

**STRATEGI BERSAING DI ASURANSI JIWA
SYARIAH AL-AMIN
CABANG YOGYAKARTA TAHUN 2018**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I**

Oleh:

**Nadya Devista Prih Nurlia
NIM 15240103**

Pembimbing:

**Dra. Nurmahni, M.Ag.
NIP 19720519 199803 2 001**

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2019**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI**

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856, Yogyakarta 55281, E-mail: fd@uin-suka.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: B-1087/Un.02/DD/PP.05.3/05/2019

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul:

**STRATEGI BERSAING DI ASURANSI JIWA SYARIAH AL-AMIN CABANG
YOGYAKARTA TAHUN 2018**

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : **Nadya Devista**
NIM/Jurusan : **15240103/MD**
Telah dimunaqasyahkan pada : **Selasa, 7 Mei 2019**
Nilai Munaqasyah : **87 (A/B)**

dan dinyatakan diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH

Ketua Sidang/Penguji I,

Dra. Nurmahni, M.Ag
NIP 19720519 199803 2 001

Penguji II,

Drs. M. Rosyid Kidla, M.Si.
NIP 19670104 199303 1 003

Penguji III,

Aris Risdiana, S.Sos.I., MM.
NIP 19820804 201101 1 007

Yogyakarta, 13 Mei 2019

Dekan,



Dr. Hj. Nurjannah, M.Si
NIP 19600310 198703 2 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 515856, Fax. (0274) 552230

E-mail: fd@uin-suka.ac.id, Yogyakarta 55281

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada:
Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'aikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk, dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Nadya Devista Prih Nurlia
NIM : 15240103
Judul Skripsi : Strategi Bersaing di Asuransi Jiwa Syariah Al- Amin cabang Yogyakarta 2018

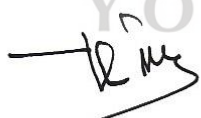
sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Jurusan/Program Studi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi tersebut di atas dapat segera dimunaqsyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Yogyakarta, 05 Mei 2019

Kepala Jurusan

Pembimbing


Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si.

NIP. 19670104 199303 1 003


Dra. Nurmahni, M.Ag

NIP. 19720519 199803 2 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nadya Devista Prih Nurlia
NIM : 15240103
Jurusan : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul: STRATEGI BERSAING DI ASURANSI JIWA SYARIAH AL-AMIN CABANG YOGYAKARTA TAHUN 2018 adalah karya pribadi yang tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang penyusun ambil sebagai acuan dengan tata cara yang dibenarkan secara ilmiah.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka penyusun siap mempertanggungjawabkannya sesuai hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 06 Mei 2019

Yang menyatakan,




Nadya Devista Prih N
NIM. 15240103

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:
Jurusan Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



MOTTO

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلَحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ
لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ (١٠)

Artinya: “ Sesungguhnya orang-orang mukmin itu bersaudara, karena itu damaikanlah antara kedua saudaramu (yang berselisih) dan bertakwalah kepada Allah agar kamu mendapatkan rahmat.”(Q.S Al-Hujurat 49:10)¹

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

¹ Al-Qur'an, 49:10, Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Direktorat Jendral Bimas Isla dan Urusan Haji, 1980).

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik dan hidayah-Nya tiada henti dan tiada batas kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Strategi Bersaing di Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta Tahun 2018” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen Dakwah (S.Sos). Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberi petunjuk jalan kebenaran.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini telah mendapatkan banyak bantuan dan dorongan semangat dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan dan ketulusan hati, peneliti ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. Hj. Nurjannah, M.Si Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga.
3. Bapak Maryono, S.Ag., M.Pd selaku dosen pembimbing akademik yang telah memberikan arahan dan motivasi selama menempuh studi di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat-Nya kepada beliau dan keluarganya.
4. Ibu Dra. Nurmahni, M.Ag. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan saran, arahan dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi.

5. Bapak/Ibu Dosen Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah mengajarkan banyak hal dan memberikan pengetahuan yang luas kepada peneliti.
6. Bapak Tri Utomo selaku Pimpinan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta beserta karyawan yang telah memberikan izin dan membantu dalam penelitian peneliti.
7. Bapak dan Ibu tercinta, Bapak Juliamto dan Ibu Sobiyatun S.Pd, yang telah menjadi motivasi, penyemangat, serta selalu mendidik dan mencurahkan kasih sayang dengan ketulusan serta selalu memberi dukungan kepada peneliti.
8. Keluarga Bapak Dayat dan Ibu Sri Sukarni, S.Pd serta mbak Lita Heni Kusumawardhani, S.Kep,Ners dan mas Henri Yuga Kusuma yang selalu memberikan kasih sayang, motivasi dan dukungan kepada peneliti.
9. Adik-adikku Nanda Mutiara Nurlia, Tamara Eka, Saputra dan Meisha Hardikaningtyas tersayang yang selalu memotivasi dan mendoakan.
10. Teman-teman seperjuangan Manajemen Dakwah 2015 terima kasih atas kebersamaannya serta sikap kekeluargaannya selama ini. Semoga Allah SWT selalu menuntun dan menyertai setiap langkah kita semua.
11. Khumaidah S.Pd, Dhia SE, Anisa Nur, Arif dan Arul SH dan keluarga Korp Sukarela Palang Merah Indonesia UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai tempat mengenal kehidupan dan persaudaraan tak sedarah.

12. Keluarga kos putri GWK 188, Aniza Dian, Rita Saputri, Dewi Puji, Asfha Azkia, dan Isyvina Unaizahroya yang bukan sekedar sebagai teman kos, tetapi juga telah menjelma menjadi keluarga dan sebagai tempat pulang ternyaman.
13. Aji Indriyani, Dea Amel, Irma Y S.Kep, Bikhotmi S.Pd, Inasita, S.Si, Indah S.Sos, Yesi S.Pd dan Eny Chayruois S.Kep terimakasih dukungan dan doa yang diberikan.
14. Serta semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu yang telah banyak membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.

Tiada kata yang diucapkan selain terimakasih dan semoga amal baik mereka mendapat ridho dari Allah SWT, dan diberi balasan yang setimpal atas bantuan dan pemikirannya. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan tidak akan tersusun dengan baik tanpa adanya bantuan dari pihak-pihak terkait. Oleh karena itu, peneliti mohon maaf apabila dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kesalahan penulisan. Semoga skripsi hasil penelitian akhir ini dapat memberikan banyak manfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan secara umum dan manajemen dakwah khususnya.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRAK

Nadya Devista Prih Nurlia, 15240103, Strategi Bersaing di Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Yogyakarta, Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi.

Latar Belakang skripsi adalah menurunnya jumlah premi yang diberikan nasabah kepada asuransi jiwa syariah Al Amin cabang Yogyakarta. Hal tersebut dapat dilihat dari perolehan premi yang mengalami penurunan sejak tahun 2017. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi bersaing yang dilakukan asuransi jiwa syariah Al Amin cabang Yogyakarta tahun 2018. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bersaing di asuransi jiwa syariah Al Amin cabang Yogyakarta tahun 2018.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Sumber data yang diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Subjek dalam penelitian ini adalah Pimpinan, Admin dan *Marketing* Asuransi jiwa syariah Al Amin cabang Yogyakarta. Objek dalam penelitian ini adalah strategi bersaing di asuransi jiwa syariah Al Amin cabang Yogyakarta tahun 2018. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data dan kesimpulan. Uji keabsahan data yang digunakan triangulasi teknik dan triangulasi sumber data.

Hasil penelitian ini adalah strategi bersaing yang dilakukan oleh Asuransi jiwa syariah Al Amin adalah diferensiasi seperti bekerjasama dengan lembaga baik keuangan dan non keuangan untuk memasarkan produk, diskon 10% untuk menarik perhatian nasabah, program kerja jangka panjang, dan dalam pelayanan cepat serta mudah untuk persyaratan. Lingkungan industri yang sangat kompetitif perlu adanya strategi yang diterapkan oleh asuransi jiwa syariah Al Amin cabang Yogyakarta salah satunya memanfaatkan kelebihan yang dimiliki.

Kata kunci: Strategi Bersaing, Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv

BAB I: PENDAHULUAN

A. Penengasan Judul.....	1
B. Latar Belakang Masalah	3
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
E. Kajian Pustaka	7
F. Kerangka Teori	9
G. Metode Penelitian	15
H. Sistematika Pembahasan.....	24

BAB II: GAMBARAN UMUM

A. Letak Geografis Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Yogyakarta	25
B. Sejarah Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Yogyakarta	26

C. Visi, Misi dan Motto Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Yogyakarta	28
D. Struktur Organisasi Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Yogyakarta	29
E. Pembagian Tanggung Jawab dan Wewenang	32
F. Mitra Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Yogyakarta.....	42
G. Produk Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Yogyakarta	42

BAB III: PEMBAHASAN

A. Lima Kekuatan Persaingan	47
1. Ancaman Pendetang Baru.....	47
2. Ancaman Produk Pengganti	48
3. Tawar Menawar Pembeli.....	50
4. Kekuatan Tawar-Menawar Pemasok.....	52
5. Persaingan Antar Perusahaan dalam Satu Industri.....	54
B. Tiga Strategi Generik.....	60
1. Keunggulan Biaya Menyeluruh.....	60
2. Diferensiasi	63
3. Fokus	70

BAB IV: KESIMPULAN

A. Kesimpulan.....	71
B. Saran	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMIPRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Direksi dan Komisariat Asuransi jiwa syariah Al Amin	29
Tabel 2. 2	Dewan Pengawas Asuransi jiwa syariah Al Amin	30
Tabel 2. 3	Tenaga Ahli	30
Tabel 2. 4	Kerjasama Lembaga Keuangan dan Non Keuangan	42



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.2 Triangulasi Metode Pengumpulan Data	23
Gambar 1.3 Triangulasi Sumber Data	23
Gambar 3.1 Makan bersama acara Pensiunan	65
Gambar 3.2 Foto bersama dalam acara Pensiunan	65



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Penelitian ini berjudul “Strategi Bersaing Pada Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta Tahun 2018”. Agar tidak menimbulkan kesalahpahaman dalam memahami judul, maka peneliti perlu memberikan batasan dan penjelasan terlebih dahulu maksud masing-masing bagian penting dari judul tersebut.

1. Strategi Bersaing

Strategi bersaing adalah mengembangkan rencana mengenai bagaimana bisnis akan bersaing, apa yang seharusnya menjadi tujuannya dan kebijakan apa yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi bersaing bertujuan menegakkan posisi yang menguntungkan dan dapat dipertahankan terhadap kekuatan-kekuatan yang menentukan persaingan industri.²

2. Analisis Lima Kekuatan Porter

Lima kekuatan persaingan-masuknya pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar-menawar pembeli, kekuatan tawar-menawar pemasok, serta persaingan antar para pesaing yang ada, mencerminkan

² Michaele Porter, *Strategi Bersaing* (Jakarta: Airlangga, 2001), hlm. 35.

kenyataan bahwa persaingan dalam suatu industri tidak hanya terbatas pada para pemain yang ada.³

3. Asuransi Syariah

Definisi asuransi di Indonesia telah ditetapkan dalam bentuk Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian yaitu Asuransi atau Pertanggungan adalah perjanjian antar dua pihak atau lebih, pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk menggantikan pergantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan. Atau, tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.⁴

Asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator. Syariah berasal dari ketentuan-ketentuan di dalam Al-Qur'an (firman Allah yang disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW) dan As-Sunnah (teladan dari kehidupan Nabi Muhammad SAW).⁵

³ *Ibid.*, hlm. 36.

⁴ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General); Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani, 2004), hlm. 27.

⁵ Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2013), hlm. 2.

Asuransi Syariah yang dimaksud dalam penelitian ini adalah PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin. Penelitian ini dilakukan di salah satu cabang Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin di Yogyakarta. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta merupakan salah satu dari sekian banyak asuransi yang berdiri di Indonesia yang memerlukan strategi bersaing untuk menghadapi persaingan bisnis dan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka maksud dari penelitian ini adalah membahas tentang strategi bersaing yang dilakukan oleh Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta.

B. Latar Belakang

Perkembangan Asuransi di Indonesia khususnya asuransi syariah diawali dengan kelahiran asuransi pertama di Indonesia pada tahun 1994, yaitu PT. Syarikat Takaful Indonesia (STI) yang berdiri pada 24 Februari 1994.⁶ Seiring berjalannya waktu semakin banyak perusahaan asuransi syariah yang berdiri dan berkembang, selain itu asuransi konvensional juga membuka unit usaha berbasis syariah.

Asuransi di Indonesia berkembang menuju ke arah yang positif. Dari sisi aset, terjadi pertumbuhan dalam lima tahun terakhir. Data yang diperoleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan total aset industri asuransi mencapai Rp

⁶ Irvan Rahardjo, *Bisnis Asuransi Menyongsong Era Global* (Jakarta: Yasdaya, 2000), hlm. 46.

584,02 triliun pada tahun 2012. Sementara pada akhir 2016, asetnya meningkat signifikan menjadi Rp 968,92 triliun.⁷

Yogyakarta sebagai salah satu kota yang masyarakatnya mayoritas Islam, menjadi salah satu alasan bagi asuransi konvensional dan syariah untuk membuka kantor pelayanan, tak terkecuali Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin yang berpusat di Jakarta Selatan. PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin didirikan berdasarkan akta pendirian Nomor 32 tanggal 09 September 2009 dan mendapatkan izin usaha di bidang perasuransian tanggal 30 April 2010. Dalam menciptakan dan memasarkan produknya berdasarkan prinsip *utmost good faith* yaitu dengan komitmen yang dilandasi itikad baik antara kedua belah pihak tertanggung (nasabah) maupun penanggung (perusahaan asuransi). Maksud dari itikad baik adalah kedua belah pihak saling memberikan fakta-fakta dan keterangan yang sesuai saat perjanjian tanpa ditutup-tutupi sehingga hal-hal yang tidak sesuai dan berdampak terhadap kondisi kurang baik dapat dihindari. Selain itu, keunggulan produk dari Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin murni syariah.

Adapun beberapa penghargaan yang diperoleh Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin yaitu *Rank The Best Islamic Life Insurance-Fill Fledge*,¹ *Rank The Most Expansive Insurance Islamic Life Insurance-Full Fledge* dan penghargaan *The Winner of Indonesia Sharia Finance Award*

⁷ OJK, “Statistik Perasuransian”, <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/asuransi/Pages/Statistik-Perasuransian-Indonesia-2016-Revised-Version>, diakses tanggal 06 Januari 2019, pukul 17.00 WIB.

2017.⁸ Selain adanya penghargaan atas prestasi yang diraih dalam menjalankan usahanya, Asuransi Jiwa Al-Amin juga mengalami permasalahan atau kendala.

PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin memiliki jumlah nasabah yang setiap tahunnya meningkat dari tahun 2015 berjumlah 1.100 nasabah, tahun 2016 berjumlah 2.895 nasabah, dan pada tahun 2017 yaitu 273.239 nasabah. Tetapi dalam pertumbuhan kontribusi premi mengalami naik turun. Mengalami kenaikan tahun 2015 berjumlah Rp 277.650.000,00- menjadi Rp 323.868.000,00- pada tahun 2016 dan tahun 2017 mengalami penurunan menjadi Rp 286.100.000,00-.⁹ Penyebabnya adalah nilai tukar rupiah terhadap dollar AS melemah dari posisi Rp 13.800- Rp 13.900 menjadi Rp 14.074 pada Mei 2018, sehingga mempengaruhi kontribusi dalam bentuk premi yang diberikan nasabah kepada perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin.¹⁰

Selain itu, banyaknya perusahaan asuransi baik syariah maupun konvensional yang berdiri dan berkembang pesat, seperti Asuransi *Prudential Life Assurance*, Bumida Syariah dan kurangnya pemahaman dan kesadaran masyarakat terhadap asuransi syariah dapat menjadi ancaman bagi Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta dalam

⁸ PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, *Company Profile* (Jakarta: PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin), hlm. 5.

⁹ Wawancara dengan Tri Wahyu, Karyawan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta, 17 Januari 2019, pukul 13. 45 WIB.

¹⁰ Kompas, "Perjalanan Rupiah Sejak Awal Tahun Hingga Menembus Level 14.000"<http://ekonomi.kompas.com/read/2018/05/10/145630626/perjalanan-rupiah-sejak-awal-tahun-hingga-menembus-level-14.00>, diakses tanggal 06 Januari 2019, pukul 20.00 WIB.

menjalankan usahanya.¹¹ Perlu adanya pemilihan strategi bersaing yang tepat untuk mempertahankan dan mengembangkan perusahaan asuransi syariah tersebut.

Melihat begitu pentingnya penerapan strategi bersaing dalam sebuah perusahaan asuransi syariah maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait Strategi Bersaing di Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta.

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah bagaimana strategi bersaing yang dilakukan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta Tahun 2018?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui strategi yang dilakukan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta Tahun 2018.

2. Kegunaan Penelitian

a. Bagi akademisi

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan secara umum tentang keilmuan Manajemen Lembaga Keuangan Islam dan secara khusus tentang strategi bersaing.

b. Bagi praktisi

Penelitian ini dapat menjadikan kontribusi keilmuan dan bahan masukan bagi Asuransi Jiwa

¹¹ Tri Wahyu, Karyawan PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Yogyakarta, wawancara pada tanggal 17 Januari 2019, Pukul 13.45 WIB.

Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta dalam pemilihan strategi bersaing untuk menghadapi persaingan baik antar asuransi syariah maupun konvensional.

E. Kajian Pustaka

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan acuan dan perbandingan. Maka peneliti mencantumkan hasil-hasil penelitian terdahulu dalam kajian pustaka ini, antara lain adalah:

1. Skripsi Faizatul Ulya dengan judul *Strategi Bersaing Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di KJKS BMT Lasem Tahun 2015*. Hasil penelitian ini adalah produk yang ditawarkan KJKS BMT BUS tidak ada biaya tambahan administrasi perbulan, KJKS BMT BUS mengajak dan membimbing anggota dari sistem riba ke sistem syariah melalui produk pembiayaan yang dimiliki, menciptakan produk yang tidak dimiliki BMT lain seperti ATM, Nisbah bagi hasil tabungan tinggi yaitu untuk bulanan 2,5% dan untuk musiman 3%. Persyaratan pembukaan dan penutupan tabungan mudah, adanya undian semua produk. Strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah KJKS BMT BUS yaitu dengan promosi, tempat yang strategis, produk dan bagi hasil, sikap dan pelayanan.¹²
2. Skripsi Dedi Yulianto dengan judul *Strategi Asuransi Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Asuransi*

¹² Faizatul Ulya, *Strategi Bersaing Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di KJKS BMT Lasem*, Skripsi (Semarang: Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo, 2015), hlm. 73.

Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Lampung Tahun 2018. Hasil penelitian ini dalam menumbuhkan minat masyarakat pada Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Lampung, strategi yang digunakan pertama strategi kerjasama dengan perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Kedua pelayanan yang cepat dan ketiga kemudahan dalam mengurus persyaratan. Ketiga strategi tersebut masuk dalam perspektif pelanggan.¹³

3. Skripsi Idham Qudratuloh dengan judul *Analisis Tingkat Persaingan PT. Asuransi Takaful Keluarga Yogyakarta Tahun 2018*. Penelitian ini menggunakan analisis lima kekuatan Porter yaitu persaingan antar perusahaan sejenis, ancaman masuknya pendatang baru, kekuatan daya tawar-menawar pemasok dan ancaman produk pengganti. Kemudian dilakukan evaluasi dengan menggunakan Matriks *Eksternal Faktor Evaluation (EFE)* dan Matriks *Internal Faktor Evaluation (IFE)* untuk persaingan dan ancaman serta untuk mengetahui kemampuan dalam memanfaatkan kekuatan dan kelemahan. Setelah dilakukan evaluasi kemudian dilakukan analisis etika bisnis Islam untuk mengetahui kesesuaiannya dengan etika bisnis Islam. Hasil analisis matriks EFE dan matriks IFE didapatkan nilai 2,640 dan 2,666. Hal ini menunjukkan bahwa respon perusahaan terhadap lingkungan eksternal dan internal

¹³ Dedi Yulianto, *Strategi Asuransi Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Asuransi Syariah Al-Amin Cabang Lampung*, Skripsi (Lampung: Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Raden Lintang, 2018), hlm. 85.

perusahaan berada di atas rata – rata 2,5 dari skala 1 sampai 4.¹⁴

Berdasarkan kajian pustaka tersebut, maka penelitian ini dianggap perlu dilanjutkan karena mempunyai objek yang berbeda dari penelitian sebelumnya sehingga hasil dari penelitian ini akan menambah wawasan keilmuan yang baru tentang strategi bersaing Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta Tahun 2018

F. Kerangka Teori

1. Tinjauan tentang Strategi Bersaing

Strategi bersaing adalah pencarian akan posisi bersaing yang menguntungkan di dalam suatu industri, arena fundamental tempat persaingan terjadi.¹⁵ Strategi bersaing yaitu strategi yang secara kuat menempatkan perusahaan terhadap pesaing dan yang memberi perusahaan keunggulan bersaing sekuat mungkin.¹⁶ Menurut strategi bersaing adalah kombinasi antara akhir dan tujuan yang diperjuangkan oleh perusahaan dengan alat (kebijaksanaan), dan perusahaan berusaha untuk kesana.¹⁷

Strategi bersaing dalam Islam, Rasulullah saw. memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik. Ketika berdagang, Rasul tidak pernah melakukan usaha

¹⁴ Idham Qudratuloh, *Analisis Tingkat Persaingan PT. Asuransi Takaful Keluarga Yogyakarta* Skripsi (Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia, 2018).

¹⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol* (Jakarta: PT. Prehallindo, 2001), hlm. 312.

¹⁷ Robert M. Grant, *Analisis Strategi Kontemporer: Konsep, Teknik, Aplikasi*, Alih Bahasa: Thomas Sencokusumo, Edisi 2, (Jakarta: Erlangga), hlm. 18.

untuk menghancurkan pesaing dagangnya. Itu bukan berarti Rasulullah berdagang seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang beliau lakukan adalah dengan memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dan menyebut spesifikasi barang yang dijual dengan termasuk jika ada cacat pada barang tersebut.¹⁸

Jadi strategi bersaing adalah cara perusahaan untuk mendapatkan posisi bersaing yang menguntungkan dengan menggunakan alat (kebijaksanaan) dan menempatkan perusahaan terhadap pesaing.

Strategi bersaing bertujuan menegakan posisi yang menguntungkan dan dapat dipertahankan terhadap kekuatan-kekuatan yang menentukan persaingan terjadi.¹⁹

2. Lima Kekuatan Persaingan

a. Ancaman Pendatang Baru

Pendatang baru pada suatu industri membawa kapasitas baru, keinginan untuk mendapatkan bagian pasar, serta sering kali juga sumberdaya utama.

Akibatnya, harga dapat menjadi turun atau biaya membengkak sehingga mengurangi profitabilitas.

Ancaman masuknya pendatang baru ke dalam industri tergantung pada rintangan masuk yang ada, digabung dengan reaksi dari para pesaing yang sudah ada yang

¹⁸ Utari Evy Cahyani, "Strategi Bersaing dalam Berbisnis Secara Islami", *Journal Aplikasi Bisnis*, vol.. 2:1 (Januari, 2016), hlm. 57.

¹⁹ Michael Porter, *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*, terj. Tim Binarupa Aksara (Jakarta: Binarupa Aksara, 1994), hlm. 1.

dapat diperkirakan oleh si pendatang baru. Jika rintangan atau hambatan ini besar dan atau pendatang baru memperkirakan akan ada perlawanan yang keras dari para pemain lama, maka ancaman dari pendatang baru akan rendah.²⁰

b. Ancaman Produk atau Jasa Pengganti

Mengenali produk-produk pengganti adalah persoalan mencari produk lain yang dapat menjalankan fungsi yang sama seperti produk dalam industri. Kadang-kadang melakukan hal ini dapat merupakan tugas yang rumit, dan merupakan tugas yang membawa analisis kepada bisnis-bisnis yang seolah-olah sangat jauh terpisah dari industrinya.²¹

c. Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli

Pembeli bersaing dengan industri dengan cara memaksa harga turun, tawar-menawar terhadap mutu yang lebih tinggi dan pelayanan yang lebih baik, serta berperan sebagai pesaing semuanya dengan mengorbankan profitabilitas industri.²²

d. Kekuatan Tawar- Menawar Pemasok

Pemasok dapat menggunakan kekuatan tawar-menawar terhadap para peserta industri dengan mengancam akan menaikkan harga atau menurunkan kualitas produk atau jasa yang dibeli. Pemasok yang

²⁰ Michael Porter, *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing* (Jakarta: Karisma Publishing, 2007), hlm. 37-38.

²¹ *Ibid.*, hlm. 57-58.

²² *Ibid.*, hlm. 59.

kuat karenanya dapat menekan profitabilitas industri yang tidak mampu mengimbangi kenaikan harganya, misalnya, perusahaan bahan kimia telah ikut menyebabkan berkurangnya profitabilitas perusahaan pengemas aerosol kontrak karena para pengemas ini, yang menghadapi persaingan tajam dari pembeli yang membuat kemasan sendiri, dengan sendirinya kebebasan menjadi terbatas sekali untuk menaikkan harga mereka.²³

e. Persaingan Antar Sesama Pesaing Industri

Persaingan antar perusahaan sejenis atau *Rivalry Among Existing Firms* memiliki peran yang sangat penting dari lima kekuatan bersaing perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan dalam memenangkan persaingan dalam industri dapat dilihat dari keunggulan strategi yang diterapkan oleh perusahaan terhadap strategi yang diterapkan perusahaan pesaing. Dengan keunggulan tersebut, perusahaan pesaing akan bereaksi dengan meningkatkan iklan, menurunkan harga, meningkatkan kualitas, atau melakukan inovasi produk.²⁴

Pada industri asuransi Intensitas persaingan diantara perusahaan sejenis yang bersaing akan meningkat jika dipengaruhi beberapa faktor

²³ *Ibid.*, hlm. 62.

²⁴ David, F. R, *Manajemen Strategi konsep, Edisi 12* (Jakarta: Salemba, 2009), hlm.

diantaranya ketika banyak jumlah pesaing dalam industri, penawaran yang lebih menarik sehingga pelanggan dapat berpindah perusahaan, keunggulan strategi yang diterapkan masing – masing perusahaan, atau semakin intensifnya persaingan dalam industri.²⁵

3. Strategi Bersaing Generik

Strategi bersaing generik adalah pendekatan untuk mengungguli pesaing dalam industri tertentu, ini berarti bahwa semua perusahaan dapat memperoleh hasil laba yang tinggi, sedangkan di industri yang lain, keberhasilan dengan salah satu strategi generik mungkin diperlukan hanya untuk mendapatkan hasil laba yang layak.²⁶ Ada tiga pendekatan strategi generik yaitu:

a. Keunggulan Biaya Menyeluruh

Sebuah perusahaan bersiap menjadi produsen berbiaya rendah dalam industrinya. Seandainya sebuah perusahaan dapat mencapai dan mempertahankan keseluruhan keunggulan biaya, maka akan menjadi perusahaan berkinerja di atas rata-rata dalam industrinya asalkan perusahaan tadi dapat menguasai harga pada atau dekat rata-rata industri. Jadi keunggulan biaya merupakan strategi yang secara khusus bergantung pada siapa yang memimpin lebih dahulu, kecuali jika perubahan besar

²⁵ *Ibid.*, hlm.

²⁶ Michael Porter, *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing* (Jakarta: Karisma Publishing, 2007), hlm. 71.

dalam teknologi memungkinkan sebuah perusahaan untuk mengubah secara radikal posisi biayanya.²⁷

b. Diferensiasi

Strategi generik yang kedua adalah diferensiasi, perusahaan berusaha menjadi unik dalam industrinya di sepanjang beberapa dimensi yang secara umum dihargai oleh pembeli. Perusahaan menyeleksi satu atau lebih atribut yang dipandang penting oleh banyak pembeli di dalam suatu industri, dan secara unik menempatkan diri untuk memenuhi kebutuhan itu. Cara melakukan diferensi berberda untuk setiap industri dan dapat didasarkan pada produk itu sendiri, sistem penyerahan produk, pendekatan pemasaran, dan jajaran luas faktor lainnya.²⁸

c. Fokus

Strategi ini sangat berbeda dengan strategi-strategi lain karena menekankan pilihan akan cakupan bersaing yang sangat sempit dalam industri. Strategi fokus memiliki dua varian, yaitu fokus biaya mengusahakan keunggulan biaya dalam segmen sasarannya, sementara fokus diferensiasi perusahaan mengusahakan diferensiasi dalam segmen sasarannya.

29

²⁷ Michael Porter, *Keunggulan Bersaing* (Jakarta: Binarupa Aksara, 2007), hlm. 12-14.

²⁸ *Ibid.*, hlm. 14.

²⁹ *Ibid.*, hlm. 15.

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu pengumpulan data berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan pada saat penelitian di lapangan.³⁰ Metode penelitian kualitatif lebih menekankan kepada hal terpenting yang berupa kejadian, fenomena, dan gejala sosial. Penelitian kualitatif diperdalam dari fenomena sosial atau lingkungan sosial yang terdiri dari pelaku, kejadian, tempat, dan waktu.³¹ Penelitian ini dilakukan di Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh dari lapangan melalui wawancara dengan beberapa pihak terkait seperti pimpinan dan manajer dan karyawan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Yogyakarta.

b. Data Sekunder

Data Sekunder semua informasi yang berkaitan dengan strategi asuransi syariah berupa buku-buku penunjang, jurnal, maupun karya-karya lain yang menunjang.

³⁰ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 3.

³¹ M Djunaidi Ghony & Fauzan Almanshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), hlm. 25.

3. Subyek dan obyek penelitian

a. Subyek Penelitian

Subyek dalam penelitian individu yang dijadikan sebagai informan yang berkaitan dengan penelitian.³²

Subyek penelitian dalam penelitian ini adalah pimpinan, admin dan *marketing* PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta.

b. Obyek Penelitian

Obyek penelitian ini adalah strategi bersaing pada Asuransi Jiwa Syariah Cabang Yogyakarta Tahun 2018.

4. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara dalam penelitian ini bersifat semiterstruktur yang masuk dalam kategori *in dept interview*, di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya.³³

Dalam mengumpulkan data, orang-orang yang akan diwawancari adalah sebagai berikut:

³² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pengantar* (Jakarta: Bina Aksara, 1989), hlm. 91.

³³ Sugiyono, "Memahami Penelitian Kualitatif", hlm. 73.

- 1) Pimpinan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta
- 2) Admin Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta
- 3) *Marketing* Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta

b. Observasi

Observasi adalah dasar ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data itu dikumpulkan dan sering dengan bantuan berbagai alat yang canggih, sehingga benda-benda yang sangat kecil maupun yang sangat jauh dapat diobservasi dengan jelas.³⁴

Dengan demikian, peneliti akan mengamati secara langsung strategi bersaing yang diterapkan oleh Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu teknik pengumpulan data yang diperoleh dari sumber data berupa buku, dokumen-dokumen, arsip, notulensi, buletin dan makalah yang berkaitan dengan masalah yang hendak diteliti dengan cara melihat dan mengamati secara langsung.³⁵ Metode ini digunakan untuk mengumpulkan

³⁴ Nasution, *Metode Naturalistik Kualitatif* (Bandung: Tarsito, 1988), hlm. 64.

³⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pengantar* (Jakarta: Rineka Citra, 1991), hlm. 231.

data lengkap organisasi berupa dokumen dan profil dari Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Yogyakarta.

5. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini menggunakan metode analisis Miles dan Huberman yaitu aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Ada tiga langkah dalam menganalisis data yaitu:³⁶

a. *Data reduction* (reduksi data)

Data yang diperoleh dilapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

b. *Data display* (penyajian data)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Dengan menyajikan data, maka akan mudah untuk memahami apa yang terjadi. Merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

³⁶ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 87-99.

c. *Conclusion drawing/verification* (kesimpulan)

Kesimpulan adalah temuan baru yang belum pernah ada sebelumnya berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau bahkan belum terlihat, sehingga menjadi jelas setelah dilakukan penelitian.

6. Teknik Keabsahan Data

Uji keabsahan data kualitatif meliputi:³⁷

a. Uji kredibilitas (validitas internal) yang meliputi:

1) Perpanjangan pengamatan

Perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas data penelitian ini, sebaiknya difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh, apakah data yang diperoleh itu setelah dicek kembali ke lapangan benar atau tidak, berubah atau tidak. Bila setelah dicek kembali ke lapangan data sudah benar berarti kredibel, maka waktu perpanjangan pengamatan dapat diakhiri. Untuk membuktikan apakah peneliti itu melakukan uji kredibilitas melalui perpanjangan pengamatan atau tidak, maka akan lebih baik kalau dibuktikan dengan surat keterangan perpanjangan. Selanjutnya surat keterangan perpanjangan ini dilampirkan dalam laporan penelitian.

³⁷ *Ibid.*, hlm. 121-131.

2) Meningkatkan ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis.

3) Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.³⁸

4) Analisis kasus negatif

Kasus negatif adalah kasus yang tidak sesuai atau berbeda dengan hasil penelitian hingga pada saat tertentu. Melakukan analisis kasus negatif berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditemukan.

5) Menggunakan bahan referensi

Bahan referensi disini adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Dalam laporan penelitian, sebaiknya data-data yang dikemukakan perlu dilengkapi dengan foto-foto atau dokumen autentik, sehingga menjadi lebih dapat dipercaya.

³⁸ *Ibid.*, hlm. 122-125.

6) Mengadakan *member check*

Member check adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan *member check* adalah agar informasi yang akan digunakan dalam penulisan laporan sesuai dengan apa yang dimaksud sumber data atau informan.³⁹

b. Uji Transferabilitas (validitas eksternal/generilisasi)

Peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya. Dengan demikian maka pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut, sehingga dapat memutuskan dapat atau, tidaknya untuk mengaplikasi hasil penelitian tersebut ditempat lain.

c. Uji Depenability (realibilitas) data

Uji Depenability dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Sering terjadi peneliti tidak melakukan proses penelitian ke lapangan, tetapi bisa memberikan data. Peneliti seperti ini perlu diuji depenabilitynya.

d. Uji Konfirmabilitas (obyektivitas).

Uji konfirmabilitas mirip dengan uji dependability, sehingga pengujinya dapat dilakukan secara bersamaan. Menguji konfirmability berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka

³⁹ *Ibid.*, hlm. 128-129.

peneliti tersebut telah memenuhi standar confirmability. Dalam penelitian, jangan sampai proses tidak ada, tetapi hasil ada.⁴⁰

Dalam penelitian ini uji keabsahan data menggunakan triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Triangulasi dalam penelitian ini dilakukan dengan dua cara yaitu: triangulasi teknik dan triangulasi sumber data.⁴¹

1) Triangulasi Teknik

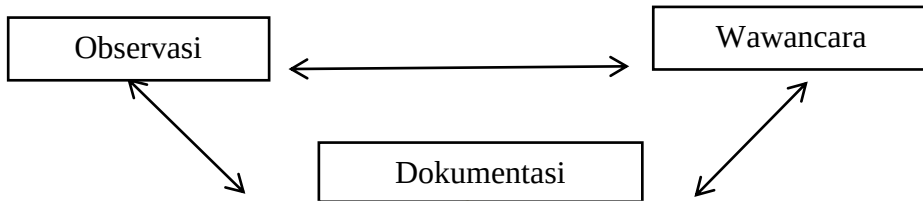
Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda dilakukan dengan metode wawancara, observasi dan dokumentasi.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

⁴⁰ *Ibid.*, hlm.120-127.

⁴¹ *Ibid.*, hlm. 126-127.

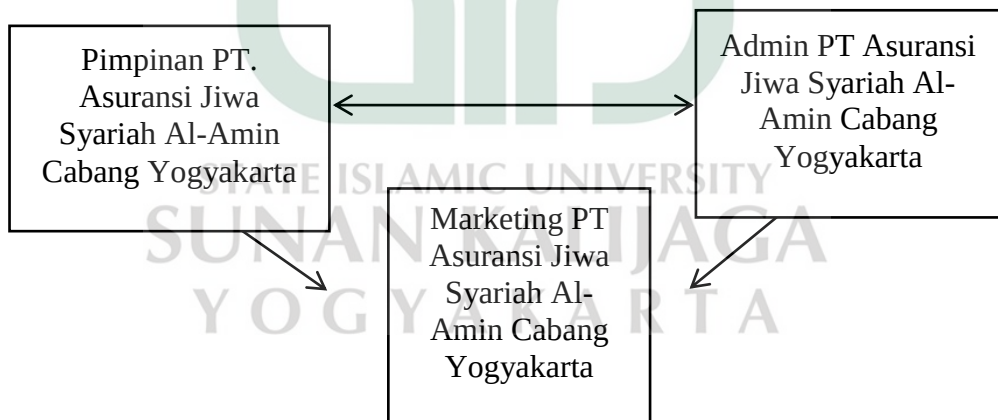
Gambar 1. 2
Triangulasi Metode Pengumpulan Data



2) Triangulasi Sumber Data

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

Gambar 1. 3
Triangulasi Sumber Data



H. Sistematika Pembahasan

Penelitian ini terdiri dari 3 bagian, yaitu pendahuluan, pembahasan dan penutup. Kemudian peneliti akan susun menjadi beberapa bab sebagai berikut:

Bab I: Pendahuluan berisi tentang penegasan judul, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kajianpustaka, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan. Semua sub-sub bab tersebut dimaksudkan sebagai awal dari bahasan yang akan dikaji oleh peneliti.

Bab II: Berisi tentang gambaran umum seperti profil letak geografis, sejarah, struktur organisasi, visi dan misi, serta strategi yang dimiliki oleh Asuransi Syariah Al-Amin Cabang Yogyakarta Tahun 2018.

Bab III: Berupa pembahasan hasil penelitian strategi bersaing Asuransi Al-Amin Cabang Yogyakarta Tahun 2018.

Bab IV: Penutup berupa kesimpulan, dan saran. Selain itu bagian akhir penelitian akan dicantumkan daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti mengenai strategi bersaing asuransi jiwa syariah Al Amin cabang Yogyakarta tahun 2018 dalam memilih dan menetapkan strategi, maka dapat diambil kesimpulan yaitu:

Strategi yang digunakan Asuransi jiwa syariah yaitu diferensiasi produk seperti pelayanan yang cepat dan mudah, serta melakukan kerjasama dengan lembaga keuangan maupun non keuangan. Lingkungan industri yang sangat kompetitif harus dihadapi. Salah satunya dengan memanfaatkan kelebihan yang dimiliki asuransi jiwa syariah Al Amin cabang Yogyakarta dapat sehingga selain untuk meningkatkan keuntungan juga dapat menjadi kekuatan dalam menghadapi persaingan. Kendala juga dapat menjadi ancaman apabila tidak diatasi dengan baik, maka harus segera diperbaiki untuk meminimalisir kejadian-kejadian yang tidak diinginkan.

B. Saran

1. Saran untuk Asuransi jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta
 - a. Meningkatkan strategi promosi untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap pentingnya menggunakan asuransi.
 - b. Meningkatkan pelatihan untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia/SDM (Karyawan).

2. Saran untuk Penelitian selanjutnya

Penelitian selanjutnya sebaiknya lebih memperluas penelitian seperti:

- a. Menggunakan metode lain seperti menggunakan metode kuantitatif.
- b. Memperluas penelitian seperti tentang rekrutmen karyawan, keuangan, manajemen risiko dan lain-lain.



DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pengantar*, Jakarta: Bina Aksara, 1989.
- Company Profile, PT Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin, Jakarta.
- Grant, Robert, *Analisis Strategi Kontemporer: Konsep, Teknik, Aplikasi, Edisi 2*, Alih Bahasa: Thomas Sencokusumo, Jakarta: Erlangga, 1992.
- <http://ekonomi.Kompas.com/read/2018/05/10/145630626/perjalanan-rupiah-sejak-awal-tahun-hingga-menembus-level-14.000>. Diakses tanggal 06 Januari 2019.
- <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistika/asuransi/pages/statistik-Perasuransian-Indonesia-2016-Revised-Version>. Diakses tanggal 06 Januari 2016.
- Hariadi, Bambang, *Strategi Manajemen Perang Bisnis*, Malang: Banyumedia Publishing, 2005.
- Iqbal, Muhaimin, *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2013.
- Kotler, Philip, *Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Jakarta: PT. Prehallindo, 2001.
- M Djunaedi, Fauzan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2012.
- Nasution, *Metode Naturalistik Kualitatif*, Bandung: Tarsito, 1988.
- Porter, Michael, *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*, Jakarta: Binarupa Aksara, 1994.
- Porter, Michael, *Strategi Bersaing (Competitive Strategy) ; Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, Jakarta: Karisma Publishing, 2007.
- Sarisnawati, Meilia, *Analisis Strategi Bersaing PT. Asuransi Ramayana, TBK Unit Syariah Dalam Menghadapi ASEAN*

- Economic Community (AEC)*, Skripsi, Jakarta: Program Sarjana UIN Syarif Hidayatulloh, 2015.
- Qudratullah, Idgham, *Analisis Tingkat Persaingan PT. Asuransi Takaful Keluarga kota Yogyakarta*, Skripsi, Yogyakarta: Program Sarjana Universitas Islam Indonesia, 2018.
- Rahmawati, Puspita, *Strategi Bersaing pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta*, Tesis, Yogyakarta: Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, 2016.
- Rangkuti, Fredy, *Analisis SWOT; Teknik Membedah Kasus Bisnis Orientasi 2008 Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Rahardjo, Irvan, *Bisnis Asuransi Menyongsong Era Global*, Jakarta: Yasdaya, 2000.
- Solihin, Ismail, *Manajemen Strategik*, Jakarta: Erlangga, 2012.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan; Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R dan D*, Bandung: Alfabet, 2007.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Alfabeta, 2016.
- Syakir, Muhammad, *Asuransi Syariah Konsep Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani, 2004.
- Utari, *Strategi Bersaing dalam Berbisnis Secara Islami, Jurnal Aplikasi Bisnis*, vol. 2:1, 2016
- Ulya, Faizatul, *Strategi Bersaing Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di KJKS BMT Lasem*, Skripsi, Semarang: Program Sarjana UIN Walisongo, 2015.
- Wirdiyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Yulianto, Dedi, *Strategi Asuransi dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Cabang Lampung*, Skripsi, Lampung: Program Sarjana UIN Raden Lintang, 2018.

A decorative geometric pattern in a light beige color, featuring a complex interlocking design that resembles a stylized star or a traditional Islamic motif.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



**Dokumentasi dengan Pimpinan Asuransi jiwa syariah Al-Amin cabang
Yogyakarta**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PEDOMAN WAWANCARA

Nama:

Jabatan:

Tema	Pertanyaan
Lembaga	1. Bagaimana sejarah Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta? 2. Apa visi dan misi Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta? 3. Apa yang menjadi tujuan pendirian Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta? 4. Apa saja produk yang ada di Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta? 5. Bagaimana struktur organisasi Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta?
	1. Bagaimana strategi yang dilakukan perusahaan dalam pemasaran produk? 2. Bagaimana strategi perusahaan dalam penetapan harga ? 3. Bagaimana strategi perusahaan untuk menunjukkan pertahanan bisnis kepada nasabah dan masyarakat?

4. Bagaimana cara perusahaan untuk memperkenalkan keunggulan yang dimiliki kepada nasabah dan masyarakat?
5. Apakah Asuransi Jiwa Al-Amin cabang Yogyakarta memiliki produk yang berbeda atau unik sebagai salah satu ciri khas yang membedakan dari perusahaan asuransi lain?
6. Apakah perusahaan sering melakukan inovasi produk?
7. Produk apa saja yang paling banyak diminati?
8. Bagaimana dalam melakukan promosi untuk menarik konsumen?
9. Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan perusahaan asuransi?
10. Mengapa perusahaan melakukan kerjasama dengan lembaga lain?
11. Apa saja dampak dari kerjasama tersebut?
12. Adakah *reward* dan *punishment* yang diterapkan oleh perusahaan?
13. Bagaimana cara perusahaan untuk meningkatkan kualitas karyawan atau Sumber Daya Manusia(SDM)?
14. Bagaimanakah pengetahuan karyawan terkait pemahaman syariah, seperti ketentuan-ketentuan syariah?
15. Bagaimana bentuk dukungan pemerintah?
16. Bagaimana perusahaan dalam menghadapi persaingan yang terjadi?
17. Bagaimana perusahaan dalam menghadapi pendatang baru seperti asuransi-asuransi baru yang bermunculan?

TRAINING TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Nadya Devista Prih Nurlia
NIM : 15240103
Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	75	B
2.	Microsoft Excel	55	D
3.	Microsoft Power Point	85	B
4.	Internet	80	B
5.	Total Nilai	73,75	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	

Yogyakarta, 31 Agustus 2016

Kepala PTIPD



Dr. Shofwatul Uyun, S.T., M.Kom.
NIP. 19820511 200604 2 002

Standar Nilai:

Nilai		Predikat
Angka	Huruf	
86 - 100	A	Sangat Memuaskan
71 - 85	B	Memuaskan
56 - 70	C	Cukup
41 - 55	D	Kurang
0 - 40	E	Sangat Kurang



شهادة

اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.24.8.1/2019

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Nadya Devista Prih Nurlia :

تاريخ الميلاد : ٢ يوليو ١٩٩٧

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ١٧ يناير ٢٠١٩, وحصلت على درجة :

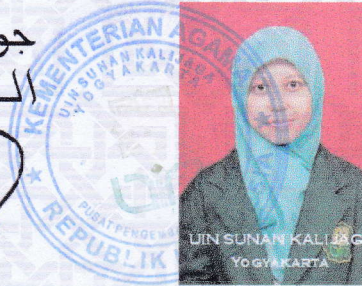
٣٩	فهم المسموع
٢٧	التركيب النحوية و التعبيرات الكتابية
١٨	فهم المقروء
٣٨٠	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكارتا, ١٧ يناير ٢٠١٩
المدير

Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.

رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥





TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.24.9.1/2019

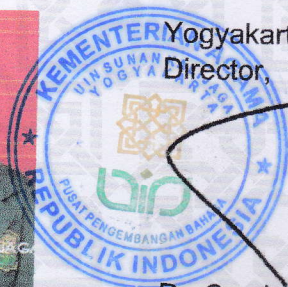
This is to certify that:

Name : **Nadya Devista Prih Nurlia**
Date of Birth : **July 02, 1997**
Sex : **Female**

achieved the following scores on the Test of English Competence (TOEC) held on **March 14, 2019** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	41
Structure & Written Expression	41
Reading Comprehension	45
Total Score	423

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, March 14, 2019

Director,

Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19680915 199803 1 005





Nomor: UIN.02/R.3/PM.03.2/4397/2015

**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA**

Sertifikat

diberikan kepada:

Nama : NADYA DEVISTA PRIH NURLIA
NIM : 15240103
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
Sebagai Peserta

atas keberhasilannya mengikuti seluruh kegiatan

SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI

Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2015/2016

Tanggal 24 s.d. 26 Agustus 2015 (24 jam pelajaran)

Yogyakarta, 1 September 2015

a.n. Rektor

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama

Dr. Siti Ruhaini Dzuhayatin, M.A.
NIP. 19630517 199003 2 002

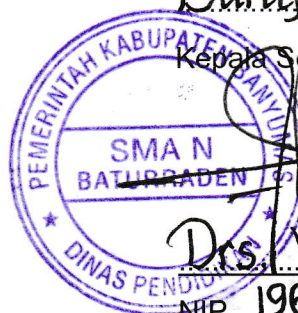
DAFTAR NILAI
SEKOLAH MENENGAH ATAS
 Program Ilmu Pengetahuan Alam
 TAHUN PELAJARAN 2014/2015

Nama : NADYA DEVISTA PRIH NURLIA
 Tempat dan Tanggal Lahir : Cilacap, 2 Juli 1997
 Nomor Induk Siswa : 4588
 Nomor Induk Siswa Nasional : 9973000638

No.	Mata Pelajaran	Nilai Rata-rata Rapor	Nilai Ujian Sekolah	Nilai Sekolah
1.	Pendidikan Agama	83,0	88,0	85,5
2.	Pendidikan Kewarganegaraan	89,0	88,0	88,5
3.	Bahasa Indonesia	79,0	83,0	81,0
4.	Bahasa Inggris	80,7	74,0	77,3
5.	Matematika	79,7	70,0	74,8
6.	Fisika	77,3	63,0	70,2
7.	Kimia	84,0	80,0	82,0
8.	Biologi	78,3	78,0	78,2
9.	Sejarah	78,3	80,0	79,2
10.	Seni Budaya	79,7	91,0	85,3
11.	Pendidikan Jasmani, Olahraga, dan Kesehatan	84,3	87,0	85,7
12.	Teknologi Informasi dan Komunikasi	79,7	84,0	81,8
13.	Keterampilan:	82,3	85,0	83,7
14.	Muatan Lokal			
	a. <u>Bahasa Jawa</u>	82,3	85,0	83,7
	b.			
	c.			
Rata-rata				81,2

Bangunmas....., 15 Mei 2015

Kepala Sekolah,



Drs. Whitoto

NIP. 19670219 199403 1 008



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

IJAZAH

SEKOLAH MENENGAH ATAS
PROGRAM ILMU PENGETAHUAN ALAM
TAHUN PELAJARAN 2014/2015

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Sekolah Menengah Atas

Negeri Baturraden menerangkan bahwa:

nama : NADYA DEVISTA PRIH NURLIA
tempat dan tanggal lahir : Cilacap, 2 Juli 1997
nama orang tua/wali : Julianto
nomor induk siswa : 4588
nomor induk siswa nasional : 9973000638
nomor peserta ujian nasional : 3-15-03-07-003-064-9
sekolah asal : SMA Negeri Baturraden

LULUS

dari satuan pendidikan setelah memenuhi seluruh kriteria sesuai dengan peraturan perundang-undangan.



Banyumas 15 Mei 2015

Kepala Sekolah,

Drs. Witoto

NIP. 19670219 199403 1 008



DN-03 Ma 0011349



UIN

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KEMENTERIAN AGAMA

UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta Telp: 0274-515856 Email : fd@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

NO : B-1191/Un.02/DD/PP.01.2/06/2016

Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga dengan ini menyatakan bahwa :

NADYA DEVISTA PRIH NURLIA

15240103

LULUS dengan Nilai 84 (A)

Ujian sertifikasi Baca Tulis Al-Qur'an yang diselenggarakan oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Dekan



Dr. Nurjannah, M.Si.

NIP. 19600310 198703 2 001

Yogyakarta, 01 Juni 2016

Ketua

Alimatul Qibtiyah, S.Ag. MSI., MA., Ph.D

NIP. 19710919 199603 2 001

INTEGRATIF-INTERKONEKTIF



DEDIKATIF-INOVATIF



INKLUSIF-CONTINUOUS IMPROVEMENT



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA

86

LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP2M)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SERTIFIKAT

Nomor: B-350.3/Un.02/L.3/PM.03.2/P3.885/10/2018

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) UIN Sunan Kalijaga memberikan sertifikat kepada:

Nama : Nadya Devista Prih Nurlia
Tempat, dan Tanggal Lahir : Cilacap, 02 Juli 1997
Nomor Induk Mahasiswa : 15240103
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Semester Pendek, Tahun Akademik 2017/2018 (Angkatan ke-96), di:

Lokasi : mangli, Hargomulyo
Kecamatan : Gedangsari
Kabupaten/Kota : Kab. Gunungkidul
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 04 Juli s.d. 31 Agustus 2018 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 98,83 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status mata kuliah intra kurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munaqasyah Skripsi.



Yogyakarta, 02 Oktober 2018
Ketua,



Prof. Dr. Phil. Al Makin, S.Ag., M.A.
NIP. : 19720912 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 515856, e-mail: fd@uin-suka.ac.id, Yogyakarta

SERTIFIKAT

Nomor : B-019/Un.02/MD/PP.00/01/2019

Diberikan kepada:

NADYA DEVISTA PRIH NURLIA

NIM: 15240103

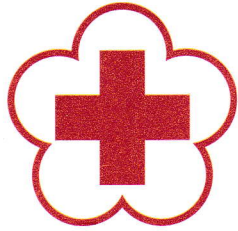
Dinyatakan LULUS dalam Praktikum Profesi yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga, di Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sleman dengan nilai: B. Demikian sertifikat ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya



Dr. Hj. Nurjannah, M.Si.
NIP. 19600310 198703 2 001

Yogyakarta, 16 Januari 2019
Ketua Program Studi

Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si.
NIP. 19670104 199303 1 003



**Palang
Merah
Indonesia**

SERTIFIKAT

No: 739/02.05.01/ DIKLAT/VI-2016

Diberikan Kepada:

Nadya Devista Prih Nurlia
KSR Unit 07 Universitas Islam Negeri Yogyakarta

Sebagai
Peserta

**Pelatihan KSR Dasar
PALANG MERAH INDONESIA
Kota Yogyakarta
Tahun 2015**

Yogyakarta, 25 Juni 2016

Pengurus

PALANG MERAH INDONESIA

Kota Yogyakarta

Ketua,



Prof.Dr.dr.KRT.Adi Heru Husodo, MSc,D.Comm.Nutr,DLSHTM,PKK



PIAGAM PENGHARGAAN

Nomor: 222/D-1/PH/2-A/VI/2017

KORPS SUKARELA
PALANG MERAH INDONESIA
UNIT VII UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

Diberikan kepada:

Nadya Devista Prih Nurli

Sebagai Anggota Teraktif (pengurus)

KSR PMI Unit VII UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2016/2017

Pengurus KSR Unit VII
PALANG MERAH INDONESIA
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Ketua

Ade Widiwan

NIA. 02.05.01.04.07.3732.14

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Nadya Devista Prih Nurlia
Tempat/Tgl.Lahir : Cilacap/02 Juli 1997
Alamat : Ds. Tayem Timur, 01/01, Kec. Karang
Pucung, Kab. Cilacap
Nama Ayah : Juliamto
Nama Ibu : Sobiyatun, S.Pd

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD Negeri 01 Tayem Timur , 2009
 - b. SMP Negeri 02 Karang Pucung, 2012
 - c. SMA Negeri Baturaden, 2015
2. Pendidikan Non-Formal
 - a.
 - b.

C. Prestasi/Penghargaan

D. Pengalaman Organisasi

1. OSIS SMP Negeri 02 Karang Pucung
2. Pramuka SMP Negeri 02 Karang Pucung
3. Pramuka SMA Negeri 02 Baturaden
4. KSR PMI Unit 7 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

A decorative geometric pattern in a light beige color, featuring a complex interlocking design that resembles a stylized star or a traditional Islamic motif.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



**Dokumentasi dengan Pimpinan Asuransi jiwa syariah Al-Amin cabang
Yogyakarta**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PEDOMAN WAWANCARA

Nama:

Jabatan:

Tema	Pertanyaan
Lembaga	1. Bagaimana sejarah Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta? 2. Apa visi dan misi Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta? 3. Apa yang menjadi tujuan pendirian Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta? 4. Apa saja produk yang ada di Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta? 5. Bagaimana struktur organisasi Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin cabang Yogyakarta?
	1. Bagaimana strategi yang dilakukan perusahaan dalam pemasaran produk? 2. Bagaimana strategi perusahaan dalam penetapan harga ? 3. Bagaimana strategi perusahaan untuk menunjukkan pertahanan bisnis kepada nasabah dan masyarakat?

4. Bagaimana cara perusahaan untuk memperkenalkan keunggulan yang dimiliki kepada nasabah dan masyarakat?
5. Apakah Asuransi Jiwa Al-Amin cabang Yogyakarta memiliki produk yang berbeda atau unik sebagai salah satu ciri khas yang membedakan dari perusahaan asuransi lain?
6. Apakah perusahaan sering melakukan inovasi produk?
7. Produk apa saja yang paling banyak diminati?
8. Bagaimana dalam melakukan promosi untuk menarik konsumen?
9. Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan perusahaan asuransi?
10. Mengapa perusahaan melakukan kerjasama dengan lembaga lain?
11. Apa saja dampak dari kerjasama tersebut?
12. Adakah *reward* dan *punishment* yang diterapkan oleh perusahaan?
13. Bagaimana cara perusahaan untuk meningkatkan kualitas karyawan atau Sumber Daya Manusia(SDM)?
14. Bagaimanakah pengetahuan karyawan terkait pemahaman syariah, seperti ketentuan-ketentuan syariah?
15. Bagaimana bentuk dukungan pemerintah?
16. Bagaimana perusahaan dalam menghadapi persaingan yang terjadi?
17. Bagaimana perusahaan dalam menghadapi pendatang baru seperti asuransi-asuransi baru yang bermunculan?

TRAINING TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Nadya Devista Prih Nurlia
NIM : 15240103
Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	75	B
2.	Microsoft Excel	55	D
3.	Microsoft Power Point	85	B
4.	Internet	80	B
5.	Total Nilai	73,75	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	

Yogyakarta, 31 Agustus 2016

Kepala PTIPD



Dr. Shofwatul Uyun, S.T., M.Kom.
NIP. 19820511 200604 2 002

Standar Nilai:

Nilai		Predikat
Angka	Huruf	
86 - 100	A	Sangat Memuaskan
71 - 85	B	Memuaskan
56 - 70	C	Cukup
41 - 55	D	Kurang
0 - 40	E	Sangat Kurang



شهادة

اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.24.8.1/2019

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Nadya Devista Prih Nurlia :

تاريخ الميلاد : ٢ يوليو ١٩٩٧

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ١٧ يناير ٢٠١٩، وحصلت على درجة :

٣٩	فهم المسموع
٢٧	التركيب النحوية و التعبيرات الكتابية
١٨	فهم المقروء
٢٨٠	مجموع الدرجات

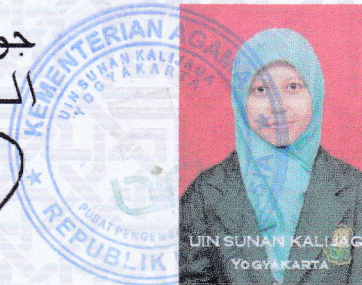
هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكارتا، ١٧ يناير ٢٠١٩
المدير



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.

رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥





TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.24.9.1/2019

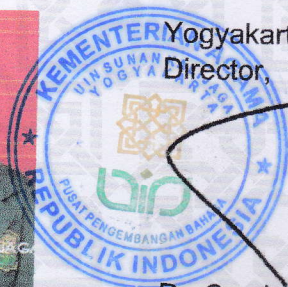
This is to certify that:

Name : **Nadya Devista Prih Nurlia**
Date of Birth : **July 02, 1997**
Sex : **Female**

achieved the following scores on the Test of English Competence (TOEC) held on **March 14, 2019** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	41
Structure & Written Expression	41
Reading Comprehension	45
Total Score	423

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, March 14, 2019

Director,

Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19680915 199803 1 005





UIN

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Nomor: UIN.02/R.3/PM.03.2/4397/2015

**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA**

Sertifikat

diberikan kepada:

Nama : NADYA DEVISTA PRIH NURLIA
NIM : 15240103
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
Sebagai Peserta

atas keberhasilannya mengikuti seluruh kegiatan

SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI

Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2015/2016

Tanggal 24 s.d. 26 Agustus 2015 (24 jam pelajaran)

Yogyakarta, 1 September 2015

a.n. Rektor

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama

Dr. Siti Ruhaini Dzuhayatin, M.A.

NIP. 19630517 199003 2 002

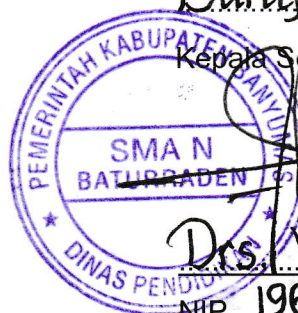
DAFTAR NILAI
SEKOLAH MENENGAH ATAS
 Program Ilmu Pengetahuan Alam
 TAHUN PELAJARAN 2014/2015

Nama : NADYA DEVISTA PRIH NURLIA
 Tempat dan Tanggal Lahir : Cilacap, 2 Juli 1997
 Nomor Induk Siswa : 4588
 Nomor Induk Siswa Nasional : 9973000638

No.	Mata Pelajaran	Nilai Rata-rata Rapor	Nilai Ujian Sekolah	Nilai Sekolah
1.	Pendidikan Agama	83,0	88,0	85,5
2.	Pendidikan Kewarganegaraan	89,0	88,0	88,5
3.	Bahasa Indonesia	79,0	83,0	81,0
4.	Bahasa Inggris	80,7	74,0	77,3
5.	Matematika	79,7	70,0	74,8
6.	Fisika	77,3	63,0	70,2
7.	Kimia	84,0	80,0	82,0
8.	Biologi	78,3	78,0	78,2
9.	Sejarah	78,3	80,0	79,2
10.	Seni Budaya	79,7	91,0	85,3
11.	Pendidikan Jasmani, Olahraga, dan Kesehatan	84,3	87,0	85,7
12.	Teknologi Informasi dan Komunikasi	79,7	84,0	81,8
13.	Keterampilan:	82,3	85,0	83,7
14.	Muatan Lokal			
	a. <u>Bahasa Jawa</u>	82,3	85,0	83,7
	b.			
	c.			
Rata-rata				81,2

Bangunmas....., 15 Mei 2015

Kepala Sekolah,



Drs. Whitoto

NIP. 19670219 199403 1 008



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

IJAZAH

SEKOLAH MENENGAH ATAS
PROGRAM ILMU PENGETAHUAN ALAM
TAHUN PELAJARAN 2014/2015

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Sekolah Menengah Atas

Negeri Baturraden menerangkan bahwa:

nama : NADYA DEVISTA PRIH NURLIA
tempat dan tanggal lahir : Cilacap, 2 Juli 1997
nama orang tua/wali : Julianto
nomor induk siswa : 4588
nomor induk siswa nasional : 9973000638
nomor peserta ujian nasional : 3-15-03-07-003-064-9
sekolah asal : SMA Negeri Baturraden

LULUS

dari satuan pendidikan setelah memenuhi seluruh kriteria sesuai dengan peraturan perundang-undangan.



Banyumas 15 Mei 2015

Kepala Sekolah,

Drs. Witoto

NIP. 19670219 199403 1 008



DN-03 Ma 0011349



UIN

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KEMENTERIAN AGAMA

UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta Telp: 0274-515856 Email : fd@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

NO : B-1191/Un.02/DD/PP.01.2/06/2016

Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga dengan ini menyatakan bahwa :

NADYA DEVISTA PRIH NURLIA

15240103

LULUS dengan Nilai 84 (A)

Ujian sertifikasi Baca Tulis Al-Qur'an yang diselenggarakan oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Dekan



Dr. Nurjannah, M.Si.

NIP. 19600310 198703 2 001

Yogyakarta, 01 Juni 2016

Ketua

Alimatul Qibtiyah, S.Ag. MSI., MA., Ph.D

NIP. 19710919 199603 2 001

INTEGRATIF-INTERKONEKTIF



DEDIKATIF-INOVATIF



INKLUSIF-CONTINUOUS IMPROVEMENT



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA

86

LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP2M)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SERTIFIKAT

Nomor: B-350.3/Un.02/L.3/PM.03.2/P3.885/10/2018

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) UIN Sunan Kalijaga memberikan sertifikat kepada:

Nama : Nadya Devista Prih Nurlia
Tempat, dan Tanggal Lahir : Cilacap, 02 Juli 1997
Nomor Induk Mahasiswa : 15240103
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Semester Pendek, Tahun Akademik 2017/2018 (Angkatan ke-96), di:

Lokasi : mangli, Hargomulyo
Kecamatan : Gedangsari
Kabupaten/Kota : Kab. Gunungkidul
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 04 Juli s.d. 31 Agustus 2018 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 98,83 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status mata kuliah intra kurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munaqasyah Skripsi.



Yogyakarta, 02 Oktober 2018
Ketua,



Prof. Dr. Phil. Al Makin, S.Ag., M.A.
NIP. : 19720912 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 515856, e-mail: fd@uin-suka.ac.id, Yogyakarta

SERTIFIKAT

Nomor : B-019/Un.02/MD/PP.00/01/2019

Diberikan kepada:

NADYA DEVISTA PRIH NURLIA

NIM: 15240103

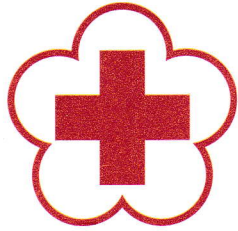
Dinyatakan LULUS dalam Praktikum Profesi yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga, di Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sleman dengan nilai: B. Demikian sertifikat ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya



Dr. Hj. Nurjannah, M.Si.
NIP. 19600310 198703 2 001

Yogyakarta, 16 Januari 2019
Ketua Program Studi

Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si.
NIP. 19670104 199303 1 003



**Palang
Merah
Indonesia**

SERTIFIKAT

No: 739/02.05.01/ DIKLAT/VI-2016

Diberikan Kepada:

Nadya Devista Prih Nurlia
KSR Unit 07 Universitas Islam Negeri Yogyakarta

**Sebagai
Peserta**

**Pelatihan KSR Dasar
PALANG MERAH INDONESIA
Kota Yogyakarta
Tahun 2015**

Yogyakarta, 25 Juni 2016

Pengurus

PALANG MERAH INDONESIA

Kota Yogyakarta

Ketua,



Prof.Dr.dr.KRT.Adi Heru Husodo, MSc,D.Comm.Nutr,DLSHTM,PKK



PIAGAM PENGHARGAAN

Nomor: 222/D-1/PH/2-A/VI/2017

KORPS SUKARELA
PALANG MERAH INDONESIA
UNIT VII UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

Diberikan kepada:

Nadya Devista Prih Nurli

Sebagai Anggota Teraktif (pengurus)

KSR PMI Unit VII UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2016/2017

Pengurus KSR Unit VII
PALANG MERAH INDONESIA
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Ketua

Ade Widiwan

NIA. 02.05.01.04.07.3732.14

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Nadya Devista Prih Nurlia
Tempat/Tgl.Lahir : Cilacap/02 Juli 1997
Alamat : Ds. Tayem Timur, 01/01, Kec. Karang
Pucung, Kab. Cilacap
Nama Ayah : Juliamto
Nama Ibu : Sobiyatun, S.Pd

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD Negeri 01 Tayem Timur , 2009
 - b. SMP Negeri 02 Karang Pucung, 2012
 - c. SMA Negeri Baturaden, 2015
2. Pendidikan Non-Formal
 - a.
 - b.

C. Prestasi/Penghargaan

D. Pengalaman Organisasi

1. OSIS SMP Negeri 02 Karang Pucung
2. Pramuka SMP Negeri 02 Karang Pucung
3. Pramuka SMA Negeri 02 Baturaden
4. KSR PMI Unit 7 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta