

**STRATEGI PROMOSI *PERSONAL SELLING* PADA PRODUK MITRA
IQRA' PLUS DI AJ SYARIAH BUMIPUTERA CABANG YOGYAKARTA**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Strata Satu
pada Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Oleh:

Nanda Andreana Putri

NPM: 20140730210

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
PRODI EKONOMI SYARIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Nanda Andreana Putri**

Nim : **20140730210**

Judul : **STRATEGI PROMOSI *PERSONAL SELLING* PADA PRODUK
MITRA IQRA' PLUS DI AJ SYARIAH BUMIPUTERA
CABANG YOGYAKARTA**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini merupakan karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 08 Desember 2018

Yang membuat pernyataan

Nanda Andreana Putri

MOTTO

*“Barangkali sesuatu ditunda karena hendak disempurnakan,
dibatalkan karena hendak diganti yang utama, ditolak karena
dinanti yang lebih baik.”*

-Salim A Fillah-

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan nikmat-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul **STRATEGI PROMOSI *PERSONAL SELLING* PADA PRODUK MITRA IQRA' PLUS DI AJ SYARIAH BUMIPUTERA CABANG YOGYAKARTA** yang disusun sebagai syarat akademis dalam menyelesaikan program Sarjana (S1) Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Shalawat serta salam selalu tertuju kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita semua dari jalan gelap gulita menuju jalan yang terang benerang yakni agama islam.

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis dengan senang hati menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Ir. Gunawan Budiyanto, M.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Hj Akif Khilmiyah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Ibu Dr. Maesyaroh, MA. selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
4. Bapak Satria Utama, S.E.I., M.E.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan saran, petunjuk, dan

bimbingan yang sangat berarti kepada peneliti selama penyusunan skripsi ini.

5. Seluruh dosen Fakultas Agama Islam yang telah membagi ilmu dan keteladanan dengan penuh keikhlasan kepada peneliti.
6. Seluruh staff akademisi khususnya Tata Usaha Fakultas Agama Islam.
7. Kepada kedua orang tua saya yaitu Bapak Sumarji dan Ibu Siti Andarwati yang telah memberikan do'a serta dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Ibu dan Ayah bahagia karena saya menyadari, selama ini belum bisa berbuat yang lebih. Terimakasih yang tak terhingga untuk Ibu dan Ayah yang selalu membuatku termotivasi dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakan, serta yang selalu menasihati menjadi lebih baik.
8. Kepada adikku Vira Cahya Putri, terimakasih atas semua do'a, dukungan, perhatian, motivasi, serta kasih sayang yang telah diberikan selama ini.
9. Teman-temanku selama kuliah 'Gengs Mak' ; Anisa (Sihe) yang selalu mengingatkanku untuk segera bimbingan dan membantu disaat kesulitan, Syifa yang selalu membuat suasana menjadi ramai karena kepolosannya, Mufida (Mup) yang rela direpotkan untuk membantuku, dan April yang menjadi teman seperjuangan disaat yang lain sudah lulus duluan. Terimakasih atas segala dukungan, doa, motivasi, bantuan, canda tawa, dan traktiran yang kalian berikan selama ini.
10. Teman-teman selama KKN 'Kopok Family' yang telah berubah menjadi 'Hebat Family' ; Dona, Dika, Ikhsan dan Aryo yang selalu membuatku

tertawa disaat kita berkumpul. Keluarga baru yang selama satu bulan pernah tinggal satu atap bersama dan sampai sekarang masih membuatku rindu. Terimakasih untuk segala kenangan manis pahitnya dan segala semangat yang kalian berikan agar aku cepat menyelesaikan skripsi ini.

11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu. Terimakasih atas seluruh bantuan, motivasi, dukungan, serta nasehat dalam penyusunan skripsi ini.

12. Dan terakhir untuk yang selalu bertanya '*kapan skripsimu selesai?!*'; Bahwa sesungguhnya terlambat lulus atau lulus tidak tepat waktu bukan sebuah kejahatan, bukan sebuah aib, alangkah kerdilnya jika mengukur kepintaran seseorang hanya dari siapa yang paling cepat lulus. Bukankah sebaik-baiknya skripsi adalah skripsi yang selesai? Baik itu selesai tepat waktu maupun tidak tepat waktu.

DAFTAR ISI

NOTA DINAS	iii
PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN.....	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACK	xv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II.....	8
TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI.....	8
A. Tinjauan Pustaka	8
B. Kerangka Teori.....	11
1. Strategi Promosi.....	11
a. Pengertian Strategi	11
b. Pengertian Promosi	12
c. Pengertian Strategi Promosi	14
d. Tujuan Promosi	15
2. <i>Personal Selling</i>	16
a. Pengertian <i>Personal Selling</i>	16
b. Fungsi-fungsi Tenaga Penjualan <i>Personal Selling</i>	18
c. Proses <i>Personal Selling</i>	19
d. Bentuk-bentuk <i>Personal Selling</i>	21
e. Sifat-Sifat Sarana <i>Personal Selling</i>	22
3. Asuransi Syariah	23
a. Pengertian Asuransi Syariah	23

b. Manfaat Asuransi	25
c. Macam-macam Asuransi	27
d. Hubungan Asuransi dengan Promosi <i>Personal Selling</i>	29
BAB III	31
METODE PENELITIAN.....	31
A. Jenis Penelitian.....	31
B. Jenis Data Penelitian	31
C. Populasi dan Sampel	32
D. Teknik Pengumpulan Data.....	32
E. Keabsahan Penelitian	34
F. Analisis Data	34
1. Reduksi Data (<i>Data Reduction</i>)	35
2. Penyajian Data (<i>Data Display</i>).....	35
3. Penarikan Kesimpulan/ Verivikasi	35
BAB IV	36
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	36
A. Gambaran Umum PT AJ Syariah Bumiputera.....	36
1. Profil PT AJ Syariah Bumiputera.....	36
2. Visi dan Misi	37
3. Produk-produk PT AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta.....	37
4. Struktur Organisasi AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta	45
B. Deskripsi Narasumber	46
C. Pembahasan.....	46
BAB V.....	68
PENUTUP.....	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran.....	69
LAMPIRAN.....	73

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka.....	8
Tabel 4.1 Daftar Jumlah Nasabah dan Jumlah Premi Produk Mitra Iqra'Plus Tahun 2016-2018.....	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta.....	45
---	----