

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 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 kemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia menerima sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 25 Juni 2022

SHELA SOLFINA ANDINI
NIM : 171430118

ABSTRAK

Nama: Shela Solfina Andini, Nim: 171430118, Judul Skripsi: Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Unit Link PT. Prudential Life Assurance Cilegon.

PT. Prudential Life Assurance merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa bagi masyarakat juga harus menghadapi persaingan yang ketat dengan perusahaan-perusahaan jasa lainnya. Hal ini mengharuskan PT. Prudential Life Assurance perlu adanya strategi untuk menarik minat masyarakat terhadap produk yang dimiliki perusahaannya, terutama untuk produk asuransi jiwa Unit Link yang mana banyak sekali keunggulannya, maka dari itu perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang melaksanakan konsep pemasaran yang berorientasi pada konsumen. Untuk itu seorang manajer pemasaran mempunyai tugas dan menyusun strategi pemasaran supaya produk perusahaan tersebut dikenali dan dipahami serta banyak diminati oleh masyarakat. Agar produk Unit Link pada PT. Prudential Life Assurance terus berkembang dengan baik maka perusahaan harus mempunyai strategi melalui manajer pemasaran dengan strategi pemasarannya, dengan melihat kelemahan faktor internal dan faktor eksternal.

Berdasarkan latar belakang di atas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah : 1) Bagaimana penerapan strategi yang diterapkan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon dalam meningkatkan jumlah peserta pada produk Unit Link?. 2) apa saja tantangan dan kendala dalam meningkatkan jumlah peserta produk Unit Link?.

Tujuan penelitian ini adalah : 1) untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon. 2) untuk mengetahui apa saja tantangan dan kendala PT. Prudential Life Assurance dalam Meningkatkan Jumlah peserta produk Unit Link.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang diambil melalui observasi dan wawancara pada PT. Prudential Life Assurance cabang Cilegon. Data sekunder merupakan data yang bersumber dari buku, jurnal, artikel, penelitian terdahulu yang relevan dan sumber lainnya.

Hasil penelitian menunjukkan penerapan strategi yang digunakan sudah menerapkan strategi pemasaran *Promotion Mix* personal selling/*door to door*, pemasaran promosi, media online, dan periklanan. Namun yang lebih efektif digunakan adalah dengan *door to door*. Tantangan dan Kendala selama pemasaran yaitu : kurangnya agen yang tidak memenuhi kualifikasi dan kurangnya periklanan serta adanya pandemi Covid 19

Kata kunci: Strategi Pemasaran, jumlah peserta, produk Unit Link.



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
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
Hal	: Usulan Munaqasyah	Ekonomi dan Bisnis Islam
	a.n Shela Solfina	UIN SMH Banten
	Andini - Nim	Di_
	171430118	Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diperkenalkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudari Shela Solfina Andini, Nim. 171430094 dengan judul Skripsi “ **Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Unit Link Pada PT. Prudential Life Assurance Cilegon**”, 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 dimunaqasyahkan.

Demikian, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Serang, 17 November 2022

Pembimbing I,

Rustamunadi, S.H., M.H
NIP.196402121991032003

Pembimbing II,

Anita, M.Si.
NIP.198208082015032003

PERSETUJUAN


**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN PRODUK UNIT
LINK PADA PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CILEGON**

Oleh :

SHELA SOLFINA ANDINI
NIM : 171430118

Menyetujui,

Pembimbing I,



Rustamunadi, S.H., M.H
NIP.196402121991032003

Pembimbing II,



Anita, M.Si.
NIP.198208082015032003

Mengetahui,

**Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam**



Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M.Si.
NIP. 196709241989031001

**Ketua Jurusan
Asuransi Syariah**



Havid Risvanto, S.Si., M.Sc.
NIP.198510252015031005

PENGESAHAN

Skripsi a.n. **SHELA SOLFINA ANDINI**, NIM: 171430118 yang berjudul **Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Unit link PT.Prudential life Assurance Cilegon** telah diujikan dalam sidang munaqosyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, pada tanggal 16 Desember 2022.

Skripsi tersebut telah disahkan dan diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam **Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten**.

Serang, 16 Desember 2022

Sidang Munaqosyah

Ketua Merangkap Anggota



Dr. Budi Sudrajat, MA
NIP: 19740307 200212 1 004

Sekretaris Merangkap Anggota



Wahri Irawan
NIDN. 2005059602

Anggota-Anggota

Penguji I,



Dr. Itang, M. Ag
NIP.197108041998031003

Pembimbing I,



Rustamunadi, S.H., M.H
NIP.196402121991032003

Penguji II,



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

Pembimbing II,



Anita, M.Si
NIP.198208082015032003

PERSEMBAHAN

Sering dengan do'a dan harapan serta untai kata tali kasih yang diberikan,

Kupersembahkan skripsi ini untuk kedua orang tua, ayahanda Alm. Solihin dan ibunda Salbiyah tercinta.

Terimakasih atas Do'a semangat cinta dan kasih sayang dan pengorbanannya selama ini.

Untuk adik - adik tersayang, Sherly Rizkia Lestari, Seto Tripuro Laksono, Suci Sulistio Wati yang telah memberikan semangat dan kasih sayang yang tiada henti.

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa ayat 29)

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap Shela Solfina Andini, lahir di Serang, 29 Agustus 1999, putri pertama dari empat bersaudara, dari ayah Alm. Solihin dan ibu Salbiyah.

Pendidikan formal yang telah ditempuh penulis sebagai berikut :

1. SD Negeri Wonong Mancak lulus pada tahun 2011
2. Mts : Ponpes Al- Hasyimiyah lulus pada tahun 2014
3. MA : PonpesAl – Hasyimiyah lulus pada tahun 2017
4. Studi Strata-1 (S1) UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, Jurusan Asuransi Syariah Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahin

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat hidayah dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini, shalawat serta salam semoga terlimpah curahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Kepada keluarganya, para sahabatnya, hingga kepada umatnya hingga akhir zaman, aamiin.

Bahagia yang penulis rasakan sngguh tidaklah mudah untuk diungkapkan dengan kata – kata. Perasaan bahagia karena pada akhirnya skripsi yang berjudul **“Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Unit Link Pada PT. Prudential Life Assurance Cilegon”** ini telah terselesaikan. Semua ini tidak lepas dari peran berbagai pihak yang telah membantu penulis, baik secara moril maupun materil. Karena itu melalui kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah mengelola dan mengembangkan UIN Sultan MAulana Hasanuddin Banten lebih maju.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

3. Havid Risyanto, S.Si., M.Sc., selaku ketua Jurusan asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
4. Bapak Rustamunadi, S.H., M.H., selaku pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran – saran.
5. Ibu Anita, M.Si., selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran – saran dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Dr. Itang, M.Ag, selaku penguji I dan ibu Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si, selaku penguji II, yang telah memberikan ilmu, arahan dan bimbingan yang sangat bermanfaat bagi penulis.
7. Bapak/Ibu Dosen, Staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung.
8. Kedua orang tua, adik-adik, dan keluarga besar yang telah memberikan segala dukungan, serta do'a dan nasihatnya yang tiada hentinya untuk penulis.
9. Sahabat – sahabat yang telah memerikan banyak masukan, motivasi dan dukungan selama pembuatan skripsi ini.
10. Teman – teman kelas Asuransi C 2017 terimakasih sudah berjuang bersama.

Mengingat penulis masih dalam tahap belajar maka untu itu penulis mohon maaf jika dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis sangat membutuhkan kritik dan saran yang membangun. Sehingga skripsi ini ddapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Serang, 17 November 2022

Penulis,

Shela Sholfina Andini
NIM 171430118

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ASBSTRAK.....	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO.....	vii
RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	9
C. Batasan Masalah	10
D. Rumusan Masalah.....	10
E. Tujuan Penelitian	11
F. Manfaat Penelitian	11
G. Metode Penelitian	12
H. Sistematika Penulisan	16
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Strategi Pemasaran.....	17
1. Pengertian Strategi Pemasaran	17
2. Unsur Pokok Dalam Kegiatan Pemasaran.....	25
B. Produk.....	29

1. Produk Unit Link Assurance	29
2. Keistimewaan Produk.....	46
C. Ruang Lingkup Asuransi	47
1. Pengertian Asuransi	47
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah.....	51
3. Prinsip – Prinsip Asuransi Syariah	52
4. Jenis – Jenis Asuransi	55
5. Manfaat Asuransi.....	59
6. Tujuan Asuransi.....	60
7. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional	61
D. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	63
E. Kerangka Pemikiran.....	67

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode penelitian Kualitatif.....	70
B. Tempat dan waktu Penelitian.....	70
C. Jenis dan Sumber Data.....	71
D. Teknik Pengumpulan Data.....	72
E. Teknik Analisis Data	73
F. Definisi Konseptual dan Operasional Variabel	76

BAB IV HASIL STUDY PENELITIAN PRODUK UNIT LINK PADA PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CILEGON

A. Gambaran Umum PT. Prudential Life Assurance	80
1. Perkembangan Strategi Pemasaran Pada PT. Prudential ...	81
2. Perkembangan Strategi Pemasaran Pada PT. Prudential ...	82
3. Visi dan Misi PT. Prudential Life Assurance	83
4. Perkembangan Produk Asuransi jiwa Unit Link	86

B. Strategi Pemasaran Produk Unit Link PT. Prudential Life assurance Cilegon	89
C. Kendala Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Produk Unit Link PT. Prudential Life Assurance Cilegon	98

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	100
B. Saran	102

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN