kerangka Teoristis	53
Gambar 4.1	
Struktur Organisasi PT PLN <i>Insurance</i> Palembang.....	63

DAFTAR LAMPIRAN

Daftar Pertanyaan Wawancara	82
Narasumber Dokumentasi Skripsi.....	83

