

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, ini sepenuhnya asli merupakan karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan ini maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dibidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hasil terbukti bahwa Sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelas kesarjanaaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 14 Oktober 2022



Rizaldi Rachman
NIM. 181430010

ABSTRAK

Nama: Rizaldi Rachman, Nim: 181430010, Judul Skripsi Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Unit Link Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi di PT. Prudential Life Sharia Assurance Cabang Cilegon).

Asuransi adalah salah satu cara yang dipergunakan oleh manusia untuk membantu meminimalisir musibah yang menimpa mereka. Hal ini dapat dilihat dari kebutuhan manusia akan jasa perasuransian, baik oleh individu maupun dunia usaha. Asuransi merupakan sarana finansial dalam tata kehidupan rumah tangga untuk menghadapi risiko yang mendasar seperti kematian, atau dalam menghadapi risiko atas harta benda yang dimiliki.

Adapun perumusan masalah pada penelitian ini yaitu, Bagaimana Strategi pemasaran agen PT Prudential dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk unit link.

Sedangkan tujuan dari penelitian ini yaitu : 1). Untuk menganalisis strategi pemasaran agen PT Prudential dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk unit link. 2). Untuk mengetahui seberapa besar minat masyarakat terhadap produk asuransi unit link.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dikembangkan menggunakan metode deskriptif. Data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder. Data primer didapat dari hasil wawancara dan observasi PT Prudential Life Sharia Assurance Cabang Cilegon. Data sekunder didapat dari buku-buku, jurnal, penelitian terdahulu yang relevan dan sumber lainnya.

Temuan dari penelitian ini adalah dalam melakukan strategi pemasaran produk asuransi jiwa syariah unit link yang diterapkan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon dalam meningkatkan jumlah peserta ini menggunakan strategi *Segmenting* yang pada garis besarnya terdapat tiga jenis segmentasi pasar secara Demografis, Geografis, Psikografis dan Tingkah laku. *Targeting* pada Prudential Cilegon melakukan targeting atau lebih tepatnya membidik target market yang telah dipilih dalam Analisa segmentasi pasar. *Positioning* pada Prudential Cilegon sebagai suatu strategi yang digunakan untuk menanamkan suatu citra produk di benak konsumen sehingga produk tersebut terlihat bagus dibandingkan produk saingannya. *Promosi Media Sosial* yaitu Publikasi pemasaran dengan mempromosikan produk di media sosial merupakan langkah untuk mendorong pelanggan untuk melakukan pembelian produk melalui media sosial yang dimiliki. *Kontes Bonus Pemasaran* yang bertujuan untuk para tenaga pemasar yang diharapkan setiap tenaga pemasar dapat lebih bersaing dengan para pemasar lainnya dalam meningkatkan jumlah peserta. Strategi yang diterapkan oleh PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon sudah sangat efektif karena berdasarkan hasil lapangan saat melakukan wawancara dengan tenaga pemasar berjalan dengan baik sehingga meningkatkan minat masyarakat terhadap produk-produk yang disediakan oleh asuransi jiwa syariah PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Penjualan, Produk, Asuransi.



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

Jl. Jenderal Sudirman No. 30 Serang 42118 Telp.(0254) 2003323 Fax.(0254) 200022

Nomor	: Nota Dinas	Kepada Yth
Lampiran	: 1 (satu) eksemplar	Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Hal	: Usulan Munaqasyah a.n Rizaldi Raachman NIM. 181430010	Uin Banten di – Serang

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diperkenalkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan koreksi seperlunya, maka kami berpendapat Bahwa Skripsi Saudari **Rizaldi Rachman, Nim 181430010** yang berjudul "*Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Unit Link Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi di PT. Prudential Life Sharia Assurance Cabang Cilegon).*", telah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasyah pada jurusan asuransi syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negeri sultan maulana hasanuddin banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat dimunaqasyahkan.

Demikian, atas segala perhatian bapak/ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Serang, 2 September 2022

Pembimbing I,

Rustanunadi, S.H., M.H.
NIP. 196709241989031001

Pembimbing II,

Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si
NIP. 198003102011012008

PERSETUJUAN

STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI JIWA UNIT LINK DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA (Studi di PT.Prudential Life Sharia Assurance cabang Cilegon)


Oleh:

Rizaldi Rachman

NIM.181430010


Menyetujui

Pembimbing I,



Rustanunadi, S.H., M.H.
NIP. 196709241989031001

Pembimbing II,



Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si
NIP. 198003102011012008

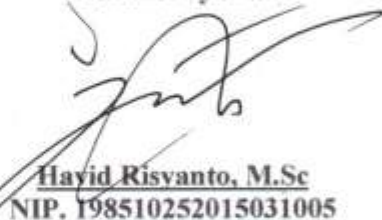
Mengetahui

Dekan
Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam



Dr. Hj. Nihayatul Mas'udh, M.S.I
NIP. 196402121991032000

Ketua Jurusan
Asuransi Syariah



Hayid Risyanto, M.Sc
NIP. 198510252015031005

PENGESAHAN

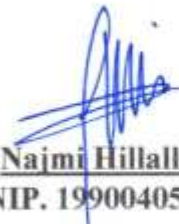
Skripsi a.n **Rizaldi Rachman NIM: 181430010** yang berjudul: *“Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Unit Link Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi di PT. Prudential Life Sharia Assurance Cabang Cilegon)* telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri “Sultan Maulana Hasanuddin” Banten, pada tanggal 14 Oktober 2022.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Sidang Munaqasyah

Ketua merangkap anggota

Sekretaris merangkap anggota



Dr. Budi Sudrajat, M.A.
NIP. 197403072002121004

Najmi Hillallivati, M.Si.
NIP. 199004052020122009

Anggota-Anggota,

Penguji I,

Penguji II,

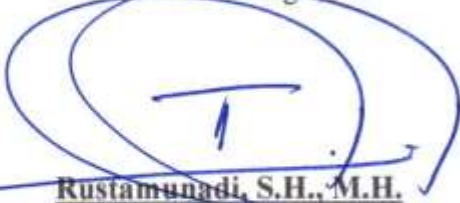


Aan Ansori, S.Kom., M.M.
NIP. 197310152007011027

Elsa M.Ak.
NIP. 198510062019032011

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Rustamunadi, S.H., M.H.
NIP. 196709241989031001

Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si.
NIP. 198003102011012008

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT, penulis mempersembahkan skripsi ini untuk kedua Orang Tua saya bapak Dude Rachmawan dan Ibu Erni Nuraeni yang sangat saya cintai, yang telah mendidik saya dari kecil sampai detik ini dengan penuh rasa sayang, juga doanya yang selalu tak pernah putus menyertai perjalanan saya, serta pengorbanannya yang tidak akan pernah terlupakan.

MOTTO

الْمُفْلِحُونَ هُمْ وَأَوْلِيَاكَ رَبِّهِمْ مِّنْ هُدَىٰ عَلَىٰ أَوْلِيَاكَ

“Mereka yang mendapat petunjuk dari Tuhannya, dan mereka
adalah orang-orang yang beruntung.”

(QS. Al-Baqarah : 5)

RIWAYAT HIDUP

Saya Rizaldi Rachman atau biasa dipanggil al atau alday, saya lahir di Jakarta, 08 Oktober tahun 2000, anak kedua dari tiga bersaudara dari orang tua yang bernama, ibu Erni Nuraeni dan Ayah Dude Rachmawan. Saya beralamat di Jalan Tanimbar, Nusa Loka BSD Kota. Tangerang Selatan Banten.

Pendidikan yang telah ditempuh SDN Ciater IV Kota Tangerang Selatan lulus pada tahun 2012, Mts Darunnajah 14 Kabupaten Serang lulus pada tahun 2015, dan MA Sahid Kabupaten Bogor lulus pada tahun 2018. Kemudian melanjutkan Studi Strata-1 (S-1) di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

Selama menjadi mahasiswa di UIN SMH Banten ini penulis mengikuti organisasi Internal yaitu Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Asuransi Syariah Tahun 2019-2020 Sebagai Ketua Internal dan Senat Mahasiswa (SEMA) Tahun 2021 sebagai Ketua Komisi B, saya juga mengikuti organisasi Eksternal yaitu Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Tahun 2019-2021.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Ungkapan puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam tercurahkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW, yang merupakan Suri Tauladan bagi umat islam hingga akhir zaman.

Dengan mengucap Alhamdulillah dengan segala kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ***“Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Unit Link Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta (Studi di PT. Prudential Life Sharia Assurance Cabang Cilegon)”***, yang disusun untuk memenuhi satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar sarjana ekonomi, fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negeri sultan maulana hasanuddin banten.

Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Bapak Havid Risyanto, M.Sc, Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

4. Bapak Rustamunadi, S.H., M.H. selaku pembimbing I dan bapak Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si. selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Aan Ansori, S.Kom., M.M selaku penguji I, ibu Elsa, M.Ak. selaku penguji II, Bapak Dr. Budi Sudrajat, M.A selaku ketua sidang dan ibu Najmi Hillalliyati, M.Pd. selaku sekretaris sidang.
6. Bapak Aditiya Juniarto sebagai General Affair Manager dari PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon yang telah membantu memberikan informasi dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak/ibu seluruh dosen, staff dan pegawai Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam, yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penulisan skripsi ini.
8. Kedua Orang tua saya, Keluarga Besar Alm. Muchayar dan Alm. D. Abdulrahman yang telah memberikan dukungan beserta doa-doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Kepada para sahabat Doly Kost Qolbi Khairul, Rahmat Hidayat, Rahmatullah, Alif, Dafin, Ardi, Ahmad Hibatullah dan Daffa Amrullah. Dan teman-teman lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu terima kasih telah memberikan semangat, dukungan moral dan do'a serta masukkan dalam penulisan skripsi ini.
10. Kepada seluruh sahabat Asuansi Syariah khususnya Asuransi Syariah kelas A 2018 Terima kasih telah berjuang bersama dan berteman baik dengan penulis hingga saat ini.
11. Serta semua pihak yang telah membantu yang namanya tidak bisa disebutkan satu persatu, saya ucapkan terima kasih.
12. Terakhir, Saya berterima kasih kepada diri saya pribadi, yang telah berjuang dan melewati satu demi satu ujian samapi detik ini dengan penuh rasa semangat.

Mengingat penulis masih dalam tahap belajar maka untuk itu penulis mohon maaf jika dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis sangat membutuhkan kritikan dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Serang, 21 September 2022

Penulis,

Rizaldi Rachman

NIM.181430010

DAFTAR ISI

PERNYATAN KEASLIAN SKRIPSI.....	i
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN.....	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTO.....	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Batasan Masalah.....	4
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Manfaat Penelitian.....	5
G. Peneliti Terdahulu	6
H. Kerangka Berfikir.....	9

I. Metode Penelitian.....	10
J. Sistematika Penulisan.....	14
BAB II LANDASAN TEORI.....	15
A. Konsep Pemasaran	15
1. Pengertian Strategi Pemasaran	15
2. Unsur-unsur Strategi Pemasaran	16
3. Pengertian Strategi Pemasaran Dalam Islam.....	17
4. Strategi Pemasaran Dalam Islam.....	19
B. Konsep Dasar Asuransi Syariah	24
1. Pengertian Asuransi Syariah	24
2. Prinsip Asuransi Syariah	26
3. Landasan Asuransi Syariah	29
4. Akad Dalam Asuransi Syariah	29
5. Perbedaan Asuransi Konvensional dengan Asuransi Syariah.....	33
C. Konsep Asuransi Jiwa	34
1. Pengertian Asuransi Jiwa	34
2. Jenis Asuransi Jiwa	36
3. Karakteristik Polis Unit Link	39
4. Jenis Dana Unit Link Di Indonesia	40
D. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	41

BAB III	MODEL PEMASARAN PRODUK UNIT LINK.....	43
	A. Profil PT. Prudential Life Assurance	43
	B. Sejarah Umum PT Prudential Life Assurance	43
	C. Visi dan Misi PT. Prudential	45
	D. Struktur Organisasi.....	47
	E. Logo Prudential Life Assurance	48
	F. Produk-produk Asuransi Syariah Prudential.....	49
BAB IV	STRATEGI PEMASARAN SURANSI JIWA UNIT	
	LINK DALAM MENINGKATKAN JUMLAH	
	PESERTA.....	59
	A. Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Unit Link	59
	B. Implementasi Strategi Pemasaran Asuransi Jiwa Syariah	
	Unit Link Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta	65
	C. SWOT Analisis Strategi Pemasaran Asuransi Jiwa	
	Syariah Unit Link	69
BAB V	PENUTUP	73
	A. Kesimpulan.....	73
	B. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN