

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 ke sarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 12 April 2021

Siti Alawiah
NIM. 171430145

ABSTRAK

Nama: **Siti Alawiah**, NIM: **171430145**, Judul Skripsi **Analisis Strategi Pemasaran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT. Prudential Life Assurance** (Studi di Perusahaan PT. Prudential life Assurance)

Strategi pemasaran pada dasarnya memberikan arah dalam kaitanya dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, positioning, elemen bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran. Dalam peranan strateginya, pemasaran mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungan dalam rangka mencari pemecahan atas masalah penentuan dua pertimbangan pokok. Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah : 1) Bagaimana usah-usaha agen dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Prudential Life Assurance? 2) Strategi apa saja yang diterapkan oleh agen asuransi dalam memasarkan produk asuransi di PT. Prudential Life Assurance?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) Bagaimana usah-usaha agen dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Prudential Life Assurance? 2) Strategi apa saja yang diterapkan oleh agen asuransi dalam memasarkan produk asuransi di PT. Prudential Life Assurance?

Berdasarkan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yaitu menggambarkan hasil pengamatan dan wawancara yang telah diperoleh lalu dilakukan penganalisaan serta membuat sebuah kesimpulan dan saran-saran berdasarkan hasil pembahasan dengan mengembangkan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan peneliti yang diuraikan dalam kata-kata. Adapun data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang di peroleh dari PT. Prudential Life Assurance.

Kesimpulan penelitian secara singkat pertama, usaha-usaha agen dalam meningkatkan jumlah nasabah. kunjungan langsung, pendekatan kegiatan agen asuransi, penyerahan polis pelayanan secara aktual. Kedua strategi yang diterapkan agen asuransi dalam memasarkan produk yaitu menjual produk unpasing dor to dor melalui referal/referensi dan pasang iklan di sosial media.

Kata Kunci : Analisis Strategi Pemasaran Agen, Nasabah asuransi.



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM 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 **Dekan Fakultas Ekonomi**
Hal : **Usulan Ujian Munaqaysah** 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 **Siti Alawiah, NIM. 171430145** dengan judul Skripsi “**Analisis Strategi Pemasaran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT. Prudential Life Assurance** (Studi di Perusahaan PT. Prudential life Assurance).”, 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, 2021

Pembimbing I

Dr. H. Syaeful Bahri, S.Ag.M.M.
NIP.197203171999031001

Pembimbing II

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

PERSETUJUAN
STRATEGI PEMASARAN AGEN ASURANSI SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT. PRUDENTIAL LIFE
ASSURANCE.

(Studi di Perusahaan PT. Prudential Life Assurance.)

Oleh:

Siti Alawiah
NIM. 171430145

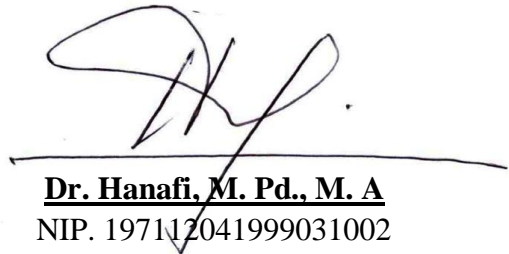
Menyetujui,

Pembimbing I,



Dr. H. Syaeful Bahri, S.Ag.M.M.
NIP.197203171999031001

Pembimbing II,



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

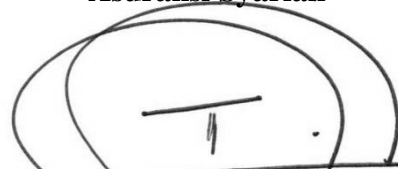
Mengetahui,

**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 Siti Alawiah, NIM: 171430145 yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Agen Asuransi Syariah Dalm Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada PT. Prudential Life Assurance)”, 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,

Sidang Munaqaysah

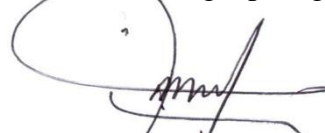
Ketua Merangkap Anggota



Dr. Nihayatul Masykuroh, M.SI.

NIP. 196402121991032003

Sekretaris Merangkap Anggota

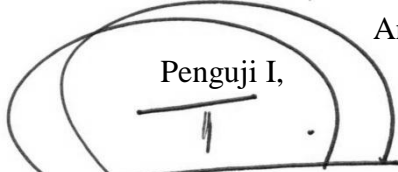


Ikin Ainul Yakin, M.E

NIDN. 20210790002

Anggota-Anggota,

Penguji I,

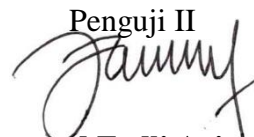


Rustamunadi, S. H., M. H

NIP. 196709241989031001

Pembimbing, I

Penguji II



Muhamaad Fadli Azim, M.SI

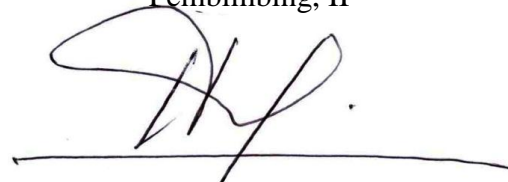
NIP. 1987053120931010

Pembimbing, II



Dr. H. Syaeful Bahri, S.Ag.M.M.

NIP.197203171999031001



Dr. Hanafi, M.Pd., M. A

NIP. 197112041999031002

PERSEMBAHAN

Skripsi ini pertama-tama kupersembahkan kepada orang tua tercinta Bapak Surnata dan Ibu Tuti Sumiati serta saudara Aji Sujiana yang tak henti-hentinya memberikan do'a serta motivasi untuk terus belajar dan tidak kecil hati terhadap keadaan, hingga penulis sampai di akhir Studi Strata Satu. Tak lupa pula kepada rekan-rekan semuanya yang tak dapat saya sebutkan namanya satu persatu, terimakasih atas do'a dan dukungannya selama menempuh jenjang perkuliahan.

MOTTO

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

Artinya: “dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya” (QS. AL-BAQARAH (2) :185).

RIWAYAT HIDUP

Penulis, Siti Alawiah dilahirkan di Pandeglang, pada tanggal, 14 Maret 2000. Tepatnya di Kp. Kadu Banban, Desa Sikulan, Kecamatan Jiput, Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. Yang merupakan anak ke 1 dari 3 saudara dari bapak Surnata dan Ibu Tuti Sumiati.

Pendidikan formal yang di tempuh penulis adalah sebagai berikut: SDN Sikulan 1 Kecamatan Jiput, Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten, MTs Bojong Kecamatan Jiput Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. MA MALNU PUSAT MENES, Kota Pandeglang, Provinsi Banten. Kemudian pada tahun 2017 masuk Perguruan Tinggi Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah.

Selama masa perkuliahan penulis mengikuti kegiatan eksternal yang ada di kampus Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten sebagai berikut:

1. Eksternal
 - a. Peergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum WR. Wb.

Ungkapan Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas karunia dan rahmatnya bagi kita kaum muslim masih di berikan nikmat sehat wal'afiat. Solawat serta salam tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, yang merupakan Suri Tauladan bagi umat Islam hingga akhir zaman.

Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT dan dengan usaha yang sungguh-sungguh akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **Analisis Strategi Pemasaran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada PT. Prudential Life Assurance)**.

Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, diantaranya:

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. H. Syaeful Bahri, S.AG,M.M. selaku Pembimbing I dan Bapak Dr. Hanafi, M. Pd., M. A 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. Kepada rekan-rekan yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.
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 kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, 12 April 2021
Penulis,

Siti Alawiah
NIM. 171430145

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAAN SKRIPSI	i
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN SIDANG MUNAQSAH SKRIPSI	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
LEMBAR MOTTO	vii
LEMBAR RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	
C. Identifikasi Masalah	4
D. Pembatasan Masalah.....	5
E. Perumusan Masalah.....	5
F. Tujuan Penelitian.....	6
G. Manfaat Penelitian	8
H. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	8
I. Kerangka Pemikiran	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Konsep Dasar Asuransi Syariah	12
1. Pengertian Asuransi	12
2. Sejarah Asuransi Syariah	12

3. Prinsip Dasar Asuransi Syari'ah.....	14
4. Manfaat Asuransi.....	20
5. Keberadaan Asuransi Syariah.....	21
B. Strategi Pemasaran	21
1. Strategi dan Bauran Pemasaran	21
2. Definisi Pemasaran.....	26
3. Strategi Pemasaran	27
4. Bauran pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	27
5. Merancang Strategi Pemasaran	28
C. Agen Asuransi	28
1. Fungsi Agen	28
2. Kewajiban Agen	30
3. Tanggung jawab Agen	30
4. Wewenang Agen	34
5. Kelebihan Agen	35
6. Konsep Agen Asuransi	37
7. Pengertian Agen	38
8. Kemampuan Agen Asuransi Syariaiah.....	38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Metodologi Peneliti	43
B. Waktu dan Tempat Penelitian	43
C. Pengumpulan Data dan Pengelolaan Data.....	44
D. Peneliti dan Teknik Penelitian.....	46

E. Teknik Pengumpulan Data	
F. Fokus Penelitian	47
G. Teknik Analisis Data	48

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian.....	51
1. Profil PT. Prudential Syariah Cabang Cilegon.....	51
2. Sejarah Perusahaan PT. Prudential Life Assurance.....	51
3. Profil Perusahaan PT. Prudential Life Assurance	52
B. Visi dan Misi PT. Prudential Life Assurance	53
C. Logo Prudential Life Assurance	53
D. Pengertian Produk Asuransi Jiwa Syariah.....	54
1. PruHospital and Surgical Cover Plus Syariah	54
2. PruMed Cover Syariah	55
3. PruPrime Healthcare Syariah.....	56
4. PruCrisis Cover 34 Syariah	58
5. PruMultiple Crisis Cover Syariah.....	58
6. PruCrisis Income Syariah	59
7. PruJuvenile Crisis Cover Syariah	59
8. PruEarly Stage Crisis Cover Plus Syariah.....	60
9. PruCrisis Cover Benefit Plus Syariah 61.....	61
10. PruLink Term Syariah	62
11. PruPayor Syariah 33	62
12. PruSpouse Waiver Syariah 33	63

13. PruSpouse Payor Syariah 33.....	63
14. PruLink Syariah Edu Protection	64
15. PruEarly Stage Payor Syariah.....	65
16. Struktur Organisasi PT. Prudential Life Assurance.....	66
E. Usaha-Usaha Agen Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah	66
F. Strategi Pemasaran Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah.....	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	71
B. Saran-Saran.....	72

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu	41
--	----