

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 dibidang 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 kesarjanaaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 03 Juni 2022



Mutiara sari

NIM. 181430084

ABSTRAK

Nama **Mutiara Sari**, NIM **181430084**. Judul Skripsi **Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk-produk Asuransi Jiwa Syariah Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon**.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya asuransi untuk kehidupan dimasa yang akan datang. Oleh karena itu sangat diperlukan adanya strategi pemasaran dari tenaga pemasar untuk memasarkan asuransi kepada masyarakat dan untuk meningkatkan penjualan produk asuransi jiwa khususnya PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon. Berdasarkan uraian latar belakang tersebut adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi tenaga pemasar sebagai agen PT. Prudential Life Assurance Cilegon dalam upaya meningkatkan daya tarik masyarakat pada produk asuransi jiwa syariah dan untuk mengetahui apa saja kendala tenaga pemasar dalam memasarkan produk asuransi jiwa syariah yang dilakukan oleh PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.

Sifat penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yang diperoleh melalui alat observasi, wawancara, pencatatan dokumentasi, studi kepustakaan dan analisis dokumentasi. Narasumber dalam penelitian ini sebanyak 3 orang, ketiga narasumber tersebut merupakan bagian dari tenaga pemasar.

Hasil temuan dari penelitian ini adalah bahwa dalam strategi pemasaran yang di terapkan oleh PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon ini menggunakan STP yaitu *Segmenting* pada Prudential Cilegon membagi pasar secara Demografis, Geografis, Psikografis dan Tingkah laku. *Targeting* pada Prudential Cilegon tidak ada batasan tertentu, Perusahaan melayani seluruh konsumen tanpa menitikberatkan aspek tertentu. *Positioning* pada Prudential agar memposisikan produk di benak konsumen yaitu dengan menggunakan slogan *always listening, always undestanding* yaitu dengan mendengarkan secara mendalam tenaga pemasar dapat mengerti apa yang diinginkan dan dibutuhkan para peserta atau nasabah. Adapun strategi yang digunakan yaitu *Marketing Mix* yang meliputi strategi Produk yaitu produk PRUCinta, PRUCerah, PRULink Term Syariah dan PRUKondisi Kritis Syariah. Harga produk-produk asuransi jiwa syariah premi kontribusi minimum Rp. 300.000 perbulan. Lokasi atau tempat di kota Cilegon dan kota Serang. Promosi pada Prudential Cilegon menggunakan periklanan, penjualan perseorangan, promosi penjualan, informasi dari mulut kemulut, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung. Kendala tenaga pemasar sebagai *Agency* dalam memasarkan produk yaitu kurangnya pemahaman nasabah mengenai kekurangan dan kelebihan produk yang ditawarkan, lokasi yang kurang strategis dan *layout* gedung yang agak kecil seperti ruko.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Penjualan, Produk.



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

Jl. Jenderal Sudirman No. 30 Serang 42118 Telp. (0254) 2003332 Fax. (0254) 200022

Nomor : Nota Dinas
Lampiran : Skripsi
Perihal : **Pengajuan Ujian Munaqosah
a.n. Mutiara Sari
NIM. 181430084**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam
di-
Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermauklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudari Mutiara Sari, NIM. 181430084 dengan judul Skripsi **“Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk-produk Asuransi Jiwa Syariah Pada PT. Prudential Life Assurance”**.

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqosyah pada Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera di munaqosyahkan.

Demikian, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Serang, 15 Juni 2022

Pembimbing I

Dr. Suryani, M.Si
NIP. 197912222008012012

Pembimbing II

Muhammad Tarmudi, S.Ag, M.S
NIP. 197601262011011006

PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK-PRODUK ASURANSI JIWA SYARIAH PADA
PT. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CABANG CILEGON**

Oleh:

MUTIARA SARI
NIM: 181430084

Menyetujui

Pembimbing I

Dr. Suryani, M.Si
NIP. 197912222008012012

Pembimbing II

Muhammad Firmudi, S.Ag, M.S
NIP. 197601262011011006

Mengetahui,

**Dekan
Fakultas Ekonomi**



Dr. Hj. Nihayatul Masriyah, M.Pd
NIP. 196402121991032003

**Ketua Jurusan
Asuransi Syariah**

Havid Risyanto, S.Si., M.Sc.
NIP. 198510252015031005

PENGESAHAN

Skripsi a.n Mutiara Sari NIM: 181430084 yang berjudul: “**Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk-produk Asuransi Jiwa Syariah Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon**” telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 24 Juni 2022.

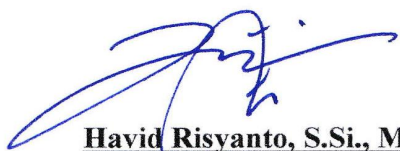
Skripsi tersebut telah disahkan dan diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 24 Juni 2022

Sidang Munaqasah

Ketua Merangkap Anggota

Sekretaris Merangkap Anggota



Havid Risyanto, S.Si., M.Sc.
NIP. 198510252015031005

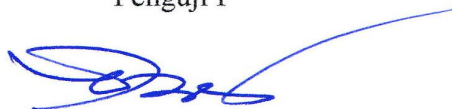
Penguji I

Anggota,



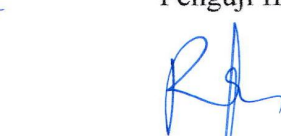
Denara Akmal, M.Acc.
NIP. 199508042022032002

Penguji II



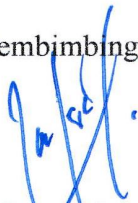
Dr. Budi Sudrajat, M.A.
NIP. 197403072002121004

Pembimbing I

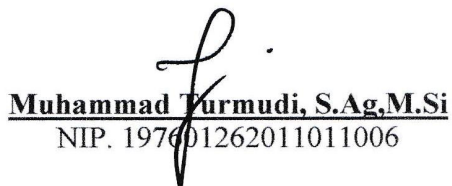


Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si.
NIP. 198003102011012008

Pembimbing II



Dr. Suryani, M.Si.
NIP. 197912222008012012



Muhammad Turmudi, S.Ag., M.Si.
NIP. 197601262011011006

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmairrahim

Alhamdulillahrabbi'lalamin sujud syukurku kepadamu Allah SWT yang Maha Agung nan Maha Tinggi nan Maha Adil nan Maha Penyayang, telah kau jadikan aku manusia yang bersabar, kuat dan senantiasa diberikan kesehatan sehingga bisa menyelesaikan skripsi karya kecil yang sederhana ini. Dengan kerendahan hati yang penuh ketulusan serta beriringan dengan keridhaan-Mu Ya Allah Subhanahuwata'ala.

Aku persembahkan skripsi ini kepada Ibundaku Yesti yang tak henti mendoakan, mendukung, mendidik, membesarkan dan memberikan kekuatan dengan kasih sayang dan kesabaran semoga beliau senantiasa diberi kesehatan serta panjang umur.

MOTTO

ذَلِكَ الْكِتَابُ لَا رَيْبَ فِيهِ هُدًى لِّلْمُتَّقِينَ

"Kitab (Al-Qur'an) ini tidak ada keraguan di dalamnya, (ia merupakan) petunjuk bagi orang-orang yang bertakwa,"

(QS. Al-Baqarah: 2)

RIWAYAT HIDUP

Mutiara Sari, lahir di Medan, 28 Februari 2001, penulis merupakan anak kedua dari lima bersaudara memiliki satu orang kakak laki-laki bernama Muhammad Aliandi Nasution, dua adik laki-laki bernama Rizky dan Aulia kemudian satu adik perempuan bernama Sarah.

Jenjang pendidikan formal yang telah ditempuh dimulai dari SD Negeri Pesangrahan 01 pagi Jakarta Selatan tahun 2006, SMP Negeri 185 Jakarta Selatan tahun 2012, SMA Alfa-Sanah tahun 2015, kemudian melanjutkan studi S1 prodi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten tahun 2018.

Pengalaman organisasi yang diikuti penulis selama menjadi mahasiswa di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yaitu Dewan Eksekutif Mahasiswa FEBI divisi Pemberdayaan Perempuan tahun 2020, PMII sebagai anggota tahun 2018, Paduan Suara Fakultas Ekonomi Bisnis Islam sebagai anggota tahun 2020..

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan penulis kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul ***“Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk-produk Asuransi Jiwa Syariah Pada PT. Prudential Life Assurance”***. Tanpa pertolongan-Nya tentunya penulis tidak akan sanggup untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam semoga tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang semoga kita semua mendapat syafa’atnya.

Dalam menyusun skripsi ini penulis sepenuhnya menyadari bahwa skripsi ini sulit terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Tak lupa, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati serta ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih terkhusus kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung dan belajar dalam pengembangan diri di lingkungan UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. semoga Allah SWT membalas kebaikan Bapak.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan (UIN) Maulana Hasanuddin Banten yang telah mendorong penyelesaian studi dan skripsi penulis, semoga Allah SWT membalas kebaikan Ibu.
3. Bapak Havid Risyanto, S.Si.,M.Sc, Ketua jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Maulana

- Hasanuddin Banten yang telah mengarahkan, mendidik, serta memberikan motivasi kepada penulis. Semoga Allah SWT membalas kebaikan Ibu.
4. Ibu Dr. Suryani, M.Si., sebagai pembimbing I dan Bapak Muhammad Turmudi, S.Ag, M.Si, sebagai pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan saran-saran dalam penyusunan skripsi.
 5. Bapak Dr. Budi Sudrajat, M.A selaku penguji I dan Ibu Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si selaku penguji II yang telah banyak memberikan arahan dan juga motivasi, koreksi dan perbaikan dalam penelitian skripsi ini.
 6. 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.
 7. Bapak Zulfikar, S.E.,M.M.,RFP, sebagai *Agency* Director di PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon, atas dukungan yang telah mengizinkan dan membantu penulis serta membimbing dan memberi arahan dalam penelitian ini yang sangat membantu baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
 8. Teristimewa untuk Mama Yesti yang selalu tulus memberikan doa, dorongan, kasih sayang dan dukungan kepada penulis baik secara moril maupun mater il sehingga penulis mampu menyelesaikan studi.
 9. Abah dan Umi Ponpes Almustajib Madarijul Ulum yang selalu memberikan doa, merawat dan memberikan ilmunya selama belajar di pondok pesantren.
 10. Teman terbaik ku Qoryanti, Aceng, Qibty yang telah berpartisipasi dalam penelitian ini, serta adik-adik kelasku terimakasih telah membantu, mendoakan, memberikan dukungan serta memberikan semangat saat mengerjakan skripsi ini.
 11. Kucing-kucingku caca sikuning, besti si ekor panjang, opet si bawel yang selalu menghilangkan stress dan mengembalikan mood saat mengerjakan penelitian ini.
 12. Teh Hume dan teh Anis yang sudah memotivasi dan membantu dengan penuh semangat untuk skripsi ini.
 13. Teman-teman AMMU 18++ terimakasih atas kesolid-an dan kekompakannya.

14. Teman-teman seperjuanganku prodi Asuransi Syariah terkhusus kelas C angkatan 2018, teman-teman KUKERTA Kelompok 24, teman-teman Pon.Pes Al-Mustajib Madarijul ‘Ulum Cipocok Jaya, serta seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan, pengarahan dan kerja sama dalam penyusunan skripsi ini.

Dengan penuh kesadaran diri dan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa hanya Allah yang memiliki segala kesempurnaan. Sehingga penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang mendasar pada skripsi ini. oleh karena itu penulis mengundang pembaca untuk memberikan saran serta kritik yang dapat membangun. Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan berguna sebagai ilmu bagi kita semua.

Serang, 03 Juni 2022
Penulis

Mutiara Sari
NIM: 181430084

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 ISI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	8
C. Batasan Masalah	9
D. Perumusan Masalah	9
E. Tujuan Penelitian	10
F. Manfaat Penelitian	10
G. Penelitian Terdahulu Relevan.....	11
H. Sistematika Penulisan.	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15
A. Asuransi Syariah.....	15
1. Pengertian Asuransi Syariah	15
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah.....	17

3. Konsep Dasar Asuransi Syariah.....	18
4. Prinsip- prinsip Asuransi Jiwa Syariah	19
5. Produk Asuransi Syariah.....	21
B. Pemasaran	23
1. Strategi Pemasaran	23
2. Konsep Pemasaran Syariah	29
3. Segmentasi Pemasaran.....	32
4. Tujuan dan Fungsi Pemasaran	33
5. Taktik Pemasaran.....	35
C. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	36
1. Produk (<i>Product</i>).....	36
2. Harga (<i>Price</i>).....	36
3. Penyaluran/ distribusi (<i>Place</i>).....	37
4. Promosi (<i>Promotions</i>).....	37
5. Persiapan Penjualan	39
6. Persiapan <i>Internal</i>	39
7. Persiapan Eksternal	39
8. Persiapan Spiritual.	40
9. Persaingan Dalam Pemasaran Asuransi.....	40
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	42
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	42
B. Waktu dan Lokasi Penelitian	43
C. Informan Penelitian.....	44
D. Sumber Data Penelitian	45
E. Teknik Pengumpulan Data.....	46
F. Teknik Analisis Dokumentasi.....	49
BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Gambaran Objek Penelitian	52

B. Strategi <i>Agency</i> sebagai Tenaga Pemasar dalam Meningkatkan Daya Tarik Masyarakat Pada Penjualan Produk-produk Asuransi Jiwa Syariah	65
C. Kendala <i>Agency</i> Sebagai Tenaga Pemasar Dalam Memasarkan Produk Asuransi Jiwa Syariah Prudential Life Assurance Cabang Cilegon ...	77
D. Hasil Pembahasan	79
BAB V PENUTUP.....	81
A. Kesimpulan	81
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN.....	87