



## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Mahdi Rizqullah. *al-Sirah al-Nabawiyah fi Dhauq' al-Masadir al-Asliyyah Dirasah Tahliliyah terj Yessi HM*. Jakarta: Qisthi Press, 2006
- Armstrong, G & Kotler P. *Dasar-dasar Pemasaran Modern* Terj Alexander Sindoro. Jakarta: Prenhallindo, 2004
- Asmuni dan Siti Mujiatun, *Bisnis Syariah*, Medan: Perdana Publishing, 2013
- Chaudhry, Muhammad Sharif. *Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Kecana Predana Media Group, 2012
- Daulay Aqwa Naser, Muhammad Lathief Ilhamy Nasution. *Manajemen Pemasaran Asuransi Syariah*. Medan: UINSU, 2019
- Dawwabah, Asyaaf Muhammad. *Meneladani Keunggulan Bisnis Rasulullah*. Semarang: Pustaka Nuun, 2007
- Departemen Agama Reppublik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahan, jilid*. Jakarta: Balai Pustaka, 2006
- Departemen Agama R,IAI-*Qur'an dan Terjemahannya*. Semarang: PT.Karya Toha Putra, 1995
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemaha*. Bandung: Diponegoro,2005
- Fatwa Dewan Syariah Nasional, No. 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah
- Ferry syahputra, staf pemasaran PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan ,Wawancara di medan pada tanggal 22 agustus 2021.
- Harahap Sunarji, *Pengantar Bisnis*. Medan: FEBI UIN-SU,2018
- Hadi Sutrisno, *Metodologi Research jilid 1*. Yogyakarta: AndiOfset, 2017
- Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, Bandung: PT. mizan pustaka 2013
- Herman Kartajaya Muhammad Syakir Sula, *Marketing Syariah*, Bandung: Penerbit Mizan, 2006
- <http://fe.umj.ac.id/index.php?option=com,Rozali,ManajemenPemasaranIslam>.Dia

kses pada tanggal 25 Juni 2021

Imam Bukhari, *Shahih al-Bukhari. Kitab Diyat No. 45 Jilid 1*. Jakarta: Balai Pustaka, 2006

Imam Malik, *Al-Mutawatt*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1999

Januari, Yadi Djazuli. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*. Jakarta: Penerbit PT Raja Graoindo Persada, 2002

Kartajaya Hermawan, Muhammad Syakir Sula. *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006

Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan* Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012

Kitab Washiat, Hadist Shahih al-Bukhari. No. 45 jilid 1. Jakarta: Balai Pustaka, 2006

Malang, 2017) <http://repository.uin-malang.ac.id/1984/2/1984.pdf>. Di Akses pada tanggal, 09-April 2021

Murni Wahid, *Pemaparan Metode Penelitian Kualitatif*. (Malang: UIN

Muhammad, *Lembaga Perekonomian Islam*. Yogyakarta: UPPSTIM YKPN, 2017

Rafik, Issa Beekum. *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2004

Rahmadi Nur Ahmadi Bi, *Metode penelitian Ekonomi*, Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016

Rahmat, Pupu Saeful. *Penelitian Kualitatif dalam Jurnal Equilibrium*.

Vol 5 No.9 Januari-juni, 2009

Rivai, Veithzal dkk. *Islamic Business and economic Ethics*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012

Soemitra Andri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009

Sofyan S. Harahap, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Salemba Empat, 2011

Sudarsono, *Etika Islam tentang Kenakalan Remaja*. Jakarta: Bina Aksara, 1989

Suryabrata Sumardi, *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Rajawali Pers, 2012

Sula, M, S. *Asuransi Syariah (life and General)*. Jakarta: Gema Insani Press, 2004



Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2010

Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian Edisi Baru*. Yogyakarta: Rineka Cipta, 2000

Tim Redaksi Ichtiar Baru Van Hoeve, *Ensiklopedi Hukum Islam, Jil 2*, Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve, 2001

Umar Husain, *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka, 1997

Van Hoeve, Tim Redaksi Ichtiar Baru. *Ensiklopedi Hukum Islam Jil 2*. Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve, 2001

[www.takaful.ic.id](http://www.takaful.ic.id). Di akses pada tanggal 10 Agustus 2021 Jam 12:00 WIB



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN

## LAMPIRAN I

### Wawancara dengan pihak Staf Pemasaran PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan.

#### 1. Bagaimanakah Etika *Marketing* Pada Pemasaran Produk Asuransi Syariah PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan?

##### Jawaban

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan bapak fery mengatakan: “Jadi dia kalau Etikanya kalau pertama menjadi Agen (Pemasaran) Takaful itu kamu harus muslim jadi ya kalau muslim itu tentunya kalau dia laki-laki tentunya dia pakai Peci gitu kan kalau dia wanita memakai hijab gitu kan, selain itu ada juga eee apa namanya perbaikan-perbaikan diri yang dilakukan contohnya itu seperti membaca Al-Qur’an pinomat itu satu lembar satu hari kalau lebih malah lebih bagus saum sunnah senin kamis ataupun yaumul bidakan yaitu mau senin kamis boleh senin aja boleh mau kamis aja gitu kan infaq harian bisruwalidain”.

#### 2. Bagaimanakah pelayanan yang dilakukan PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan dalam memasarkan Produknya?

##### Jawaban

Pelayanan yang kami dilakukan PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan yaitu sebagai Agen Asuransi memberikan pelayanan seumur hidup dengan cara menjaga hubungan baik dengan konsumen dan silaturahmi dengan baik.

#### 3. Apakah dalam perusahaan asuransi PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan ini menjalankan pemasaran produk dengan prinsip Takwa,adil,bersikap melayani,nenepati janji dan jujur?

##### Jawaban

Perusahaan PT. Takaful sendiri telah menjalankan prinsip tersebut karna nilai-nilai pemasaran dalam islam harus diterapkan agar pekerjaan yang dilakukan akan menjadi lebih berkah dan harus dijalankan oleh setiap muslim.

#### 4. Apakah PT. Takaful cabang Setia Budi Medan Menerapkan Etika *Marketing* yang penulis teliti menurut Issa Rafiq Beekun yaitu, tauhid, adil, berkehendak bebas, bertanggung jawab dan Ihsan?

### **Jawaban**

PT. Takaful cabang setia Budi Medan juga telah menerapkan Etika tersebut seperti Tauhid yaitu, membaca Al'Qur'an, Sholat Lima waktu, Bersedekah, Infaq, Puasa Sunnah. Dan nenerapkan Etika yang lainnya sesuai dengan ajaran agama islam tidak boleh curang dalam berbisnis ataupun unsur penipuan didalamnya.

### **5. Bagaimanakah PT. Takaful dalam menjaga kualitas produknya?**

#### **Jawaban**

Kami sangat mengedepankan pelayanan pemasaran produk yang baik, meyakinkan nasabah bahwa asuransi itu tidaklah yang masyarakat pikir kalau asuransi syariah itu "penipuan" melainkan keuntungan dimasa yang akan mendatang untuk diri sendiri maupun kepada konsumen ya itu sendiri.

### **6. Produk apa yang sering diminati oleh konsumen pada PT. Takaful cabang Setia Budi Medan?**

#### **Jawaban**

Produk yang banyak diminati di PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan yaitu, Produk Asuransi Takaful Dana Pendidikan dan Asuransi Takaful Salam Wakaf.

### **7. Bagaimana strategi perusahaan PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan dalam meningkatkan penjualannya?**

#### **Jawaban**

Sebelum pandemi covid 19 Menjalankan pemasaran mulai dari persentasi di perguruan tinggi/ mahasiswa datang ke kampus langsung setelah pandemi persentasi penjualan melalui online dan pembayaran premi juga semua secara Online baik Zoom, Google Meet. dengan pandemi sekarang ini sebisa dan semampu perusahaan untuk terus meningkatkan penjualannya.

### **8. Kegiatan apa saja yang dilakukan perusahaan agar pemasaran produk berjalan denga lancar?**

#### **Jawaban**

Yang pertama harus dilakukan adalah lebih banyak memperkenalkan produk kepada nasabah dan yang kedua memiliki banyak Agen pemasaran.

**9. Bagaimana Strategi perusahaan dalam mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah di PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan?**

**Jawaban**

Dalam mempertahankan nasabah itu tergantung dengan nasabahnya sendiri kita hanya bisa berusaha untuk mempromosikan produk kembali baik secara langsung maupun media sosial. Dan nasabah-nasabah yang lama kita telpon kita kabari dan menjalin silaturahmi dengan nasabah yang lama serta mempromosikan tentang Produk Asuransi Syariah kembali.

**10. Bagaimana tanggapan Bapak menghadapi persaingan yang lebih ketat pada zaman sekarang ini?**

**Jawaban**

Di PT. Takaful yang dimana yang namanya pesaing memang harus kita hadapi tetapi kami lebih berusaha lagi mengedepankan syariah, dan berprinsip dengan sikap yang takwa dan jujur.

**11. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan?**

**Jawaban**

Setiap pemasar harus mengetahui target/pelanggannya saat meluncurkan produk syariah karena perusahaan mengembangkan produk yang diminati dan diinginkan masyarakat. Korporasi juga mengetahui data pasar, seperti populasi dan status ekonomi.

**12. Bagaimana PT. Takaful Cabnag Setia Budi Medan dikatakan berlebelkan Asuransi Syariah ditinjau dari produknya?**

**Jawaban:**

Asuransi Berbasis Islam Menanggapi kebutuhan masyarakat akan produk syariah, PT Takaful Setia Budi Cabang Medan didirikan atas restu Dewan Pengawas Syariah (DPS). Sebelum mendapat izin dari DPS, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tidak akan menerima produk keuangan syariah.

**13. Bagaimana sikap pemasar dalam memasarkan produk PT. Takaful Cabang Setia Budi Medan?**



**Jawaban**

Untuk mencegah terjadinya hal yang tidak baik, pemasar harus mengiklankan barang syariah dengan menggunakan prinsip syariah.

**14. Apakah hubungan antara karyawan dan konsumen berjalan baik?**

**Jawaban:**

Langkah pertama dalam mencapai tujuan tidak diragukan lagi yakni mengembangkan kerja sama karyawan. Karena sebuah organisasi mirip dengan organ tubuh yang jika satu sistem dikompromikan, itu akan mempengaruhi yang lain, kami melihat diri kami sebagai keluarga yang perlu rukun dengan semua orang, apakah itu karyawan atau pelanggan.

**15. Apa yang membedakannya produk PT. takaful Cabang Setia Budi medan dengan lainnya?**

**Jawaban:**

Setiap bisnis menciptakan produk syariah yang unik; perbedaannya terletak pada pembagian keuntungan dan faktor lainnya.

LAMPIRAN II



# ROALFATHAGENCY

Office: Jl. Luku No. 74F Depan Komplek Perumahan JCity, Kwala Bekala-  
Medan Johor

Hunting: 0813-9645-3553 Email: takafulroalfatih@gmail.com

Nomor: Alfatih-MDN/INA/01/08/2021  
2021 Lamp.: -

Medan, 26 Agustus

Hal: **Balasan Pra-Riset**

Kepada Yth:  
Bapak/Ibu Wakil Dekan,  
Dr. Marliyah, M.  
Agdi-  
Tempat

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Dengan Hormat, semoga Bapak/Ibu dalam lindungan Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, dan sukses dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ferry Syahputra  
Jabatan : Pimpinan ROAlFatih Agency Takaful

Menerangkan bahwa,

Nama : Fitri Wahyuni  
NIM : 0505172068

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian/riset di PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan permasalahan dan judul:

***“Analisis Etika Marketing Pada Pemasaran Produk Asuransi Syariah PTTakaful Ditinjau Dari Persepektif Islam pada PT. Asuransi Takaful Keluarga ”***

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat Kami,  
Pimpinan ROAlFatih Agency Takaful



Ferry Syahputra



## LAMPIRAN III

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP



#### I IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Fitri Wahyuni
2. NIM : 0505172068
3. Tempat/Tanggal Lahir : Paye Munje, 28 Juli 1999
4. Pekerjaan : Mahasiswi
5. Alamat : Desa Paye Munje Kec Lawe Alas Kab.  
Aceh Tenggara
6. No Hp : 0823-5234-2243
7. Email : [fitriwahyuni99a@gmail.com](mailto:fitriwahyuni99a@gmail.com)

#### II RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tamatan SDN Muara Baru Berijazah Tahun 2011
2. Tamatan MTsN Engkran Berijazah Tahun 2014
3. Tamatan MAN 3 Aceh Tenggara Berijazah Tahun 2017