

## **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 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 di bidang 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 kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 08 Desember 2020

**Fatma Nalar**  
**NIM. 171430086**

## ABSTRAK

Nama: **Fatma Nalar**, NIM: **171430086**, Judul Skripsi: **Strategi Pemasaran dalam Pencapaian Target Penjualan pada Produk Prucinta Studi pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon**

Strategi pemasaran yaitu proses perencanaan strategi dalam setiap perjuangan untuk mencapai tujuan, baik berupa target penjualan, untuk meningkatkan laba atau pendapatan perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka masalah yang ingin dikaji penulis adalah Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Prudential Life Assurance cabang Cilegon dalam pencapaian target penjualan produk prucinta? Bagaimana Mekanisme Sistem Agency sebagai strategi pemasaran produk prucinta yang digunakan PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon dalam pencapaian target penjualan?

Adapun tujuan penelitian Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Prudential Life Assurance cabang Cilegon dalam memasarkan produk prucinta ? Untuk mengetahui Mekanisme Sistem Agency sebagai strategi pemasaran produk prucinta yang digunakan PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon dalam pencapaian target penjualan.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif, studi kepustakaan, wawancara dan analisis data. Hasil penelitian ini Strategi pemasaran dalam pencapaian target penjualan produk prucinta PT Prudentia Life Assurance Cabang Cilegon yaitu *Segmenting*, dalam membuat segmentasi pasar, PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon membagi pasar secara demografis, geografis, psikografis, dan tingkah laku. *Targeting* pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon tidak ada batasan tertentu, perusahaan melayani seluruh konsumen tanpa menitikberatkan pada aspek tertentu. *Positioning*, dalam memposisikan produk dan merk dibenak konsumen, PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon dengan slogannya yaitu “*always listening, always understanding*” yang memiliki pemahaman bahwa hanya mendengarkan secara mendalam dapat mengerti bahwa apa yang diinginkan oleh nasabahnya, yang dibutuhkan yaitu kenyamanan dan keaman hidup mereka beserta keluarganya.

PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon juga berkerjasama dengan lembaga keuangan lain untuk mempermudah transaksi keuangan. Bauran pemasaran yang diterapkan pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon meliputi Produk, Harga, lokasi atau tempat, promosi, orang, proses dan layanan pelanggan. Mekanisme Sistem Agency sebagai strategi pemasaran produk prucinta yang digunakan PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon dalam melakukan strategi pemasaran produk prucinta untuk pencapaian target penjualan, agen atau tenaga pemasar akan melakukan prospek, pendekatan, pencarian fakta, presentasi produk dan penutupan (*closing*).

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Target Penjualan, Produk Prucinta.



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**UNIVERSITAS ISAM 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	<b>Dekan</b> Fakultas
Hal	: <b>Usulan Ujian Manaqosah</b>	Ekonomi dan Bisnis Islam
	<b>a.n Fatma Nalar</b>	<b>UIN SMH BANTEN</b>
	<b>Nim 171430086</b>	Di –
		Serang,

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara **Fatma Nalar Nim 171430086** dengan judul Skripsi **“Strategi Pemasaran dalam Pencapaian Target Penjualan pada Produk Prucinta Studi pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon”**, diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqaysah 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, 08 Desember 2020

Pembimbing 1

**Dr. Wazin, M.Si**  
NIP. 19630225199003100

Pembimbing 2

**Di'amah Fitriyiah, M.Pd**  
NIP. 198703062015031005

## PERSETUJUAN

### Pemasaran dalam Pencapaian Target Penjualan pada Produk Prucinta

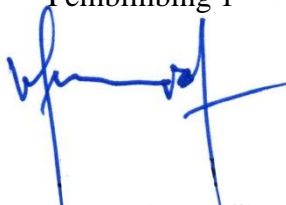
Studi pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon

Oleh:

**FATMA NALAR**  
**NIM. 171430086**

Menyetujui,

Pembimbing 1



**Dr. Wazin, M.Si**  
NIP. 19630225199003100

Pembimbing 2



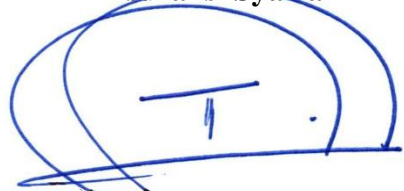
**Di'amah Fitriyyah, M.Pd**  
NIP. 198703062015031005

Mengetahui,

**Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam**

**Dr. HJ. Nihayatul Maskuroh, M. SI**  
NIP. 196402121991032003

**Ketua Jurusan  
Asuransi Syariah**



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

## PENGESAHAN

Skripsi.n.Fatma Nalar, NIM: **171430086**, Judul Skripsi: **Strategi Pemasaran dalam Pencapaian Target Penjualan pada Produk Prucinta Studi pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon**, telah diujikan dalam sidang Munaqaysah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

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

Serang, 29 Januari 2021

### Sidang Munaqaysah

Ketua Merangkap Anggota I,

Sekretaris Merangkap Anggota II,

**Dr. HJ. Nihayatul Maskuroh, M. SI**

NIP. 196402121991032003

**Muhamad Fadli Azim, M.Si**

NIP. 198705312019031010

Anggota-Anggota,

Penguji I,

Penguji II

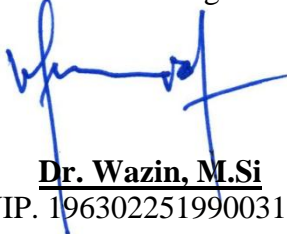
**Dr. HJ. Nihayatul Maskuroh, M. SI**

NIP. 196402121991032003

**Hendrieta Ferieka, M.Si**

NIP. 19836112006042001

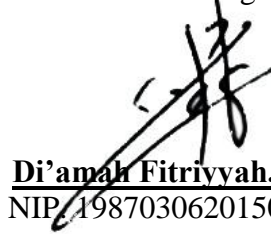
Pembimbing 1



**Dr. Wazin, M.Si**

NIP. 19630225199003100

Pembimbing 2



**Di'amah Fitriyyah, M.Pd**

NIP. 198703062015031005

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah puji syukur kepada Allah Swt, dengan segala ketulusan hati kupersembahkan karya ilmiah ini untuk Ayah Mohamad Aslah dan Ibu Ida Faizatul Kubra (Almh) tercinta serta kaka saya Mohamad avasena yang selalu memberikan doa, semangat, motivasi, pengorbanan dan kasih sayangnya.

## MOTTO

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

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.” (Qs An-Nisaa’29)*

## **RIWAYAT HIDUP**

Identitas Pribadi

Nama Fatma Nalar

Tempat dan Tanggal lahir penulis Serang, 9 April 1998

Alamat penulis Perumnas Ciracas Blok C1 no.179 RT02 RW12

Pendidikan formal yang telah ditempuh oleh penulis adalah

2005-2011 SD Negeri Serang 11

2011-2014 SMP Negeri 3 Kota Serang

2014-2017 SMA Negeri 3 Kota Serang

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Warahmatallahi Wabarakatuh*

*Bismillahirrohmanirrahim*

Puji syukur kehadirat Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, alhamdulillah dengan kemudahan yang Allah berikan dan dengan usaha yang sungguh-sungguh sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Strategi Pemasaran dalam Pencapaian Target Penjualan pada Produk Prucinta Studi pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon”** sehingga salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (SI) Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Dalam menyusun skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini sulit terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak baik secara langsung ataupun tidak langsung. Karena itu melalui kesempatan ini penyusun mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
3. Bapak Rustamunadi, S.H., M.H., Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

4. Bapak Dr. Wazin, M.SI. selaku Pembimbing I dan ibu Di'amah Fitriyyah, M.Pd, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran.
5. 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.
6. Bapak Zulfikar, S.E., M.M., RFP yang telah memberikan dukungan dan do'a nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan waktu yang diharapkan.
7. Sahabat-sahabat saya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang selalu memberikan suport dan selalu memberikan arahan selama proses penyusunan skripsi ini.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

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 kritiri dan saran yang membangun. Sehingga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca nantinya.

***Wassalamu'alaikum Wr. Wb.***

Serang, 08 Desember 2020  
Penulis,

**Fatma Nalar**  
**NIM. 171430086**

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	i
<b>ABSTRAK</b> .....	ii
<b>NOTA DINAS</b> .....	iii
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	iv
<b>PENGESAHAN</b> .....	v
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>MOTTO</b> .....	vii
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	viii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	Error! Bookmark no
A. LatarBelakangMasalah .....	Error! Bookmark no
B. Perumusan Masalah.....	Error! Bookmark no
C. Fokus Penelitian .....	Error! Bookmark no
D. Tujuan Penelitian .....	Error! Bookmark no
E. Manfaat Penelitian.....	Error! Bookmark no
F. Penelitian Terdahulu yang Relevan .....	Error! Bookmark no
G. Kerangka Pemikiran .....	Error! Bookmark no
H. Metode Penelitian.....	Error! Bookmark no
I. Sistematika Penulisan .....	Error! Bookmark no
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS</b> .....	Error! Bookmark no
A. Landasan Teori AsuransiSyariah .....	Error! Bookmark no
1. Pengertian AsuransiSyariah .....	Error! Bookmark no
2. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional :.....	Error! Bookmark no

	3. Dasar Hukum Asuransi Syariah.....	Error! Bookmark no
	B. Strategi Pemasaran.....	Error! Bookmark no
	1. Pengertian Pemasaran.....	Error! Bookmark no
	2. Pemasaran Syariah.....	Error! Bookmark no
	3. Prinsip- Prinsip Pemasaran dalam Perspektif Syariah.....	Error! Bookmark no
	4. Strategi pemasaran.....	Error! Bookmark no
	C. Pengertian Produk.....	Error! Bookmark no
	D. Pru Cinta.....	Error! Bookmark no
<b>BAB III</b>	<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>Error! Bookmark no</b>
	A. Gambaran Umum PT Prudential Life Assurance .....	Error! Bookmark no
	1. Profil dan sejarah PTPrudential Syariah Cabang Cilegon .....	Error! Bookmark no
	2. Sejarah Perusahaan .....	Error! Bookmark no
	B. Visi dan Misi PTPrudential.....	Error! Bookmark no
	1. Visi PT Prudential: .....	Error! Bookmark no
	2. Misi PT Prudential :.....	Error! Bookmark no
	C. Produk Asuransi PT. Prudential Unit Syariah .....	Error! Bookmark no
	1. Asuransi Jiwa Syariah PruCinta.....	Error! Bookmark no
	2. keistimewwaan .....	Error! Bookmark no
	3. Manfaat Asuransi Jiwa Syariah PruCinta.....	Error! Bookmark no
	4. Perpanjangan Masa Kepesertaan dan Kriteria Umum.....	Error! Bookmark no
	5. Biaya-Biaya .....	Error! Bookmark no
	D. Indikator Variabel.....	Error! Bookmark no
<b>BAB IV</b>	<b>PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>Error! Bookmark no</b>
	A. Penerapan Strategi Pemasaran dalam Mencapai Target Penjualan Produk Prucinta pada PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon. ....	Error! Bookmark no

1. Strategi Segmenting .....	Error! Bookmark no
2. Strategi <i>Targeting</i> .....	Error! Bookmark no
3. Strategi <i>Positioning</i> .....	Error! Bookmark no
4. Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	Error! Bookmark no
B. Mekanisme Sistem .....	Error! Bookmark no
1. <i>Prospekting</i> .....	Error! Bookmark no
2. Pendekatan .....	Error! Bookmark no
3. Pencarian Fakta .....	Error! Bookmark no
4. Presentasi Produk .....	Error! Bookmark no
5. Penutupan ( <i>Closing</i> ) .....	Error! Bookmark no
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	Error! Bookmark no
A. Kesimpulan .....	Error! Bookmark no
B. Saran .....	Error! Bookmark no

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syariah .....	28
Tabel 3.1 Ujrah .....	72
Tabel 3.2 Nilai Tuani.....	73