

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.

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

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

Serang, 05 juni 2024

Siti Khaeriyah
NIM : 201430086

ABSTRAK

Nama : **Siti Khaeriyah**, NIM : **201430086**, Judul Skripsi **Strategi Pemasaran *Financial Advisor* AXA Mandiri Dalam Menarik Minat Genz Untuk Berasuransi (Studi Kasus Pada Daerah Labuan)**.

Generasi Z, yang terdiri dari individu yang lahir antara tahun 1997 hingga 2012, merupakan salah satu segmen pasar yang memiliki potensi besar dalam hal asuransi. Generasi Z adalah kelompok yang muda, terhubung secara digital, dan memiliki pandangan unik terhadap keuangan dan risiko. Oleh karena itu penting bagi Perusahaan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik minat generasi Z.

Perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana strategi pemasaran *financial advisor* dalam menarik minat generasi Z untuk berasuransi.

Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran *financial advisor* dalam menarik minat generasi Z untuk berasuransi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data yang digunakan merupakan data primer dan data sekunder. Data primer didapat dari hasil wawancara dan dokumentasi. Data sekunder didapat dari buku-buku, jurnal, penelitian terdahulu yang relevan dan sumber lainnya.

Hasil penelitian yang diperoleh bahwa strategi pemasaran yang digunakan menggunakan strategi *marketing mix 7p (Product, price, place, promotion, people, process, physical evidence)* yaitu pertama, dalam pemilihan produk harus sesuai kebutuhan generasi Z. Kedua, untuk harga memberikan harga yang terjangkau untuk generasi Z. Ketiga, Perusahaan menyediakan sosial media untuk memasarkan produk. Keempat, dalam melakukan promosi *financial advisor* menggunakan brosur, mengadakan seminar, promosi melalui *lead generator* dan *customer generator*. Kelima, penampilan *financial advisor* harus berpenampilan menarik dan tentunya harus memiliki semangat yang tinggi. Keenam, memberitahu manfaat produk-produk. Ketujuh, lokasi strategi tempat yang nyaman dilengkapi dengan fasilitas yang memadai.

Kata kunci : Strategi, generasi Z, asuransi.



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

Jl. Syekh Nawawi Al Bantani Kp. Andamui Kel. Sukawana Kec. Curug Kota Serang Provinsi Banten

Nomor	: Nota Dinas	Kepada Yth
Lampiran	: 1 (Satu) Eksemplar	Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Hal	: Usulan Munaqasyah a.n. Siti Khaeriyah NIM. 201430086	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 Siti Khaeriyah, NIM. 201430086 dengan judul Skripsi "*Analisis Pemasaran Financial Advisor AXA Mandiri Dalam Menarik Minat Gen-Z Untuk Berasuransi (Studi Kasus Pada Daerah Labuan)*", 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, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Serang, 05 Juni 2024

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Ratu Humaemah, M.SI
NIP.19800310211012008

Najmi Hilalliyati, M.Pd
NIP.199004052020122009

PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN *FINANCIAL ADVISOR* AXA MANDIRI
DALAM MENARIK MINAT GENERASI Z UNTUK BERASURANSI
(Studi Kasus Pada Daerah Labuan)**

Oleh:

Siti Khaeriyah
NIM : 201430086

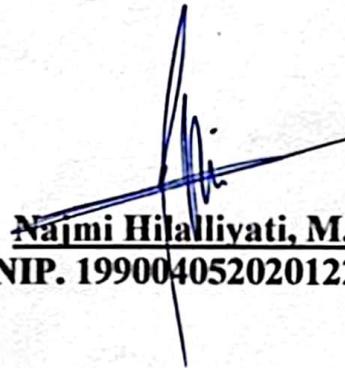
Menyetujui,

Pembimbing I,



Ratu Humaemah, M.SI
NIP. 19800310211012008

Pembimbing II,



Najmi Hilalliyati, M.Pd
NIP. 199004052020122009

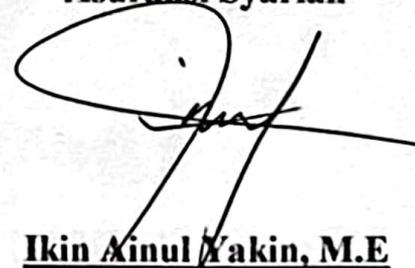
Mengetahui,

**Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam**



Prof. Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI
NIP. 196402121991032003

**Ketua Jurusan
Asuransi Syariah**



Ikin Ainul Yakin, M.E
NIP. 199007212023211024

PENGESAHAN

Skripsi a.n. Siti Khaeriyah NIM: 201430086 yang berjudul: “*Analisis Pemasaran Financial Advisor AXA Mandiri Dalam Menarik Minat Gen-Z Untuk Berasuransi (Studi Kasus Pada Daerah Labuan)*”, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten Pada Tanggal 03 Juli 2024 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, 03 Juli 2024

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota



Dr. Wazin, M.SI
NIP. 196302251990031005

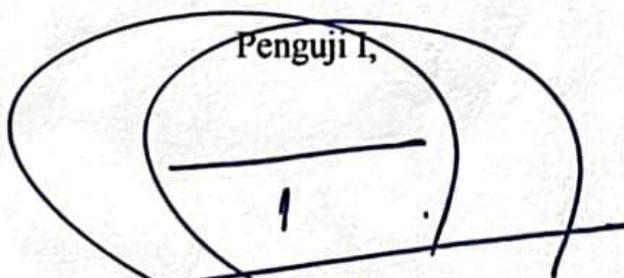
Sekretaris Merangkap Anggota



Denara Akmal, M. Acc
NIP. 199508042022032002

Anggota-Anggota,

Penguji I,



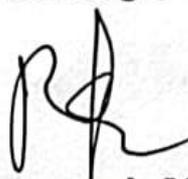
Rustamunadi, S.H., M.H.
NIP. 196709241989031001

Penguji II,



Trisna Taufik Darmawansyah, M.E
NIP. 199105242020121008

Pembimbing I,



Ratu Humaemah, M.SI
NIP. 19800310211012008

Pembimbing II,



Najmi Hilalliyati, M.Pd
NIP. 199004052020122009

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan mengucap rasa Syukur kepada Allah SWT, skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya Bapak Hudori dan ibu Romlah yang tiada pernah hentinya selama ini memberi semangat, dan dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak tergantikan hingga saya selalu kuat menjalani setiap rintangan yang ada didepan, tak sanggup untuk dibalas dengan apapun hanya doa yang dapat disanjungkan, Ampunilah dosa dosa mereka sebagaimana mereka telah mengasih sayangi diriku di waktu kecil. Amin.

Terima Kasih untuk saudara keluarga, teman-teman seperjuanganku yang tak Lelah terus menyemangatiku berkat doa dan motivasi kalian akhirnya saya sampai pada tahap ini.

Terimakasih...

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.”

(QS. Al-Maidah: 2)

RIWAYAT HIDUP

Penulis Bernama lengkap Siti Khaeriyah, lahir di Serang 03 november 2001, anak pertama dari dua bersaudara, dari orang tua Bernama, ayah Hudori dan Ibu Romlah.

Pendidikan yang telah ditempuh SDN Kamanisan lulus tahun 2014, kemudian melanjutkan studi di MTS Al-fathaniyah lulus Tahun 2017, kemudian melanjutkan studi di SMK Banten Jaya Kota Serang lulus Tahun 2020, Kemudian melanjutkan studi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Wr.Wb.

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia nya yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beriring salam selalu terlimpah curahkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW, yang merupakan suri tauladan bagi umat islam hingga akhir zaman.

Dengan mengucapkan alhamdulillah atas segala kemudahan yang diberikan Allah SWT. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Strategi Pemasaran *Financial Advisor* AXA Mandiri Dalam Menarik Minat Gen-Z Untuk Berasuransi**”(Studi Kasus Pada Daerah Labuan). yang disusun untuk memenuhi suatu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E), Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam Menyusun skripsi, diantaranya ialah:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

3. Bapak Ikin Ainul Yakin, M.E Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
4. Ibu Ratu Humaemah, M.Si, Selaku pembimbing I dan Ibu Najmi Hilalliyati, M.Pd selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.
5. *Financial Advisor* PT AXA Mandiri cabang BSI KCP Labuan Bapak Fajriyansyah, S.M yang telah membantu dan memberikan informasi dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak/Ibu seluruh Dosen, Staff dan Pegawai Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, yang telah membantu secara langsung dan tidak langsung dalam proses penulisan skripsi ini
7. Orang tua saya tercinta Bapak Hudori dan ibu Romlah yang tiada hentinya memberikan doa, dukungan, serta kasih sayang yang berlimpah kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
8. Kepada teman-teman saya khususnya Elsa Eryana, Nola dan yang lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih telah memberikan semangat, dukungan, dan doa serta masukan dalam penulisan skripsi ini dan telah berjuang Bersama, serta semua pihak yang telah membantu saya ucapkan terimakasih sebanyak banyaknya.

Mengingat penulis masih dalam tahap belajar maka untuk itu penulis mohon maaf dengan sebesar besarnya jika dalam penulisan ini masih 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, 05 juni 2024
Penulis

Siti Khaeriyah
NIM: 201430086

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK	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	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Fokus Penelitian	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	6
F. Kerangka Pemikiran.....	6
G. Sistematika Pembahasan	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Konsep Strategi Pemasaran.....	10
1. Strategi	10
2. Strategi Pemasaran	11
B. Pengertian Pemasaran	14

1. Konsep – Konsep Pemasaran	14
2. Marketing Mix	16
C. Konsep Asuransi	24
1. Pengertian Asuransi	24
2. Pengertian Asuransi Syariah	25
3. Prinsip – Prinsip Asuransi Syariah.....	26
D. Financial Advisor	30
1. Pengertian Financial Advisor	31
2. Kinerja <i>financial advisor</i>	32
E. Gambaran Umum Generasi Z	34
F. Konsep Minat	36
1. Pengertian Minat	36
2. Hubungan Strategi Pemasaran dan Minat	37
3. Menarik minat Generasi Z	38
G. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	43

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Ruang Lingkup penelitian	47
B. Teknik Pengumpulan data.....	47
C. Teknis Analisis Data	49

BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL

A. Profil Perusahaan.....	51
B. Strategi Pemasaran Financial Advisor	54
C. Implementasi Strategi Pemasaran (Marketing Mix 7P) Dalam menarik minat Gen-Z untuk berasuransi	60

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	79
B. Saran.....	80

DAFTAR PUSTAKA	81
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN-LAMPIRAN	83
--------------------------------	-----------