

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK ASURANSI *EXCLUSIVE PROTECTION PLUS*
PADA PT. CHUBB *LIFE INSURANCE* CABANG MEDAN**

Oleh:

YUSRIL MAHENDRA

NIM. 0505193088

Program Studi

ASURANSI SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2024**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK ASURANSI *EXCLUSIVE PROTECTION PLUS*
PADA PT. CHUBB *LIFE INSURANCE* CABANG MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memenuhi Gelar Sarjana (S1)
Pada Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara**

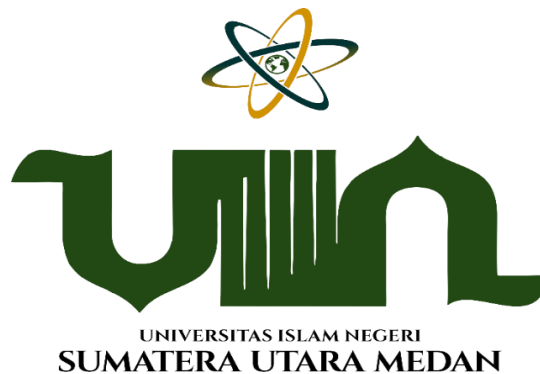
Oleh:

YUSRIL MAHENDRA

NIM. 0505193088

Program Studi

ASURANSI SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2024**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yusril Mahendra
NIM : 0505193088
Tempat/Tgl Lahir : Tanjungbalai, 11 juli 2001
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : JL. D. I. Panjaitan LK V

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Exclusive Protection Plus Pada PT. Chubb Life Insurance Cabang Medan”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 29 Juli 2024

Yang membuat pernyataan,



Yusril Mahendra
NIM. 0503203034

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul:

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK ASURANSI EXCLUSIVE
PROTECTION PLUS PADA PT. CHUBB LIFE INSURANCE CABANG
MEDAN**

Oleh:

YUSRIL MAHENDRA

0505193088

Dapat Disetujui dan Disahkan Sebagai Salah Persyaratan untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Asuransi Syariah (S.E) pada Program Studi Ekonomi Islam
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Medan, Januari 2024

Menyetujui:

Pembimbing I



Dr. Zuhrinal M. Nawawi, MA

NIDN.2018087601

Pembimbing II

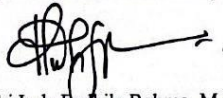


Aqwa Naser Daulay, M.Si

NIDN.2024128801

Mengetahui,

Ketua Jurusan Studi Asuransi Syariah



Dr. Tri Inda Fadhila Rahma, M.E.I

NIDN.2029019101

PENGESAHAN

Skripsi berjudul "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Exclusive Protection Plus Pada Pt Chubb Life Insurance Cabang Medan" atas nama Yusril Mahendra, Nim. 0505193088 Program Studi Asuransi Syariah telah diujikan dalam Sidang Ujian Munaqasyah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada tanggal 07 Agustus 2024. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Asuransi Syariah.

Medan, 30 Oktober 2024, Panitia Sidang
Munaqasyah Skripsi Program Studi
Asuransi Syariah UIN-SU

Ketua,

Dr. Tri Inda Fadhila Rahma, M.E.I
NIDN. 2029019101

Sekretaris,

Dr. Aqwa Naser Daulay, M.Si
NIDN. 2024128801

Anggota,

1. Dr. Nurbaiti, M.Kom
NIDN. 0108087908

2. Nurul Jannah, M.E
NIDN. 2117029201

3. Dr. Zuhrihal M. Nawawi, M.A
NIDN.2018087601

4. Dr. Aqwa Naser Daulay, M.Si
NIDN. 2024128801



Mengetahui, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Sumatera Utara Medan

Prof. Dr. Muhammad Syukri Albani Nasution, M.A
NIDN. 2006078401

ABSTRAK

**Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk
Asuransi Exclusive Protection Plus Pada PT. Chubb Life Insurance Cabang
Medan**

Skripsi : Yusril Mahendra
Pembimbing 1 : Dr. Zuhri M. Nawawi, M.A
Pembimbing 2 : Aqwa Naser Daulay, M.Si
Tahun Selesai : 2024

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengenai Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Exclusive Protection Plus Pada PT. Chubb Life Insurance Cabang Medan. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif dengan menggunakan data primer dari penelitian ini dikumpulkan langsung dari wawancara langsung dengan manajemen cabang, rider agent, dan staff pemasaran PT Chubb Life Insurance cabang Medan dan data sekunder yang diambil dari beberapa literatur dan dokumen PT Chubb Life Insurance cabang Medan. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara, Observasi, dan Dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan adalah menggunakan teknik analisa SWOT. Berdasarkan analisis data, hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi yang diterapkan ialah strategi SO, ada pun beberapa strategi yang bisa dilakukan yaitu Produk Asuransi Exclusive Protection Plus dapat menawarkan keunggulan kompetitif, Proses dan pelayanan dalam pencairan dana yang mudah dan cepat, Tersedianya keunggulan produk Asuransi Exclusive Protection Plus dengan banyak keuntungan dan siap bersaing di industri asuransi, Pertumbuhan pasar asuransi di Medan. Kendala yang muncul dalam peningkatan penjualan ini adalah persaingan sengit di industri asuransi bisa menjadi tantangan, banyaknya berita hoax tentang asuransi, peningkatan marketing service dari tenaga asuransi lain.

Kata kunci: Asuransi, Asuransi Jiwa, Pemasaran



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan segala nikmat, kekuatan, dan hidayah yang sangat luar biasa yang senantiasa memberikan penulis karunia serta kemudahan dan pertolongan atas segala proses penulisan skripsi ini. Atas izin Allah SWT penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Exclusive Protection Plus Pada PT. Chubb Life Insurance Cabang Medan”**.

Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian tugas akhir perkuliahan penulis untuk mendapatkan gelar Sarjana (S1) pada program studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Segala bentuk perjuangan penulis tidak luput dari dukungan banyak pihak yang telah memberikan dukungan, arahan, serta bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tanpa adanya bantuan dari banyak pihak penulis tidak dapat mewujudkan penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, ucapakan terimakasih yang paling utama penulis tujukan kepada kedua orang tua tercinta yang telah mendoakan, mendidik, memotivasi, mengasihi, serta senantiasa memberikan nasihat dan menjadi tempat penulis mencurahkan seluruh keluh kesah yang penulis rasakan.

Maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Nurhayati, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Prof. Dr. H. Syukri Albani Nst, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Dr. Tri Inda Fadhila Rahma M.E.I, selaku Ketua Jurusan Asuransi

Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

4. Bapak Aqwa Naser Daulay, M.Si selaku Sekretaris Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Zuhrinal M. Nawawi, MA selaku pembimbing I dan juga Bapak Aqwa Naser Daula, M.Si selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepada seluruh dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang telah membantu saya dalam perkuliahan.
7. Kepada pintu surgaku, Ibunda Nurul Huda. Beliau sangat berperan penting dalam penyelesaian program studi penulis, beliau juga memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, tapi semangat, motivasi serta do'a yang beliau berikan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Terima kasih atas nasihat yang selalu diberikan meski terkadang pikiran kita tidak sejalan, terima kasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi penulis yang selalu lalai. Mamak menjadi pengingat dan penguat paling hebat. Terima kasih, sudah menjadi tempatku untuk pulang, mak.
8. Kepada Abang pertamaku Muhammad Rahul Maulana yang sudah mengorbankan gelar sarjana nya demi mencari nafkah untuk mengkuliahan dan membiayai kehidupan saya pada saat kuliah, dan yang selalu memberikan inspirasi untuk terus melangkah maju kedepan. Terima kasih atas waktu, materi, doa yang senantiasa dilangitkan, dan hal baik yang diberikan kepada penulis selama ini.
9. Kepada Atasan dan Bapak Monra Adhiputra Hasibuan selaku Regional Agency Manager dan juga sebagai mentor saya di Kantor PT. Chubb Life Insurance Cabang Medan yang telah meluangkan waktu kepada penulis disela kesibukanya.
10. Keluarga besar Asuransi Syariah 2019 terkhusus kelas B yang selama ini telah berjuang bersama selama perkuliahan, yang telah memberikan

semangat, motivasi dan dorongan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.

11. Kepada Teman saya, Nabilah Shalsabila yang selama ini telah mendukung dengan memberikan semangat, motivasi, dan kebaikan-kebaikannya lainnya kepada penulis.
12. Kepada rekan seperjuangan Yuli Anisyah Hasibuan yang juga telah memberikan masukan-masukan dan membantu pengerjaan penulisan dengan baik, semoga kita semua sukses.
13. Terima kasih kepada Dhea Nita, Lily Khairani, Nabila Salsabila, Junnanda, Fauzi Ahmad, Fikri Ardian, Hizbullah, Yenni Aprilinda, Ella Syafitri teman yang selalu meluangkan waktu untuk menghibur penulis dikala stress dalam pengerjaan skripsi ini.
14. Terima Kasih kepada rekan kerja plus Sahabat saya Winda Sovi Syahara selaku Manager GOPEK X, nadia, dan juga intan yang selalu membantu memberikan fasilitas kereta kepada penulis untuk bimbingan dan selalu yang selalu menghibur penulis pada saat stress dalam pengerjaan skripsi mau pun masalah dikerjakan.
15. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang mendukung serta banyak membantu penulis dalam mengumpulkan data dan informasi untuk penyusunan skripsi ini.
16. Last but not least, terima kasih untuk Yusril Mahendra, Dengan penuh rasa syukur, saya ucapkan terima kasih kepada diri saya sendiri atas dedikasi, ketekunan, dan kerja keras yang telah saya lakukan dalam menyelesaikan skripsi ini. Perjalanan ini tidaklah mudah, penuh dengan tantangan dan rintangan, namun saya berhasil melewatinya dengan tekad yang kuat. Terima kasih kepada diri saya yang tidak pernah menyerah meski di saat-saat sulit. Setiap langkah yang saya ambil, setiap malam tanpa tidur, dan setiap usaha yang saya lakukan, semuanya terbayar dengan pencapaian ini. Saya bangga dengan pencapaian ini dan akan menjadikannya motivasi untuk terus berjuang dalam menghadapi tantangan di masa depan. Saya juga berterima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan

dukungan dan dorongan selama proses ini. Pencapaian ini bukan hanya milik saya, tetapi juga milik mereka yang selalu ada di samping saya. Semoga keberhasilan ini menjadi awal dari langkah-langkah besar lainnya dalam hidup saya. Semoga kata pengantar ini memberikan semangat dan kebanggaan yang pantas untuk dirimu sendiri!, penulis panjatkan do'a agar seluruh pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini, semoga amal baik mnereka diterima dan mendapat balas yang lebih baik dari sisi Allah SWT. Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi penulis sendiri maupun penulis berikutnya, dan juga pembaca untuk menambah bekal ilmu pengetahuan dan wawasan. Aamiin ya Robbal'Alamiin

Demikian ucapan terimakasih penulis atas berbagai pihak yang telah disebutkan di atas, penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis menerima segala kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini serta semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh.

Medan, 20 Juni 2024

Penulis

Yusril Mahendra
NIM. 0505193088

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
SURAT PERSETUJUAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II Kajian Teoritis	9
A. Tinjauan Pustaka	9
1. Pemasaran.....	9
2. Strategi Pemasaran	12
3. Asuransi.....	22
4. Penjualan	25
5. Produk	26
B. Penelitian Terdahulu	29
C. Kerangka Pemikiran.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Pendekatan Penelitian	38
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	38
C. Jenis dan Sumber Data.....	39
D. Subjek dan Objek Penelitian	40

E. Teknik Pengumpulan Data.....	41
F. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	49
A. Gambaran Umum Penelitian.....	49
1. Profil PT Chubb Life Indonesia	49
2. Profil Exclusive Protection	50
3. Visi, Misi, dan Nilai Perusahaan	51
4. Struktur Organisasi	52
B. Temuan Penelitian.....	54
1. Kendala Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi <i>Exclusive Protection Plus</i> Pada PT Chubb Life Insurance Cabang Medan	54
2. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi <i>Exclusive Protection Plus</i>	56
3. Metode Analisis SWOT Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Exclusive Protection Plus	57
4. Hasil Kuesioner Pembobotan Faktor Internal dan Eksternal Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Exclusive Protection Plus.....	61
5. Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	65
6. Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>).....	68
7. Matriks SWOT	75
8. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Produk Asuransi Exclusive Protection Plus	80
BAB V PENUTUP.....	82
A. Kesimpulan	82
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN	88

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penjualan Exclusive Protection	2
Tabel 1.2	Family Protection Optimal	3
Tabel 1.3	Penjualan Exclusive Protection Plus.....	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	29
Tabel 3.1	Matriks SWOT	47
Tabel 4.1	Analisis SWOT Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Asuransi Exclusive Protection Plus.....	59
Tabel 4.2	Hasil Kuesioner Penilaian Skor Faktor Internal Strength	61
Tabel 4.3	Hasil Kuesioner Penilaian Skor Faktor Internal Weakness	63
Tabel 4.4	Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	65
Tabel 4.5	Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	67
Tabel 4.6	Matriks IFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	69
Tabel 4.7	Matriks IFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	70
Tabel 4.8	Matriks SWOT	74
Tabel 4.9	Matriks SWOT	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran	37
Gambar 3.1	Diagram Analisis SWOT	45
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Chubb Life Insurance Cabang Medan	53
Gambar 4.2	Diagram Cartesius Analisis SWOT	72

