

## ABSTRAK

**Sabrina Aulia Septriana. 2022.** *Strategi Pemasaran PT. Takaful Keluarga Ro Syaamil Kota Bogor.* Skripsi, Program Studi Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Lutpi Sahal, S.H.I., M.S.I

**Kata Kunci:** Strategi, Pemasaran, Asuransi

Penelitian ini dilatarbelakangi perusahaan asuransi syariah yang dapat bertahan hingga sekarang diatas para perusahaan asuransi lain yang sudah tutup dan PT. Takaful Keluarga RO Syaamil yang memanfaatkan kemajuan teknologi guna memasarkan produk mereka. Seperti halnya takaful keluarga yang saya teliti ini memiliki strategi yang berbeda dalam memasarkan produknya dari perusahaan asuransi lain. Strategi yang merupakan hal paling penting dalam membangun suatu tujuan baik perusahaan maupun non perusahaan, yang mana PT. Takaful Keluarga RO Syaamil memiliki strategi pemasaran yang berbeda dengan asuransi lain.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan PT. Takaful Keluarga RO Syaamil dan dapat bersaing dengan perusahaan asuransi lainnya.

Jenis Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode penelitian kualitatif berdasarkan data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumen. Subjek dan objek penelitian adalah Ir. Nena Saadah, ME.I (Direktur PT. Takaful Keluarga RO Syaamil), dan PT. Takaful Keluarga RO Syaamil Kota Bogor. Teknik analisis data menggunakan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi pemasaran yang digunakan PT. Takaful Keluarga RO syaamil Agency yaitu dengan sistem keagenan semakin banyak agen yang dimiliki maka pemasaran yang dilakukan akan semakin luas. PT. Takaful Keluarga RO Syaamil merupakan perusahaan asuransi yang paling aman di kota bogor karena masih berdiri hingga sekarang daripada perusahaan asuransi lainnya yang sudah tutup. Dan berada pada urutan ke-5 pada cabangnya.