PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis merupakan 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 tulis 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, 03 Juni 2022

Penulis

Siti Fawartini
NIM. 181430141

ABSTRAK

Nama: Siti Fawartini, NIM: 181430141. Judul Skripsi: Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Term Life Pada PT Great Eastern Life Indonesia Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19.

Penelitian ini dilakukan di PT Great Eastern Life Indonesia untuk menganalisis strategi pemasaran produk asuransi *Term Life* pada PT Great Eastren Life Indonesia dalam menghadapi pandemi Covid-19. PT Great Eastern Life Indeonesia mengalami penurunan pendapatan sehingga dibutuhkannya analisis strategi pemasaran perusahaan.

Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu 1).Bagaimanakah strategi pemasaran produk Asuransi *Term Life* pada PT Great Eastern Life Indonesia dalam menghadapi pandemi covid-19?. 2). Bagaimanakah manfaat strategi pemasaran produk Asuransi Term Life pada PT Great Eastern Life Indonesia dalam menghadapi pandemi covid-19?. Sedangkan tujuan dari penelitian ini yaitu 1). Mengetahui penerapan strategi pemasaran produk Asuransi *Term Life* pada PT Great Eastern Life Indonesia dalam menghadapi pandemi covid-19. 2). Mengetahui manfaat strategi pemasaran produk Asuransi *Term Life* pada PT Great Eastern Life Indonesia dalam menghadapi pandemi covid-19.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Teknik ini menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala yang terjadi pada strategi pemasaran produk asuransi *Term Life* dalam menghadapi pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kondisi internal maupun eksternal suatu perusahaan yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja.

Hasil penelitian strategi pemasaran PT Great Eastern Life Indonesia dalam menghadapi pandemi Covid-19 yaitu: Strategi pemasaran dari PT Great Eastern Life Indonesia dalam menghadapi pandemi Covid-19 yaitu: 1) Memperbanyak bank mitra 2) Membuat produk sesuai dengan yang dibutuhkan para calon peserta asuransi 3) Menjajaki jalur distribusi lain termasuk bisnis digital 4) Memperketat seleksi risiko (dengan cara mengisi luesioner Covid-19 5) Mengadakan marketing program untuk mendukung perolehan pendapatan kontribusi. Berdasarkan hasil analisis faktor internal menggunakan matriks IFE diperoleh skor terbobot sebesar 2,65. Sedangkan hasil analisis faktor eksternal menggunakan matriks EFE diperoleh skor terbobot sebesar 3,1 berdasarkan dari dua nilai tersebut. Manfaat strategi pemasaran produk asuransi *Term Life* yaitu perusahaan dapat meningkatkan motivasi penjualan produk asuransi *Term Life*, serta peserta dapat diberikan ketenangan kepada keluarga berupa uang klaim yang akan didapatkan, kontribusi tunggal yaitu cukup satu kali pembayaran kontribusi untuk mendapatkan perlindungan selama masa asuransi, dan mendapatkan perlindungan ganda yaitu perlindungan atas risiko meninggal dunia yang tidak hanya kepada peserta utama tetapi juga kepada peserta tambahan.

Kata Kunci: ***Strategi Pemasaran, Asuransi Term Life, Covid-19.***

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jenderal Sudirman Nomor 30 Serang 42118 ☎ (0254) 200323 Fax. 200022
website: www.uinbanten.ac.id

Nomor	: Nota Dinas	Kepada Yth.
Lampiran	: Skripsi	Dekan Fakultas
Perihal	: Usulan Ujian Skripsi	Ekonomi dan Bisnis Islam
	a.n. Siti Fawartini	UIN SMH Banten
	NIM. 181430141	Di-
		Serang

Assalamualaikum Wr. Wb

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudari Siti Fawartini, NIM : 181430141 dengan Judul Skripsi **"Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Term Life Pada PT Great Eastern Life Indonesia Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19"**

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 segala perhatian Bapak dan Ibu, kami mengucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Serang, 09 Mei 2022

Pembimbing I	**Pembimbing II**
Dr. Wazin, M.Si	**Henny Saraswati, M.**
NIP.196302251990031005	NIP.198511172019032013

PERSETUJUAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI TERM LIFE PADA PT GREAT EASTERN LIFE INDONESIA DALAM MENGHADAPI PANDEMI COVID-19

Oleh:

Siti Fawartini
NIM: 181430141

Menyetujui,

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Wazin, M.Si	**Henny Saraswati, M.M**
NIP. 196302251990031005	NIP. 198511172019032013

Mengetahui,

Dekan Akultas Ekonomi dan Bisnis Islam	Ketua JurusanAsuransi Syariah
Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si	**Havid Risyanto, S.Si., M.Sc.**
NIP. 196402121991032000	NIP. 198510252015031005

PENGESAHAN

Skripsi a.n **Siti Fawartini**, NIM: 181430141 yang berjudul: **"Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Term Life Pada PT Great Eastern Life Indonesia Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19"**, telah diujikan dalam sidang munaqasah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 24 Juni 2022. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat yang untuk memperoleh gelar sarjana program ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 24 Juni 2022

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota	Sekretaris Merangkap Anggota
Dr. Budi Sudrajat, M.A	**Trisna Taufik Darmawansyah, M.E**
NIP. 19740307 200212 1 004	NIP. 199105242020121008

Anggota-Anggota,

Penguji I,	Penguji II,
Aan Ansori, S.Kom., M.M	**Muhamad Fadli Azim, M.Si**
NIP. 19731015 200701 1 027	NIP. 19780531 201903 1 010

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Wazin, M.Si	**Henny Saraswati, M.M**
NIP. 196302251990031 005	NIP. 198511172019032013

PERSEMBAHAN

Terimakasihku kepada Allah SWT atas segala nikmat-Nya serta kuasa-Nya sehingga terselesaikannya skripsi ini.

Karya ini ku persembahkan untuk kedua orang tuaku ayahanda tercinta Fathullah Khusni dan ibunda tersayang Siti Astaniah yang selalu memberikan kasih sayangnya yang tak terbilang, segala nasihat dan motivasi serta do'anya tak pernah terputus untuk kelancaran dalam menyelesaikan skripsi ini tepat waktu. Semoga karya tulisku ini menjadi ladang pahala bagi ayah dan ibu. Aamiin. Untuk diriku sendiri Siti Fawartini terimakasih telah berjuang dan bertahan sampai saat ini demi terselesaikannya skripsi ini tepat pada waktunya. Dan tidak lupa pula secara khusus karya ini ku persembahkan untuk calon pendamping hidupku kelak.

MOTTO

"Sebaik-baiknya ilmu adalah ilmu yang diamalkan dan menuntut ilmu adalah **Taqwa**. Menyampaikan ilmu adalah **Ibadah**. Mengulang-ngulang ilmu adalah **Zikir**. Mencari ilmu adalah **Jihad** – Imam Al Ghazali”

RIWAYAT HIDUP

Siti Fawartini, lahir di Kota Serang, hari jum'at tanggal 17 September 1999 di Perumnas Ciracas Kota Serang-Banten. Anak kedua dari empat bersaudara, orang tua bernama Fathullah Khusni dan ibunda Siti Astaniah.

Pendidikan yang telah ditempuh yaitu SDN Serang 11 tahun 2012, SMPN 9 Kota Serang tahun 2015, MAN 2 Kota Serang tahun 2018, kemudian melanjutkan studi di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syari'ah.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan atas ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan dan karunia-Nya sampai detik ini kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam senantiasa tercurah kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang merupakan suri tauladan bagi umat Islam.

Dengan segala kemudahan yang Allah berikan dan dengan usaha yang sungguh-sungguh dijalani akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **"Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Term Life Pada PT Great Eastern Life Indonesia Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19"** merupakan tugas akhir yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Dalam penyusunan dalam menyelesaikan skripsi ini tak luput dari berbagai pihak yang terkait didalamnya, oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Ibu Dr. Hj Nihayatul Masykuroh, M.SI., Dekan Fakultas Ekonomi dan Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Bapak Havid Risyanto, S.Si., M.Sc., Ketua Jurusan Asuransi Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
4. Bapak Dedi Sunardi, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik, yang telah memberikan arahan dan motivasi kepada penulis.
5. Bapak Dr. Wazin, M.Si**.,** sebagai Pembimbing I dan Ibu Henny Saraswati, M.M sebagai Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, motivasi, dalam penulisan skripsi ini.

6. Bapak Aan ansori, M.M, Penguji I dan Bapak Muhamad Fadli Azim, M.Si, Penguji II yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk menguji skripsi penulis serta memberikan perbaikan terhadap skripsi ini.
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan ilmu dan pengalamannya kepada penulis. Semoga ilmu yang telah diberikan dapat menjadi ilmu yang bermanfaat. Serta seluruh Staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang melayani kepentingan penulis dalam berbagai hal untuk memperlancar jalannya perkuliahan dan penyusunan skripsi.
8. Kepada Bapak Sangkut Wijaya, S.E., M.Si., FLMI, FIIS, selaku Narasumber dalam penelitian skripsi ini.
9. Kepada kedua orang tuaku tercinta Ayahanda Fathullah Khusni dan Ibunda Siti Astaniah yang do'anya tak pernah terputus sampai saat ini, serta dukungan secara moral maupun moril, serta kasih sayangnya yang membuat penulis selalu yakin dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada Kakak dan Adik-adikku yang telah memberikan dukungan serta doanya.
11. Kepada Kakak Sepupuku Ahmad Dzikri Afrihadi, S.Kom, yang selalu membantu, membimbing serta memberikan arahan dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
12. Tidak lupa juga ucapan terimakasihku kepada teman-teman seperjuanganku angkatan 2018 khususnya teman-teman Jurusan Asuransi Syariah kelas D Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam selalu memberikan support untuk kita semua dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
13. Terimakasih juga untuk teman-teman kelas Asuransi Syariah D angkatan 2018 dan teman-teman asuransi angkatan 2018 yang selama ini telah

berjuang bersama di kampus tercinta UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

14. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini, baik itu berupa saran, do'a, maupun dukungan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan ketulusan dan kerendahan hati, penulis doakan semoga Allah SWT membalas kebaikan dan pengorbanan kalian. Akhir kata penulis berharap semoga apa yang telah penulis lakukan dapat bermanfaat bagi khususnya dan bagi pembaca umumnya. Masukan dan saran sangat penulis harapkan demi kemajuan penulis di masa mendatang.

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 GAMBAR xvi

DAFTAR TABEL xvii

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 1

B. Fokus Penelitian 6

C. Perumusan Masalah 6

D. Tujuan Penelitian 6

E. Manfaat Penelitian 7

F. Penelitian Terdahulu 8

G. Kerangka Pemikiran 15

H. Metode Penelitian 20

I. Metode Pengumpulan Data.....22

J. Teknik Analisis Data 23

K. Sistematika Penulisan.....24

BAB II KAJIAN TEORITIS.....25

A. Kajian Teori 25

1. Strategi Pemasaran 25

2. Ruang Lingkup Strategi Pemasaran 44

3. Asuransi Syariah 49

4. Produk Asuransi Term Life.....79

5. Pandemi Covid-19.....80

B. Analisis SWOT.....84

1. Fungsi, Manfaat dan Tujuan Analisis SWOT 85

2. Indikator SWOT.....87

3. Pendekataan Kualitatif Matriks SWOT Kearns 89

4. Matriks Faktor Strategis Eksternal.....90

5. Matriks Faktor Strategi Internal 92

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PT GREAT EASTERN LIFE INDONESIA 95

A. Profil dan Sejarah singkat mengenai perusahaan PT Great Eastern Life Indonesia 95

B. Visi dan Misi Perusahaan 98

C. Nilai-Nilai Perusahaan PT Great Eastern Life Indonesia.....98

D. Produk- Produk Asuransi PT. Great Eastern Life Indonesia 99

E. Struktur dan Manajemen Perusahaan 102

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 103

A. Analisis Produk Asuransi Term Life PT Great Eastern Life Indonesia..103

B. Strategi Pemasaran Produk Asuransi Term Life Pada PT Great Eastern Life Indonesia Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 109

C. Analisis SWOT Berdasarkan Faktor Internal dan Eksternal.....113

D. Evaluasi Faktor Internal SWOT (Matriks IFE).....118

E. Evaluasi Faktor Eksternal SWOT (Matriks EFE) 122

F. Matriks SWOT.....125

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....132

A. Kesimpulan.....132

B. Saran.....133

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran 13

Gambar 3.1 Struktur dan Manajemen Peruasahaan 67

Gambar 4.1 Matriks IE 87

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Catatan data BPS (Badan Pusat Statistik) tahun 2021 1

Tabel 3.1 Produk Asuransi PT Great Eastern Life Indonesia 67

Tabel 4.1 Penilaian Faktor Internal Perusahaan..... 78

Tabel 4.2 Penilaian Faktor Eksternal Perusahaan 81

Tabel 4.3 EFAS/IFAS Matriks SWOT 83