

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI JIWA PT.  
PRUDENTIAL KAMPUNG MELAYU KANTOR CABANG  
BANJARMASIN PADA MASA PANDEMI COVID-19.**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**NOVITASARI**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI**

**BANJARMASIN**

**2022 M/ 1443 H**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI JIWA PT.  
PRUDENTIAL KAMPUNG MELAYU KANTOR CABANG  
BANJARMASIN PADA MASA PANDEMI COVID-19.**

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Guna Mencapai Gelar Sarjana  
Dalam Ilmu Ekonomi**

**Oleh:**

**NOVITASARI**

**170101070009**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**JURUSAN ASURANSI SYARIAH**

**BANJARMASIN**

**2022 M/ 1443 H**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Novitasari  
NIM : 170101070009  
Tempat/Tgl Lahir : Banjarmasin, 16 April 1999  
Jurusan : Asuransi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika di kemudian hari ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau di buat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi/makalah dan gelar yang diperoleh karenanya batal oleh hukum.

Banjarmasin, 15 Maret 2022.

Yang membuat pernyataan,



Novitasari

## PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa PT.  
Prudential Kampung Melayu Kantor Cabang  
Banjarmasin Pada Masa Pandemi Covid-19.

Ditulis Oleh : Novitasari  
NIM : 170101070009  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program : Strata Satu (S-1)  
Program studi : Asuransi syariah  
Tahun Akademik : 2022  
Tempat dan Tanggal Lahir : Banjarmasin, 16 April 1999  
Alamat : Jl. Tembus Mantuil Gg Gandapura RT 27 RW 02

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami apat menyetujui untuk dipertahankan di depan sidang Tim penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Banjarmasin, 15 Maret 2022.

Mengetahui :

Ketua Program Studi Asuransi Syariah

Pembimbing

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Antasari Banjarmasin,



Lutpi Sahal, SHI., MSI  
NIP. 19810921 2008011 008



Lutpi Sahal, SHI., MSI  
NIP. 19810921 2008011 008

## PENGESAHAN

### PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul: “Strategi Pemasaran Produk asuransi jiwa PT. Prudential Kampung Melayu Kantor Cabang Banjarmasin Pada Masa Pandemi Covid-19”, Ditulis oleh Novitasari, telah di ujikan dalam sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 23 Maret 2022

Dinyatakan LULUS dengan predikat: B+

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



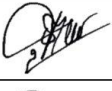

UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Sukarni, M.Ag.

NIP 196304171991021001

### Tim Penguji

Nama	Tanda Tangan
1. Dr. Hj. Hayatun Na'imah, S.H., M.H. (Ketua/Anggota)	1. 
2. Yulia Hafizah, S.H.I., M.E.I. (Anggota)	2. 
3. Lutpi Sahal, S.H.I., M.S.I. (Anggota)	3. 
4. Atika Zahra Maulida, S.H.I., M.S.I. (Anggota)	4. 

## ABSTRAK

**Novita Sari.** 2021. *Strategi pemasaran produk asuransi jiwa PT. Prudential Kampung Melayu KC Banjarmasin pada masa pandemi covid-19.* Skripsi, Program Studi Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Lutpi Sahal, S.HI, M.S.I.

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran, Produk Asuransi Jiwa.

Sejak meluncurkan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unit link*) pertama di tahun 1999, Prudential Indonesia merupakan pemimpin pasar untuk produk tersebut di Indonesia. Namun saat ini Indonesia sedang berada di fase krisis ekonomi yang karena pandemi *covid-19*. Keadaan ini pun menjadi sebuah tantangan bagi seorang agen asuransi prudential untuk menerapkan strategi yang tepat agar pendapatan setiap tahunnya meningkat dan stabil seperti biasa. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran agen asuransi PT. Prudential KC. Banjarmasin dalam menjual produk asuransi jiwa dalam memasarkan asuransi jiwa pada masa pandemi *covid-19*.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan melakukan wawancara langsung dengan pihak agen asuransi PT Prudential dengan jenis penelitian lapangan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penelitian ini menghasilkan beberapa temuan yaitu: *Pertama*, mengenai strategi pemasaran agen asuransi dalam menjual produk asuransi jiwa pada masa pandemi melakukan edukasi/sosialisasi agar tidak ditemukan kesalahpahaman pada saat pengajuan klaim dan pentingnya meningkatkan pengetahuan tentang asuransi kepada calon nasabah sebelum perjanjian dibuat oleh agen dan nasabah itu sendiri. *Kedua*, kendala pada saat memasarkan produk asuransi jiwa yaitu tidak dapat bertatap muka secara langsung dikarenakan peraturan pemerintah agar dapat menjaga jarak sehingga agen tersebut sedikit mengalami kesulitan.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	ii
PERSETUJUAN.....	iii
PENGESAHAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xiv
KATA PENGANTAR.....	xvi
DAFTAR ISI.....	1
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang .....	6
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Kegunaan Penelitian .....	7
E. Definisi Operasional.....	8
F. Sistematika Penulisan .....	10
BAB II .....	
STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA MASA PANDEMI COVID-19 .....	11
A. Strategi Pemasaran .....	11
B. Pengertian Asuransi Syariah .....	19
C. Produk-Produk Asuransi Jiwa .....	28

D. Undang-Undang Pada Masa Pandemi Covid .....	32
<b>BAB III.....</b>	<b>35</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian.....	35
B. Lokasi Penelitian .....	36
C. Subjek Dan Objek Penelitian .....	36
1. Subjek .....	36
2. Objek .....	36
D. Jenis Dan Sumber Data .....	36
1. Jenis Data .....	36
2. Sumber Data .....	36
E. Teknik Pengumpulan Data .....	37
1. Wawancara .....	37
2. Dokumentasi .....	37
F. Teknik Pengolahan data dan Analisis Data.....	38
1. Teknik Pengolahan.....	38
2. Analisis Data .....	38
G. Tahapan Penelitian .....	39
<b>BAB IV .....</b>	<b>41</b>
<b>LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA .....</b>	<b>41</b>
A. Penyajian Data .....	41
B. Analisis Data .....	59
<b>BAB V.....</b>	<b>65</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>65</b>
A. Simpulan .....	65
B. Saran .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>67</b>



<b>A. Buku .....</b>	<b>67</b>
<b>B. Karya Ilmiah .....</b>	<b>68</b>
<b>C. Artikel Internet.....</b>	<b>69</b>
<b>LAMPIRAN LAMPIRAN.....</b>	<b>70</b>
<b>Lampiran 9 pedoman wawancara .....</b>	<b>84</b>
<b>PEDOMAN WAWANCARA .....</b>	<b>84</b>
<b>Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup .....</b>	<b>87</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>87</b>

## **DAFTAR TABEL**

<b>Tabel 4.1</b> Identitas Informan .....	56
<b>Tabel 4.2</b> Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa PT. Prudential KC. Banjarmasin .....	67