

## **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 Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis ilmiah saya pribadi.

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

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar keserjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 18 oktober 2022

**IIN FATONAH**  
NIM: 181430015

## ABSTRAK

Nama: Iin Fatonah, Nim. 181430015, Judul skripsi: *Strategi pemasaran dalam menumbuhkan minat generasi milenial dalam berasuransi syariah. Studi pada PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.*

Generasi milenial merupakan generasi modern yang hidup di pergantian milenium. Secara bersamaan di era ini teknologi digital mulai merasuk ke segala sendi-sendi kehidupan. Generasi milenial atau yang disebut juga generasi Y ini lahir sekitar tahun 1980 sampai 2000. Masuk nya teknologi di era milenial menjadi suatu perubahan pesat karena mudah mengakses dan mencari informasi-informasi secara mudah. Dalam hal ini perusahaan asuransi harus dapat menyesuaikan diri agar dapat bersaing dalam industri.

Perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana strategi pemasaran dalam menumbuhkan minat generasi milenial di PT Prudential Life Cabang Cilegon.

Adapun tujuan dari peneliti ini yaitu mengetahui strategi pemasaran dalam menumbuhkan minat generasi milenial di PT Prudential Life Cabang Cilegon.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dan dikembangkan dengan metode deskriptif, yaitu penelitian berupa kata-kata tertulis dari orang yang diwawancarai dalam keadaan sejelas mungkin yang terjadi dilapangan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu dengan cara interview, observasi, dan dokumentasi. Setelah data diperoleh maka kemudian dilakukan penganalisaan serta membuat kesimpulan dan saran berdasarkan hasil pembahasan dengan hasil wawancara.

Hasil penelitian yang diperoleh bahwa strategi pemasaran yang digunakan menggunakan strategi *Marketing Mix 7P* yaitu pertama dalam melakukan promosi menggunakan prucekatan, pemasangan iklan, *broadcast chat*, *personal selling*, dan publisitas. Kedua, dalam pemilihan produk harus sesuai dengan kebutuhan milenial. Ketiga, Prudential Life Assurance Cabang Cilegon menjelaskan kelemahan dan kelebihan setiap produk dengan perusahaan lain. Keempat, memberikan harga yang masuk akal yang sesuai standar perusahaan-perusahaan lain agar dapat bersaing masalah harga dengan perusahaan lain. Kelima, memanfaatkan teknologi di zaman modern ini, maksudnya PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon memasarkan produk secara online lewat internet dan sosial media. *Keenam*, kriteria dalam menyeleksi seorang agen yang akan menjual produk asuransi diperusahaan ini dia harus mempunyai semangat yang tinggi dalam bekerja dan harus memiliki jiwa kompetisi. *Ketujuh*, lokasi yang strategis dan tempat yang nyaman dilengkapi dengan fasilitas yang memadai.

**Kata kunci:** Strategi, Generasi milenial, Asuransi syariah



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

Jl. Jendral Sudirman No. 30 Serang 42188 Telp. (0254) 2003323 Fax. (0254) 20022

Nomor : Nota Dinas  
Lampiran : 1 (satu) eksemplar  
Perihal : **Usulan Munaqasyah  
a.n. Iin Fatonah  
NIM. 181430015**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam  
**UIN SMH Banten**  
di-  
Serang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara **Iin Fatonah, NIM. 181430015** dengan judul Skripsi "*Srategi Pemasaran Dalam Menumbuhkan Minat Generasi Milenial Dalam Berasuransi Syariah*", diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqasyah pada Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera di munaqasyahkan.

Demikian atas perhatian Ibu dan Bapak, kami ucapkan terimakasih.

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Serang, 16 Desember 2022

Pembimbing I

**Dr. Wazin.M.S.I**  
NIP.19630225 199003 1 005

Pembimbing II

**Henny Saraswati.M.M**  
NIP. 19851117 201903 2 013

## PERSETUJUAN

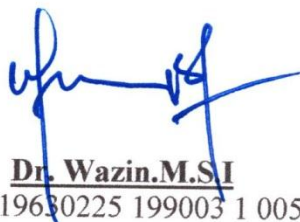
### STRATEGI PEMASARAN DALAM MENUMBUHKAN MINAT GENERASI MILENIAL DALAM BERASURANSI SYARIAH ( Studi pada PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon )

Oleh:

**IIN FATONAH**  
NIM. 181430015


Menyetujui,

Pembimbing I



**Dr. Wazin.M.S.I**  
NIP.19630225 199003 1 005

Pembimbing II



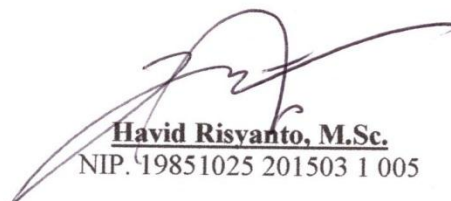
**Henny Saraswati.M.M**  
NIP. 19851117 201903 2 013

Mengetahui,



**Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si.**  
NIP. 19640212 199103 2 003

Ketua Jurusan  
Asuransi Syariah



**Havid Risyanto, M.Sc.**  
NIP. 19851025 201503 1 005

## PENGESAHAN


Skripsi a.n.Iin Fatonah NIM: 181430015 yang berjudul: “*Strategi pemasaran dalam menumbuhkan minat generasi milenial dalam berasuransi syariah (studi pada PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon)*”, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada Tanggal 16 Desember 2022, skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 16 Desember 2022

### Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota

Sekretaris Merangkap Anggota


  
**Dr. Itang, M.Ag.**  
NIP.19710804 199803 1 003

  
**Najmi Hillalliyati, M.Pd.**  
NIP. 19900405 202012 2 009

Penguji I


Penguji II


  
**Hj. Mukhlisotul Jannah, M.M., M.Ak.**  
NIP.19740822 2005011 2 003

  
**Muhamad Fadli Azim, M.Si.**  
NIP. 19870531 201903 1 010

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Dr. Wazin, M.S.I**  
NIP.19630225 199003 1 005

  
**Henny Saraswati, M.M**  
NIP. 19851117 201903 2 013

## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucapkan syukur penulis mempersembahkan Skripsi ini untuk kedua Orang Tuaku Bapak Abdul dan Ibu Eti suhaeti tercinta yang telah mendidik serta selalu mencurahkan rasa kasih sayangnya hingga saat ini, pengorbanan dan perjuangan keduanya tak sanggup untuk dibalas dengan apapun hanya dengan doa yang dapat disanjungkan.

Karya ini juga kupersembahkan suamiku M Anis Ismail dan tidak lupa pula untuk anakku tersayang Dean Fahdan Malik dan seluruh Keluarga besar Alm bapak su'eb, Teman-teman dekat ku yang tiada hentinya untuk selalu memberikan semangat sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan kalian semua, Amin.

## MOTTO

فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

*“..Maka ketika kamu sudah bertekad, maka bertawakallah kepada Allah,  
karena Allah mencintai orang-orang yang bertawakal..”*

**(QS. Al-Imran: 159)**

## **RIWAYAT HIDUP**

Nama penulis Iin Fatonah lahir di Serang 03 mei 2000, anak ketiga dari 3 bersaudara. Anak dari seorang petani yang bernama bapak Abdul dan ibu Eti suhaeti, alamat di Jl. Raya baros-petir 02/01 desa petir, kec.petir kab. Serang prov. Banten.

Pendidikan yang telah ditempuh SD Cileungsir lulus tahun 2012, Mts Nurul Falah Sabrang lulus tahun 2015, SMA 1 petri lulus tahun 2018. kemudian melanjutkan studi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah pada Tahun 2018.

Selama menjadi mahasiswi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, penulis mengikuti organisasai intra kampus yaitu lab asuransi syariah, sebagai anggota Tahun 2020 sampai Tahun 2021.



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Ungkapan Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas karunia dan rahmatnya bagi kita kaum muslim masih di berikan nikmat sehat wal'afiat. Selawat serta salam tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, yang merupakan Suri Tauladan bagi umat Islam hingga akhir zaman.

Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “ ***Strategi pemasaran dalam menumbuhkan minat generasi milenial dalam berasuransi syariah (studi pada PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon)***”,

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 yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung dan belajar di lingkungan UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mendorong penyelesaian studi skripsi ini.
3. Bapak Havid Risyanto, M.Sc., Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
4. Bapak H. Wazin M. Si., selaku Pembimbing I dan Ibu Henny Saraswati, M.M, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran dalam penyusunan Skripsi ini.

5. Ibu Hj. Mukhlisotul Jannah.M.M.,M.Ak., Selaku penguji I dan Bapak Muhamad Fadli Azim, M.Si. selaku penguji II yang telah memberikan arahan, koreksi dan perbaikan dalam penelitian skripsi ini.
6. Bapak Adit selaku manajer PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon yang telah membantu memberikan informasi dan arahan dalam penyusunan Skripsi ini.
7. Bapak/Ibu Seluruh Dosen, staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penulisan skripsi ini.
8. Kepada rekan-rekan yang telah membantu dan memberi semangat dalam penyusunan skripsi ini.

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 kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya. *Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Serang, 18 oktober 2022

**Iin Fatonah**  
NIM. 181430017

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	i
<b>ABSTRAK</b> .....	ii
<b>NOTA DINAS</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iv
<b>PENGESAHAN</b> .....	v
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>MOTTO HIDUP</b> .....	vii
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	viii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	14
C. Batasan Masalah.....	15
D. Rumusan Masalah.....	15
E. Tujuan Masalah .....	16
F. Manfaat Penelitian.....	16
G. Kerangka Pemikiran .....	17
H. Sistematika Penulisan .....	19
<b>BAB 11 LANDASAN TEORI</b> .....	21
A. Konsep Strategi Pemasaran .....	21
1. Pengertian Strategi.....	21
2. Analisis Pemasaran Strategi .....	22
3. Penetapan Pasar Sasaran (Targeting) .....	24
4. Penetapan Posisi Pasar .....	26

B. Strategi .....	26
1. Konsep Pemasaran.....	29
2. Persaingan Dalam Pemasaran Asuransi .....	31
3. Marketing Mix.....	33
C. Konsep Asuransi .....	42
1. Pengertian Asuransi.....	42
2. Pengertian Asuransi Syariah.....	43
3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah.....	44
D. Konsep Minat.....	46
1. Pengertian Minat .....	46
2. Hubungan Strategi Pemasaran Dan Minat .....	47
3. Menumbuhkan Minat Generasi Milenial.....	48
E. Penelitian Terdahulu .....	55
<b>BAB III   METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>59</b>
A. Pendekatan Penelitian.....	59
B. Lokasi Penelitian .....	59
C. Waktu Penelitian.....	59
D. Teknik Pengumpulan Data .....	59
E. Data Dan Sumber Data.....	62
<b>BAB IV   HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>65</b>
A. Profil Perusahaan.....	65
1. Latar Belakang Berdirinya Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.....	65
B. Implementasi Strategi Pemasaran ( <i>Marketing Mix 7P</i> ) .....	69
1. Promosi( <i>Promotion</i> ).....	69
2. Produk ( <i>Product</i> ).....	75
3. Harga( <i>Price</i> ).....	77

4. Orang ( <i>People</i> ) .....	79
5. Proses ( <i>Process</i> ) .....	80
6. Distribusi/Tempat ( <i>Place</i> ) .....	80
7. Lingkungan Fisik ( <i>Physical Evidence</i> ).....	82
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	84
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran .....	85
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	