

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia dalam menghadapi berbagai persoalan masalah hidup yang didalamnya mengandung berbagai kemungkinan resiko baik yang bersifat material maupun yang bersifat spiritual. Diantara berbagai kemungkinan resiko tersebut, resiko yang bersifat material cenderung lebih diperhatikan oleh manusia modern saat ini. Tidak sedikit resiko yang bersifat material sulit diatasi oleh manusia, terutama ketika kuantitas resiko yang mesti ditanggung diluar kemampuannya.¹ Itulah yang melatar belakangi manusia harus berasuransi yaitu untuk kepentingan perencanaan atau mengantisipasi pasi terhadap risiko yang sewaktu-waktu dapat menimpa mereka.

Indonesia adalah Negara yang mayoritas penduduknya adalah muslim. Oleh karna itu, banyak berdiri lembaga-lembaga keuangan yang system operasionalnya berdasarkan hukum-

¹YadiJanwari, *Asuransi Syariah*, (Bandung: PustakaBaniQuraaisy, Juli 2005), h.26

hukum syariah. Usaha perasuransian sebagai salah satu lembaga keuangan non bank menjadi semakin penting perannya. Hal ini dikarenakan selain kegiatan usahanya yang memberproteksi pada masyarakat, asuransi juga merupakan lembaga.

Penghimpunan dana yang bersumber dari penerimaan Premi asuransi dari masyarakat. Dalam perkembangannya, perusahaan asuransi syariah memiliki beberapa kendala yang harus dihadapi, seperti banyaknya pesaing dari sesama perusahaan asuransi syariah yang menyediakan produk asuransi. Selain itu pengetahuan masyarakat tentang asuransi sangatlah minim dan tingkat kesadaran masyarakat yang belum menganggap asuransi itu sebagai kebutuhan, oleh karna itu setiap perusahaan asuransi harus mencari strategi untuk mencari nasabah sebanyak mungkin, agar masyarakat sadar akan risiko yang akan terjadi dikemudian hari.

Istilah asuransi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontemporer yaitu berasal dari bahasa inggris *insurance* yang kemudian diartikan dalam bahasa Indonesia yaitu asuransi, sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah

Pertanggung (perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu berkewajiban membayar iuran/premi dan pihak yang lainnya berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran/premi, apabila terjadi sesuatu yang menimpa diri nya atau barang miliknya yang diasurasi kan sesuai dengan perjanjian yang dibuatnya).²

Undang-undang tentang usahaP erasuransian, bahwa yang dimaksud dengan asuransi ialah perjanjian antara duapihak atau lebih, dengan manapihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan, keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hokum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang di pertanggungkan.³

²A Rasyid Muhammad, *Tata Cara danManfaatAsuransiJiwa*, (Jakarta: Yayasan Ruhama,1995),h. 19

³UU No 2 Tahun 1992, <https://www.ojk.go.id/> diakses pada 24 Okt 2020, pukul 12.00 WIB.

Asuransi adalah suatu lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat yang bertujuan memberikan perlindungan atau proteksi suatu objek dari ancaman bahaya yang akan menimbulkan kerugian. Namun secara umum Asuransi ialah Perjanjian antara penanggung (perusahaan asuransi) dengan tertanggung (peserta asuransi) yang dengan menerima premi dari tertanggung, penanggung berjanji akan membayar sejumlah pertanggungan manakala tertanggung.⁴

- a. Mengalami kerugian, kerusakan atau kehilangan atas barang/kepentingan yang diasuransikan karena peristiwa tidak pasti dan tanpa kesengajaan; dan
- b. Didasarkan atas hidup matinya seseorang.

Asuransi Syariah dalam bahasa Arab ialah *at-ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin* sedangkan tertanggung disebut *musta'min*. Asuransi syariah diartikan seseorang membayar/menyerahkan uang cicilan (kontribusi) untuk agar ia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah di sepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap

⁴AndriSoemitra, *bank dan lembaga keuangan syariah*, (Kencana Prenada Media Grup, 2009)h. 10

harta yang hilang “seseorang mempertanggungkan atau mengasuransikan hidupnya, rumahnya atau mobilnya”.

Asuransi syariah adalah usaha saling melindungi atau saling tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui aset atau tabarru’ yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tentu melalui akad (janji/perikatan) yang sesuai dengan syariah. Prinsip dasar asuransi syariah adalah saling tolong menolong (ta’awuni) dan saling menanggung risiko (takafuli) antara peserta satu dengan peserta lainnya.

Asuransi syariah dalam Fatwa DSN MUI adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru’* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah, akad yang sesuai syariah disini adalah yang tidak mengandung *Maghrib* (*maisir, gharar, dan riba*).⁵

Disamping itu, perasuransian syariah di Indonesia juga diatur di dalam beberapa Fatwa DSN-MUI antara lain Fatwa

⁵Novi Puspitasari, *Manajemen Asurasni Syariah*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2015), h. xi

DSN-MUI No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah. Fatwa DSN-MUI No.51/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *mudharabah, musyarakah* pada asuransi syariah , Fatwa DSN-MUI No.52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *wakalah bil ujah* pada asuransi syariah dan reasuransi syariah, Fatwa DSN-MUI no.53/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *tabarru'* pada asuransi Syariah dan reasuransi syariah. Disinilah ulama kontemporer bermain dalam menggali dan menyusun sebuah kinerja dan manajemen asuransi syariah. Mengutip pernyataan Najatullah al-Siddiqi bahwa asuransi syariah harus membawa unsur tolong menolong. Dari sini asuransi yariah mengemban tugas agar melakukan pembersihan unsur unsur yang tidak sesuai syariah terhadap praktik yang dijalankan oleh asuransi konvensional. Nilai nilai seperti materialistis, individualistis, kapitalis harus dihapuskan, sebagai ganti nya dimasukan semangat keadilan, kerjasama dan saling tolong menolong.

Dalam meningkatkan target penjualan suatu produk di butuhkan adanya strategi pemasaran. Suatu produk tidak akan

dibeli bahkan tidak dikenal apabila konsumen tidak mengetahui kegunaan dan keunggulan dimana produk dapat diperoleh dan harga produk tersebut. Untuk itulah konsumen yang menjadi sasaran produk perusahaan perlu di berikan informasi yang jelas dan lengkap. Apabila strategi pemasaran yang dijalankan baik, maka target penjualan pun akan semakin terlihat meningkat, sesuai kemampuan perusahaan dalam menjalankan strategi pemasarannya. Konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan adalah perusahaan tersebut harus mencapai lebih efektif di bandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran terpilih.⁶

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) terdapat 290.000 tenaga pemasaran berlisensi yang melayani 58 juta pemegang polis di Indonesia dengan pertumbuhan tenaga pemasaran berlisensi sekitar 25-26% per tahun. Dalam perusahaan asuransi yang menjadi tenaga pemasar

⁶M. NurRianto Al Arif, *Dasar-DasarPemasaran Bank Syariah*(Bandung :Alfabeta, 2010, Cet.Pertama), h. 6.

untuk memberikan wawancara langsung kepada konsumen dilakukan oleh seorang agen. Agen merupakan ujung tombak keberhasilan pencapaian tujuan organisasi.⁷

Dimana agen sangat berperan terhadap penawaran produk baru pada perusahaan asuransi syariah saat ini yang memberikan pelayanan dalam menawarkan jasa perlindungan terhadap kebutuhan financial baik individu maupun kelompok, baik kebutuhan kesehatan maupun yang berkaitan dengan harta benda. Agar pasar asuransi bisa di garap maksimal, para agen harus ditingkatkan kompetensinya melalui program sertifikasi keagenan sehingga dapat menjelaskan produk asuransi secara benar dan profesional. Istilah pemasar, agen ataupun *filed underwriting* antara asuransi syariah dan asuransi konvensional tidak jauh berbeda, yaitu sama-sama menawarkan program asuransi kepada masyarakat. Pada perusahaan asuransi syariah, para agen tidak semata hanya menawarkan program asuransi kepada masyarakat, tetapi juga membawa misi syariah sebagai implementasi ajaran

⁷M. Wahyu Prihartoro. *Manajemen Pemasaran dan Tata Usaha Asuransi*. (Yogyakarta : Kanisius, 2001), h. 6

jihad yang digunakan Islam, yaitu jihad dalam bidang ekonomi (*al-jihadu fil iqtishodi*). Di kuartal ke III 2014, kantor pemasaran mandiri Prudential telah bertambah menjadi total 379 kantor. Jumlah tenaga pemasaran bertambah menjadi lebih dari 213.000 orang yang melayani lebih dari 2,3 juta nasabah. Dengan adanya pemasaran melalui sebuah strategi yang di kenal dengan strategi pemasaran tersebut akan memudahkan untuk mengukur sejauh mana tingkat kepuasan konsumen serta penyebaran produk yang di tawarkan selain itu juga dapat mengidentifikasi berbagai gejala perubahan dan menghindarkan diri dari berbagai penyimpangan atau keluar lebihjauh daripada tujuan yang ingin di capai.

Istilah pemasar, agen ataupun *filed underwriting* antara asuransi syariah dan asuransi konvensional tidak jauh berbeda, yaitu sama-sama menawarkan program asuransi kepada masyarakat. Pada perusahaan asuransi syariah, para agen tidak semata hanya menawarkan program asuransi kepada masyarakat, tetapi juga membawa misi syariah sebagai implementasi ajaran jihad yang digunakan Islam, yaitu jihad dalam bidang ekonomi (*al-jihadu fil iqtishodi*). Di kuartal ke III 2014, kantor pemasaran

mandiri Prudential telah bertambah menjadi total 379 kantor. Jumlah tenaga pemasaran bertambah menjadi lebih dari 213.000 orang yang melayani lebih dari 2,3 juta nasabah. Dengan adanya pemasaran melalui sebuah strategi yang di kenal dengan strategi pemasaran tersebut akan memudahkan untuk mengukur sejauh mana tingkat kepuasan konsumen serta penyebaran produk yang di tawarkan selain itu juga dapat mengidentifikasi berbagai gejala perubahan dan menghindarkan diri dari berbagai penyimpangan atau keluar lebih jauh daripada tujuan yang ingin di capai.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pemasaran dalam Pencapaian Target Penjualan pada Produk PruCinta Studi pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon”**.

B. Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam suatu penelitian penting untuk dilakukan oleh peneliti, sebab dengan adanya perumusan masalah penelitian dapat difokuskan pada suatu permasalahan pokok untuk mendapat gambaran yang terarah serta agar dapat

mempermudah dalam membahas suatu permasalahan sehingga sasaran dan tujuan yang di harap akan tercapai. Pada latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Prudential Life Assurance cabang Cilegon dalam pencapaian target penjualan produk prucinta?
2. Bagaimana Mekanisme Sistem Agency sebagai strategi pemasaran produk prucinta yang digunakan PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon dalam pencapaian target penjualan?

C. Fokus Penelitian

Agar pembahasan dalam penelitian ini tidak meluas maka sesuai judul skripsi maka penulis perlu membatasi mengenai masalah yang akan dibahas yaitu strategi pemasaran dalam pencapaian target penjualan pada produk prucinta (studi pada PT. Prudential Life Assurance cabang Cilegon)".

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pembatasan masalah diatas, maka pada penelitian ini yang menjadi rumusan masalah adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Prudential Life Assurance cabang Cilegon dalam memasarkan produk prucinta ?
2. Untuk mengetahui Mekanisme Sistem Agency sebagai strategi pemasaran produk prucinta yang digunakan PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon dalam mencapai target penjualan.

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, penulisan penelitian ini bertujuan untuk menjawab masalah masalah yang diidentifikasi oleh peneliti. Tujuan dari penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Diharapkan dapat menjadi referensi bagi para peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian tentang strategi pemasaran dalam pencapaian target penjualan.
2. Untuk mendeskripsikan bagaimana PT. Prudential Life Assurance memasarkan produk Pru Cinta.

F. Penelitian Terdahulu yang Relevan

1. Oktovina Yesi Putranti, 2015. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Fakultas Syariah dan Hukum, Program studi Muamalat (Ekonomi Islam). Dengan judul skripsi “Strategi Pemasaran Agen PT Prudential dalam Mempertahankan Loyalitas Nasabah Prulink Syariah”. Skripsi ini menulis tentang bagaimana peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah yang diluncurkan oleh perusahaan asuransi, sehingga menjadi salah satu produk yang diminati oleh nasabah. Pendekatan pada skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif, jenis metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Teknik pengumpulan datanya yaitu wawancara dan studi kepustakaan. Kesimpulan dalam skripsi ini adalah Perkembangan PT. Prudential selama 5 tahun terakhir memberikan banyak prestasi diantaranya Digital Brand of The Year 2015 untuk kategori unit link, Top Brand Awards, dan lain-lain. Strategi yang

dilakukan PT. Prudential cukup berhasil dengan pendapatan premi atau laba yang meningkat setiap tahunnya.⁸

2. Nurlaela Sari, 2008. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Fakultas Syariah dan Hukum, Program studi Muamalat (Ekonomi Islam). Dengan judul skripsi “ Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Bringin Life Syariah Melalui Bancassurance”.Skripsi ini menulis tentang sistem strategi pemasaran Bancassurance yang dipakai oleh Asuransi BRingin Life Syariah. Jenis penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Pendekatan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara survei. Sumberdata yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, observasi, dan tehnik dokumentasi. Kesimpulan dalam skripsi ini bahwa strategi yang dilakukan oleh asuransi BRingin Life Syariah dalam memasarkan Bancassurance adalah BRingin Life Syariah bermain dengan tarif dan pelayanan, untuk penetapan tarif premi pada produk

⁸Oktovina Yesi Putranti, “*Strategi Pemasaran Agen PT Prudential dalam Mempertahankan Loyalitas Nasabah Prulink Syariah*”. (Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum, Program studi Muamalat UIN Syarif Hidayatullah Jakarta), ii.

Bancassurance, nasabah akan mendapatkan tingkat premi asuransi yang lebih rendah, dari tarif premi asuransi biasanya murni. Sedangkan dalam pelayanan asuransi BRingin Life Syariah semaksimal mungkin memberikan kepercayaan kepada peserta dan calon peserta.⁹

3. Diah Laenatusyifa, 2015. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Fakultas Syariah dan Hukum, Program studi Muamalat (Ekonomi Islam). Dengan judul skripsi “Manajemen Strategi Pemasaran PT Asuransi Bintang Tbk Unit Syariah dalam Menghadapi persaingan Industri Asuransi”. Skripsi ini menulis tentang strategi pemasaran yang digunakan PT Asuransi Bintang Tbk Unit Syariah, dan bagaimana upaya yang dilakukan PT Asuransi Bintang Tbk Unit Syariah dalam menghadapi persaingan. Metode pendekatan yang digunakan adalah penelitian deskriptif, dan jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Teknik

⁹Nurlaela Sari, “ *Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Bringin Life Syariah Melalui Bancassurance*”. (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum, Program studi Muamalat UIN Syarif Hidayatullah Jakarta), iv.

pengumpulan data yang digunakan yaitu riset kepustakaan (*library research*) dan riset lapangan yaitu meliputi dokumentasi dan wawancara.¹⁰

G. Kerangka Pemikiran

Dalam hukum islam, asuransi dikenal dengan kata takaffuli yang berarti usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak.Suatu asuransi diperbolehkan secara syar'i, jika tidak menyimpang dari prinsip-prinsip dan aturan-aturan syariat Islam. Untuk itu dalam muamalah tersebut harus memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- a. Asuransi syariah harus dibangun atas dasar taawun (kerja sama), tolong menolong, saling menjamin, tidak berorientasi bisnis atau keuntungan materi semata. Allah SWT berfirman,” Dan saling tolong menolonglah dalam kebaikan dan ketaqwaan dan jangan saling tolong menolong dalam dosa dan permusuhan.”
- b. Setiap anggota yang menyeter uangnya menurut jumlah yang telah ditentukan, harus disertai dengan niat membantu demi

¹⁰Diah Laenatusyifa, “*Manajemen Strategi Pemasaran PT Asuransi Bintang Tbk Unit Syariah dalam Menghadapi persaingan Industri Asuransi*”. (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum, Program studi Muamalat, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)

menegakan prinsip ukhuwah. Kemudian dari uang yang terkumpul itu diambilah sejumlah uang guna membantu orang yang sangat memerlukan.

- c. Asuransi syariat tidak bersifat mu'awadhoh, tetapi tabarru' atau mudhorobah.
- d. Sumbangan (tabarru') sama dengan hibah (pemberian).
- e. Apabila uang itu akan dikembangkan, maka harus dijalankan menurut aturan syar'i.

H. Metode Penelitian

Metodologi Penelitian digunakan untuk mengumpulkan data guna mendapatkan jawaban atas pokok permasalahan, sehingga data yang diperoleh dari penelitian ini dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan. Penelitian merupakan suatu sarana pokok dalam pengembangan ilmu pengetahuan maupun teknologi. Hal ini disebabkan, oleh karena itu penelitian bertujuan untuk mengungkapkan kebenaran secara sistematis, metodologi, dan konsisten. Melalui proses penelitian tersebut diadakan analisa

dan konstruksi terhadap data yang telah dikumpulkan dan diolah.¹¹

Penelitian hukum merupakan kegiatan ilmiah yang didasarkan pada metode, sistematika dan pemikiran tertentu, yang bertujuan untuk mempelajari gejala hukum dengan cara menganalisisnya. Selain itu juga dilakukan pengkajian yang mendalam terhadap fakta hukum tersebut, untuk kemudian mengusahakan suatu pemecahan atas permasalahan yang timbul dalam gejala yang bersangkutan. Metode Penelitian merupakan sebuah pengetahuan keterampilan artinya sebagai pengetahuan ia dapat dipelajari atau dibaca dari buku-buku dan memberikan pengetahuan bagi yang mempelajarinya. Akan tetapi dengan pengetahuan saja masih belum merupakan jaminan bagi yang bersangkutan untuk mempergunakan dan menerapkannya dalam suatu kegiatan pendidikan. Karena penelitian merupakan sarana ilmiah bagi pengembang ilmu pengetahuan dan teknologi, maka metode yang diterapkan harus sesuai dengan ilmu pengetahuan yang menjadi induknya.

¹¹Pungky Jati Aji Suprabawa, Asuransi Jiwa, (Surakarta Universitas Muhammadiyah, 2010) h 13

Sebagai suatu kegiatan ilmiah penelitian memiliki karakteristik kerja ilmiah yaitu:

1. Bertujuan;
2. Sistematis;
3. Terkendali;
4. Obyektif;
5. Tahan Uji.

Penelitian dilakukan dalam rangka menunjang kegiatan pengabdian pada masyarakat, dalam artian pengamatan ilmu untuk kepentingan masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip “ilmu alamiah dan amal ilmiah”. Hasil penelitian pada akhirnya adalah untuk kemaslahatan masyarakat banyak dan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebaik-baiknya. Dalam penelitian ini penulis memakai metode penelitian yang telah ada yang menulis sesuaikan dengan obyek yang ada yang sedang penulis teliti. Sehingga hasil yang diperoleh adalah benar-benar menggambarkan fakta yang terjadi di lapangan. Metode penelitian yang digunakan sebagai berikut:¹²

¹²Pungky Jati Aji Suprabawa, Asuransi Jiwa...h 12

1. Metode Pendekatan Penelitian ini mendasarkan pada penelitian hukum yang dilakukan dengan pendekatan doktrinal, karena dalam penelitian ini hukum dikonsepsikan, sebagai norma-norma tertulis yang dibuat dan diundangkan oleh lembaga atau oleh pejabat negara yang berwenang. Hukum dipandang sebagai suatu lembaga yang otonom, terlepas dari lembaga-lembaga lainnya yang ada di masyarakat. Oleh karena itu pengkajian yang dilakukan, hanyalah "terbatas" pada peraturan perundang-undangan (tertulis) yang terkait dengan objek yang diteliti.
2. Lokasi Penelitian Penelitian ini akan dilakukan di PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara purposive, yang didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan, yaitu : pertama, karena didaerah ini merupakan kota besar yang masyarakatnya banyak masyarakat yang mayoritas islam. Kedua, semakin tingginya persaingan antara perusahaan asuransi syariah. Ketiga, untuk mengetahui bagaimana strategi perusahaan

untuk meningkatkan penjualan pada produk prucinta PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.

3. Spesifikasi Penelitian Tipe kajian dalam penelitian ini lebih bersifat deskriptif, karena bermaksud menggambarkan secara jelas, tentang berbagai hal yang terkait dengan objek yang diteliti, yaitu yaitu strategi pemasaran dalam pencapaian target penjualan produk prucinta PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.
4. Sumber dan Jenis Data Penelitian ini membutuhkan dua jenis data yang berasal dari dua sumber yang berbeda, yaitu:
 - a. Data Sekunder Yaitu data yang berasal dari bahan-bahan pustaka, baik yang meliputi :
 1. Dokumen-dokumen tertulis, yang bersumber dari peraturan perundang-undangan (hukum positif Indonesia), buku-buku literatur, dokumendokumen resmi, arsip dan publikasi dari lembagalembaga yang terkait.
 2. Dokumen-dokumen yang bersumber dari data-data statistik, baik yang dikeluarkan oleh instansi pemerintah,

maupun oleh perusahaan, yang terkait dengan fokus permasalahannya.

- b. Data Primer Yaitu data-data yang berupa keterangan-keterangan yang berasal dari pihak-pihak yang terlibat dengan objek yang diteliti, yang dimaksudkan untuk dapat lebih memahami maksud dan arti dari data sekunder yang ada.

5. Metode Pengumpulan Data

a. Studi Kepustakaan

Metode ini dipergunakan untuk mengumpulkan data sekunder, yang dilakukan dengan cara, mencari, menginventarisasi dan mempelajari peraturan perundangundangan, doktrin-doktrin, dan data-data sekunder yang lain, yang terkait dengan objek yang dikaji. Adapun instrumen pengumpulan yang digunakan berupa form dokumentasi, yaitu suatu alat pengumpulan data sekunder, yang berbentuk format-format khusus, yang dibuat untuk menampung segala macam data, yang

diperoleh selama kajian dilakukan.¹³

b. Wawancara

Metode ini dipergunakan untuk mengumpulkan data primer, yang dilakukan dengan cara melakukan wawancara secara bebas terpimpin, dengan berbagai pihak yang dipandang memahami objek yang diteliti.

6. Metode Analisis Data

Data yang telah terkumpul dan telah diolah akan dibahas dengan menggunakan metode normatif kualitatif, yakni suatu pembahasan yang dilakukan dengan cara menafsirkan dan mendiskusikan data-data yang telah diperoleh dan diolah, berdasarkan dengan norma-norma hukum, doktrin-doktrin hukum dan teori ilmu hukum yang ada. Pembahasan pada tahap awal dilakukan dengan cara melakukan inventarisasi terhadap peraturan perundang-undangan yang terkait dengan persoalan yang menjadi objek kajian.¹⁴

¹³Pungky Jati Aji Suprabawa, Asuransi Jiwa...h 14

¹⁴Pungky Jati Aji Suprabawa, Asuransi Jiwa...h 15

I. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan menjelaskan latar belakang masalah, perumusan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, metode penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan menguraikan tentang landasan teori, hubungan variabel independen terhadap variabel dependen.

BAB III: METODE PENELITIAN

Dalam bab ini merupakan gambaran umum perusahaan, profil perusahaan, produk asuransi jiwa prucinta.

BAB IV: PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan, membahas tentang bagaimana cara strategi pemasaran dalam pencapaian target penjualan produk Pru Cinta di PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.

BAB V: PENUTUP

Penutupan pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisi jawaban ringkasan, sedangkan saran berisi anjuran yang ditunjukkan kepada pengambilan kebijakan, penggunaan hasil penelitian maupun penelilitainnya yang akan melakukan penelitian lanjutan.