

**ANALISIS IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN
PRODUK AKU BERBAGI
(Studi Kasus PT. Generali Life Syariah Indonesia)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Jurusan Asuransi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri
Sultan Maulana Hasanuddin Banten



Oleh:

HERI SETIAWAN
NIM: 171430114

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
2020 M / 1442 H**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) 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 di bidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh isi 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, 15 Februari 2021

Heri Setiawan
NIM:171430114

ABSTRAK

Nama: Heri Setiawan, NIM: 171430114, Judul Skripsi: Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Aku Berbagi (Studi Kasus PT. Generali Life Syariah Indonesia).

Perubahan selera nasabah, teknologi, dan persaingan yang ketat membuat PT. Asuransi Generali Life Syariah Indonesia harus mengembangkan dan berinovasi secara terus menerus produk dan jasanya agar dapat terus eksis di dunia perasuransian. Oleh karena itu Generali Life Syariah Indonesia membuat produk Aku Berbagi dengan fitur wakaf asuransi agar dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Apa saja strategi pemasaran produk Aku Berbagi pada PT. Generali Life Syariah Indonesia, Apa saja faktor penghambat dan pendorong pemasaran produk Aku Berbagi pada PT. Generali Life Syariah Indonesia.

Adapun tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui implementasi strategi pemasaran asuransi produk Aku Berbagi pada PT. Generali Life Syariah Indonesia dan Untuk mengetahui faktor penghambat dan pendorong strategi pemasaran produk Aku Berbagi.

Untuk menjawab beberapa permasalahan tersebut, maka penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, wawancara, dan metode dokumentasi. Analisis data yang dilakukan adalah mengolah, memisahkan, mengelompokkan, dan memadukan sejumlah data yang dikumpulkan di lapangan secara empiris menjadi sebuah kumpulan informasi ilmiah yang terstruktur dan sistematis yang selanjutnya siap dikemas menjadi laporan hasil penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi pemasaran yang dilakukan PT. Generali Life Syariah Indonesia pada produk Aku Berbagi adalah dengan cara *hunter, farmer* dan media sosial. Di dalam memasarkan suatu produk, tidak terlepas dari adanya faktor penghambat dan pendorong. Faktor penghambat meliputi banyaknya persaingan produk wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi dengan perusahaan asuransi lain, banyak masyarakat yang masih awam dengan asuransi syariah, banyak masyarakat muslim yang belum mengetahui produk wakaf manfaat asuransi syariah dan masyarakat masih beranggapan bahwa wakaf manfaat menunggu kaya. Sedangkan faktor pendorong meliputi inovasi produk Aku Berbagi, memiliki agen pemasar yang beragama muslim dan kerjasama dengan berbagai lembaga wakaf.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran Produk Aku Berbagi.



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**
JL. Jendral Sudirman No. 30 Serang 42118 Telp (0254)
2003323 Fax (0254) 200022

Nomor : Nota Dinas
Lampiran : 1 (satu) eksemplar
Hal : **Usulan Munaqaysah
a.n. Heri Setiawan
NIM. 171430114**

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 **Heri Setiawan, NIM. 171430114** dengan judul Skripsi "*Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Produk Aku Berbagi (Studi Kasus PT. Generali Life Syariah Indonesia)*". 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, 15 Februari 2021

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Nihavatul Masvkuroh, M.Si
NIP. 196402121991032003

Dr. Hanafi, M.Pd., M.A.
NIP. 197112041999031002

PERSETUJUAN
ANALISIS IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN
PRODUK AKU BERBAGI (STUDI KASUS PT.
GENERALILIFE SYARIAH INDONESIA)

Oleh:
Heri Setiawan
NIM: 171430114

Menyetujui,

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. H. Nihayatul Masykuroh, M.Si.
NIP. 196402121991032003

Dr. Hanafi, M.Pd., M.A.
NIP. 197112041999031002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam

Ketua Jurusan
Asuransi Syariah

Dr. H. Nihayatul Masykuroh, M.Si
NIP. 196402121991032003

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

PENGESAHAN

Skripsi a.n Heri Setiawan, NIM: 171430114 yang berjudul: “*Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Produk Aku Berbagi (Studi Kasus PT. Generali Life Syariah Indonesia)*”, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, pada tanggal 08 April 2021, skripsi tersebut 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.

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota

Sekretaris Merangkap Anggota

Dr. H. Nihayatul Masykuroh, M.Si.
NIP. 196402121991032003

Ikin Ainul Yakin, M.E.
NIDN. 2021079002

Anggota-Anggota,

Penguji I,

Penguji II,

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

Ikin Ainul Yakin, M.E.
NIDN. 2021079002

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. H. Nihayatul Masykuroh, M.Si.
NIP. 196402121991032003

Dr. Hanafi, M.Pd., M.A.
NIP. 197112041999031002

PERSEMBAHAN

Karya sederhana ini ku persembahkan untuk kedua orang tuaku
yang sangat kukasihi dan kusayangi.

Emak dan Bapak tercinta...

Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terimakasih yang tiada
terhingga ku persembahkan karya kecil ini kepada emak dan
bapak yang telah memberikan kasih sayang segala dukungan dan
cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat ku
balas hanya dengan selembar kertas yang bertulisan kata cinta
dan persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk
membuat emak dan bapak bahagia karna kusadar, selama ini
belum bisa membuat yang lebih.

Untuk emak dan bapak yang selalu membuatku termotivasi dan
selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakanku, selalu
menasehatiku, menjadi lebih baik.

Terimakasih emak... Terimakasih bapak...

MOTTO

**“Hidup kita mulai berakhir saat kita berdiam diri
tentang apapun masalah yang disekitar. Disiplin diri
adalah kunci dari pemecahan masalah”**

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Penulis bernama lengkap Heri Setiawan yang merupakan anak ketiga dari lima bersaudara. Penulis adalah anak dari orang tua bernama, bapak Suyatno dan Ibu Saryati yang lahir di Serang pada tanggal 15 Juni 1999.

Pendidikan yang telah ditempuh penulis, SDN GUSGUNTUR di Desa Lempuyang, Kecamatan Tanara, Kabupaten Serang. Lulus tahun 2011. MTs Mathla'ul FALAH Lempuyang, Desa Lempuyang, Kecamatan Tanara, Kabupaten Serang. Lulus Tahun 2014 dan MA Mathla'ul FALAH Lempuyang, Desa Lempuyang, Kecamatan Tanara, Kabupaten Serang lulus Tahun 2017, kemudian melanjutkan studi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

Selama menjadi mahasiswa di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, penulis mengikuti organisasi intra kampus yaitu HMJ Asuransi Syariah, sebagai anggota dan pengurus tahun 2018-2019, MENWA sebagai wakil komandan 2019-2020. Sementara penulis juga aktif diorganisasi ekstra kampus yaitu di PMII Komsat UIN SMH Banten sebagai anggota dan GAMSUT sebagai anggota.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kesehatan jasmani dan rohani sehingga kita masih tetap bisa menikmati indahnya alam ciptaan-Nya. Sholawat beserta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada teladan kita Muhammad SAW yang telah menunjukkan kepada kita jalan yang lurus berupa ajaran agama yang sempurna dan menjadi rahmat bagi seluruh alam. Alhamdulillah berkat rahmat-Nyalah penulis dapat menyelesaikan skripsinya dengan judul **“Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Produk Aku Berbagi (Studi Kasus PT. Generali Life Syariah Indonesia)”**.

Penulis menyadari, dalam penulisan ini telah banyak mendapatkan dukungan, dorongan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
2. Dr. Hj. Nihayataul Masykuroh, M.Si. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada UIN Suktan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Rustamunadi, S.H., M.H., Ketua Jurusan Asuransi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
4. Dr. Hj. Nihayataul Masykuroh, M.Si. selaku dosen pembimbing I dan Dr. Hanafi, M.Pd., M.A. selaku

dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran dalam penyusunan skripsi ini.

5. Dr. Adi Negoro, selaku Pamong/Praktisi yang sudah memberikan materi-materinya saat PPASy.
6. Kedua orang tua beserta keluarga yang telah memberikan motivasi dan do'a kepada penulis, sehingga progra Praktikum Profesi Asuransi Syariah (PPASy) ini dapat berjalan lancar sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
7. Keluarga besar Mahasiswa Asuransi Syariah Angkatan 2017 yang telah memberikan motivasi dan membantu dalam penyusunan skripsi ini.
8. Semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang sudah membantu menggarap Laporan Praktikum Profesi Asuransi Syariah

Serang, 15 Februari 2021

Penulis,

Heri Setiawan
NIM. 171430114

DAFTAR ISI

| | |
|--------------------------------------------------|-------------|
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI..... | i |
| ABSTRAK | ii |
| NOTA DINAS..... | iii |
| HALAMAN PERSETUJUAN..... | iv |
| LEMBAR PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH | v |
| HALAMAN PERSEMBAHAN..... | vi |
| LEMBAR MOTTO..... | vii |
| LEMBAR RIWAYAT HIDUP..... | viii |
| KATA PENGANTAR..... | ix |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL..... | xiv |
| DAFTAR GAMBAR..... | xv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Identifikasi Masalah..... | 14 |
| C. Fokus Penelitian..... | 15 |
| D. Perumusan Masalah | 15 |
| E. Tujuan Penelitian | 16 |
| F. Manfaat / Signifikasi Penelitian..... | 16 |
| G. Penelitian Terdahulu | 18 |
| H. Kerangka Pemikiran..... | 24 |
| I. Metode Penelitian | 26 |

| | |
|---------------------------------|----|
| J. Sistematika Pembahasan | 37 |
|---------------------------------|----|

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

| | |
|--------------------------------------------|----|
| A. Pemasaran Syariah | 39 |
| 1. Pengertian Pemasaran Syariah | 39 |
| 2. Karakter Pemasaran Syariah | 42 |
| 3. Etika Dalam Pemasaran Syariah | 46 |
| 4. Prinsip-Prinsip Pemasaran Syariah | 53 |
| B. Strategi Pemasaran..... | 56 |
| 1. Strategi | 56 |
| 2. Pemasaran | 61 |
| 3. Strategi Pemasaran | 70 |
| C. Wakaf | 72 |
| 1. Pengertian Wakaf | 72 |
| 2. Dasar Hukum Wakaf..... | 75 |
| 3. Wakaf Mengenai Asuransi Syariah..... | 77 |
| D. Asuransi Syariah | 78 |
| 1. Pengertian Asuransi..... | 78 |
| 2. Pengertian Asuransi Syariah | 82 |
| 3. Sumber Hukum Asuransi Syariah | 84 |
| 4. Prinsip - Prinsip Asuransi Syariah..... | 87 |
| 5. Akad – Akad Asuransi Syariah | 92 |
| 6. Manfaat Asuransi Syariah | 94 |
| 7. Tujuan Asuransi Syariah | 96 |

BAB III GAMBARAN UMUM PT. GENERALI LIFE SYARIAH INDONESIA

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| A. Sejarah PT. Generali Life Syariah Indonesia..... | 98 |
| B. Visi dan Misi PT. Generali Life Syariah Indonesia | 100 |
| C. Struktur PT. Generali Life Syariah Indonesia..... | 102 |
| D. <i>Fasilitas Investasi Auto Risk Management System</i> <i>(ARMS)</i> | 104 |
| E. Syarat-Syarat <i>Agency</i> | 104 |
| F. Produk PT. Generali Life Syariah Indonesia | 105 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| A. Deskripsi Data..... | 119 |
| B. Analisis Data | 126 |
| 1. Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Produk <i>Aku Berbagi</i> | 126 |
| 2. Analisis Implementasi Faktor Penghambat dan Pendorong Strategi Pemasaran Produk <i>Aku</i> <i>Berbagi</i> | 142 |

BAB V PENUTUP

| | |
|---------------------|-----|
| A. Kesimpulan | 146 |
| B. Saran | 148 |

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabel 3.1 Daftar Kepala Pegawai PT. Generali Life Syariah Indonesia..... | 103 |
| Tabel 3.2 Persentase Uang Pertanggungan | 115 |
| Tabel 3.3 Prosedur Pengajuan Asuransi..... | 116 |
| Tabel 4.1 Strategi Pemasaran Aku Berbagi yang Pernah digunakan | 120 |
| Tabel 4.5 Strategi Pemasaran Aku Berbagi yang Sedang digunakan | 122 |
| Tabel 4.6 Strategi Pemasaran Aku Berbagi yang Akan digunakan | 123 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran..... | 26 |
| Gambar 3.1 Struktur Oraganisasi PT. Generali Life Syariah Indonesia..... | 102 |
| Gambar 3.2 Ilustrasi Wakaf | 112 |
| Gambar 4.1 Contoh <i>Provocard</i> | 128 |
| Gambar 4.2 Kerjasama Dengan Lembaga Wakaf..... | 136 |
| Gambar 4.3 Simulasi Manfaat..... | 137 |