

## **LAMPIRAN- LAMPIRAN**

### **1. PEDOMAN WAWANCARA**

#### **A. Data Informan**

**NAMA :**

**JENIS KELAMIN :**

**TTL :**

**ALAMAT :**

**STATUS :**

**PENDIDIKAN TERAKHIR :**

**JABATAN :**

**NOMER TELP/ WA :**

**USIA :**

**PENGHARGAAN YANG PERNAH DIRAIH :**

**MASA KERJA :**

## **B. Rumusan Masalah**

- 1) Bagaimana Strategi Pemasaran melalui media sosial oleh Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin?

### List pertanyaan:

1. Sejak kapan anda melakukan pemasaran asuransi melewati media sosial?
2. Darimana anda memperoleh ilmu pemasaran asuransi melewati media sosial?
3. Apakah anda sekarang menerapkan penuh pemasaran asuransi melewati media sosial?
4. Apakah anda ada melakukan pemasaran asuransi selain melewati media sosial?
5. apakah ada strategi khusus yang anda lakukan untuk melakukan pemasaran asuransi melewati media sosial?
6. bagaimana menurut anda apakah pemasaran asuransi melewati media sosial merupakan strategi yang pas dijalankan apalagi sekarang dalam kondisi pandemi?
7. Apakah dengan pemasaran asuransi melewati media sosial ini merupakan metode yang paling pas dikembangkan pada era digital sekarang?
8. Bagaimana menurut anda apakah pemasaran asuransi melewati media sosial yang anda lakukan selama ini sudah berjalan efektif dan efisien di lapangannya?

9. Apa saja kendala yang anda temui selama memasarkan asuransi melewati media sosial?
  10. Apa yang anda lakukan jika seorang calon nasabah menolak untuk melakukan pemasaran asuransi melewati media sosial?
- 2) Bagaimana Efektivitas Strategi Pemasaran melalui media sosial oleh Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin tersebut?

List pertanyaan:

1. Menurut anda apakah para calon nasabah banyak yang tertarik untuk bergabung asuransi dengan pemasaran asuransi melewati media sosial?
2. Jika iya, seberapa sulitkah pemasaran tersebut dilaksanakan di lapangan?
3. apakah dengan pemasaran asuransi melewati media sosial merupakan cara yang ampuh untuk menarik minat berasuransi?
4. bagaimana proses yang anda laksanakan di lapangan untuk pemasaran asuransi melewati media sosial?
5. apa saja media sosial yang anda gunakan untuk melakukan pemasaran asuransi melewati media sosial? sebut dan jelaskan alasannya?
6. media apa yang menurut anda paling banyak menyumbang calon nasabah baru saat anda melakukan pemasaran asuransi melewati media sosial?
7. apakah dari pihak perusahaan sudah ada menyiapkan aplikasi berbasis digital untuk menunjang pemasaran asuransi melewati media sosial?

8. jika iya apakah anda sudah menerapkan dan melakukannya dengan semaksimal mungkin di lapangan?
9. apakah ada tuntutan dari pihak perusahaan untuk anda selalu memasarkan pemasaran asuransi melewati media sosial?
10. menurut anda strategi apakah yang paling banyak membuat calon nasabah bergabung dan memutuskan untuk ikut asuransi di PT Prudential KPM BJ8 Cabang Banjarmasin?

*”Jazakillah Khair Sudah Mau menjawab sampai Selesai Terima kasih banyak sudah dibantu Semoga allah SWT selalu Memudahkan dan melancarkan Setiap Langkah Yang dilalui Urusan yang dihadapi dan Semua yang di hajatkan Baik dunia dan Akhirat di kabulkan Aamiin YRA.”*

**2. Wawancara dengan Agency direktur Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin sekaligus izin penelitian**

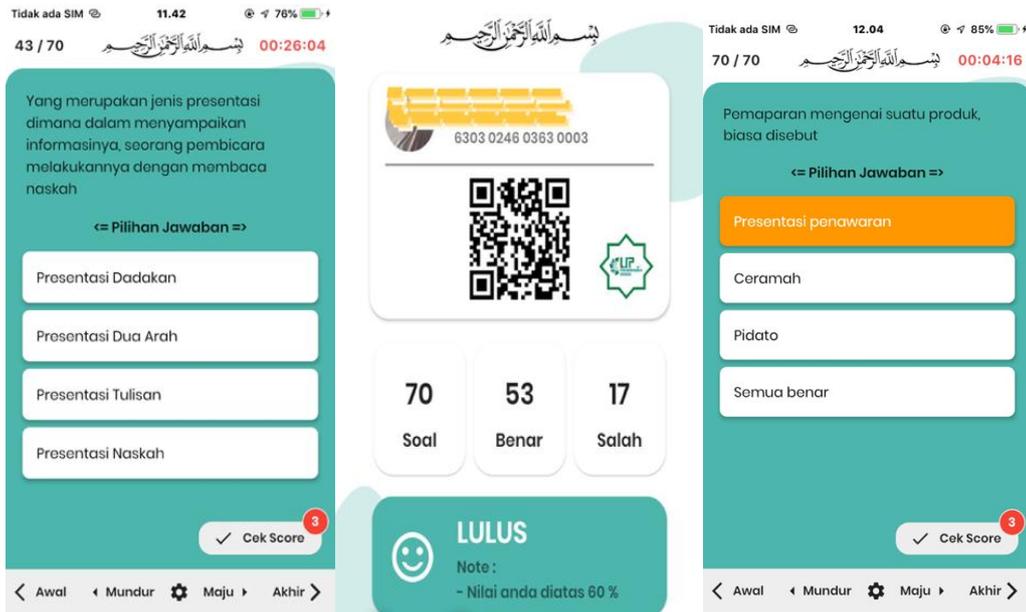


**3. Alur dan proses menjadi agen PT Prudential life assurance KPM BJ8 cabang Banjarmasin**

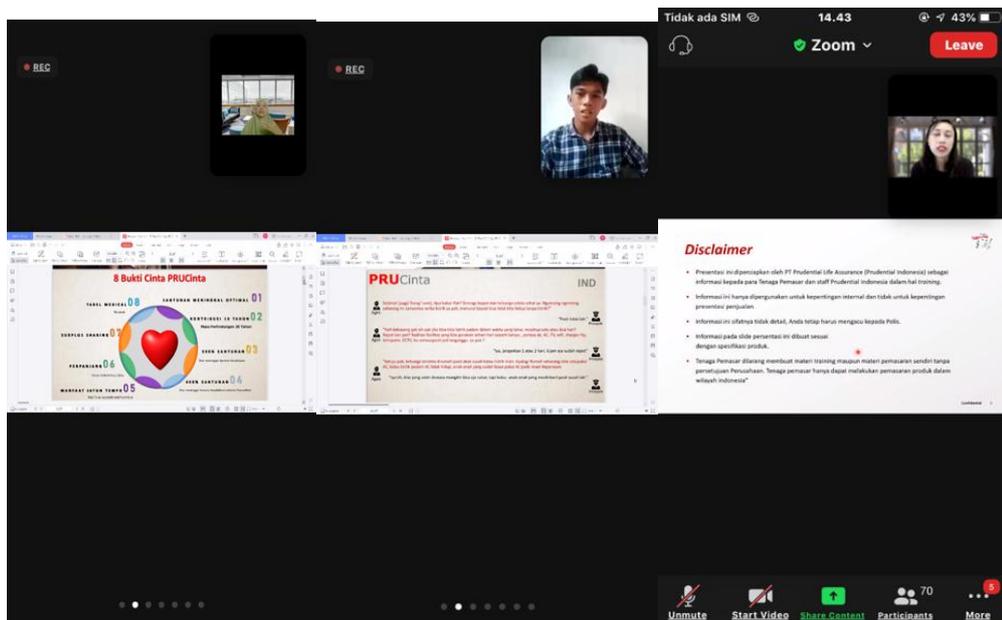
- a. mengisi formulir serta menyerahkan FC KTP dan juga foto depan buku rekening dan melakukan pengecekan dulu apakah ada terdaftar di asuransi lain sebelumnya jika ada wajib melampirkan surat terminasi (surat penguinduran diri dari perusahaan asuransi sebelumnya).
- b. Sebelum memasarkan produk harus ujian dulu melewati aplikasi LSP-PS yang sebelumnya sudah didaftarkan oleh admin Prudential untuk waktu ujiannya menyesuaikan jadwal yang kita bisa.



- c. Dan pada saat ujian lisensi pun hasilnya harus dinyatakan lulus kalo belum lulus belum bisa memasarkan produk prudential, ini dokumentasi saat saya mengikuti ujian lisensi di LSP-PS pada tanggal 18 september 2021.



- d. Saat dinyatakan lulus lanjut ke tahapan berikutnya dengan ujian lisensi AAJI, melengkapi berkas dan mengikuti training (dokumentasi waktu saya mengikuti training produk Pru Cinta mendaftar melalui aplikasi Pruforce dan mengikuti training Via aplikasi zoom pada tanggal 21 september 2021).





**Paket PRUCinta**

|  | CINTA SEJATI      | CINTA ABADI    |
|--|-------------------|----------------|
| Santunan Meninggal Dunia Dasar             | 1.500.000.000     | 3.000.000.000  |
| Santunan Meninggal Dunia Kecelakaan        | 4.500.000.000     | 9.000.000.000  |
| Santunan Meninggal Dunia Kecelakaan Mualaf | 6.000.000.000     | 10.000.000.000 |
| Manfaat Jatah Tempo                        | 120.120.000       | 210.210.000    |
| <b>KONTRIBUSI TAHUNAN (2021-10 Tahun)</b>  | <b>12.012.000</b> |                |

**Konsep Asuransi Jiwa**

**RISK TRANSFERING**

**RISIKO KEHIDUPAN**

- CACAT BADAN KARENA SAKIT/KECELAKAAN
- MENINGGAL TERLALU CEPAT BAKI SEBAB NATURAL, PENYAKIT, KECELAKAAN
- HIDUP TERLALU LAMA

**Manfaat PRUCinta**

- Total 100% Santunan Meninggal Dunia
- Total 300% Santunan Meninggal Dunia Akibat Kecelakaan\*
- Total 400% Santunan Meninggal Dunia Akibat Kecelakaan\* selama Ramadhan\*\* sampai 2 minggu setelahnya

**Nilai Tunai**

**4. Wawancara dengan agen PT Prudential life assurance KPM BJ8 cabang Banjarmasin**

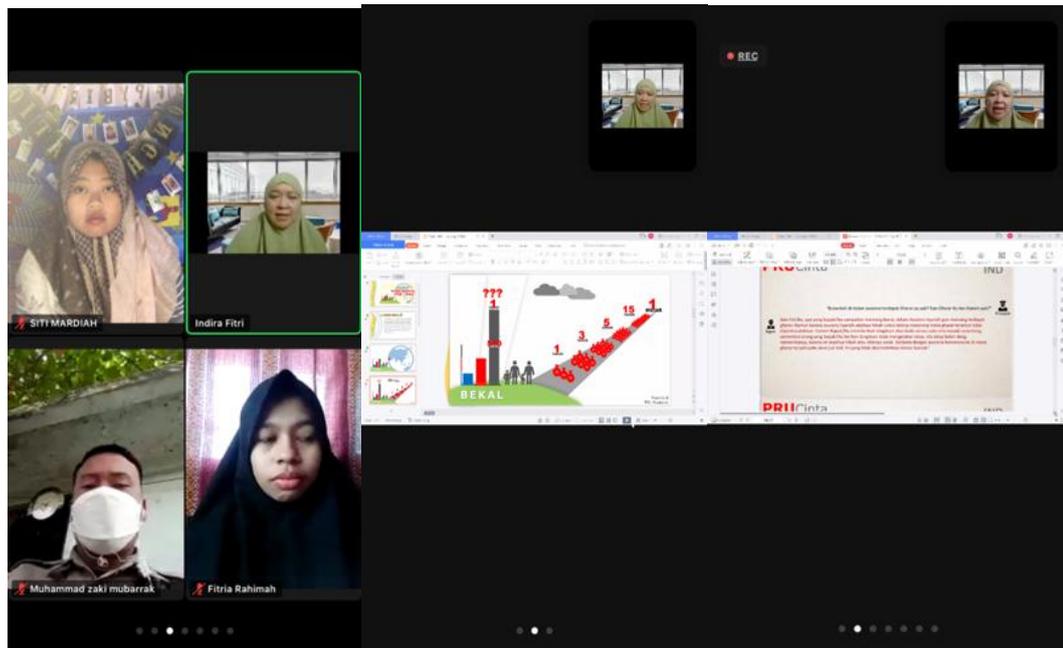
- dokumentasi wawancara dengan para agen aktif yang memasarkan asuransi melalui media sosial di PT Prudential Life Assurance yang merupakan gabungan dari Agency diirektur, komisaris utama dan juga agen yang berprestasi serta memiliki income yang tinggi karena aktif memasarkan asuransi syariah.



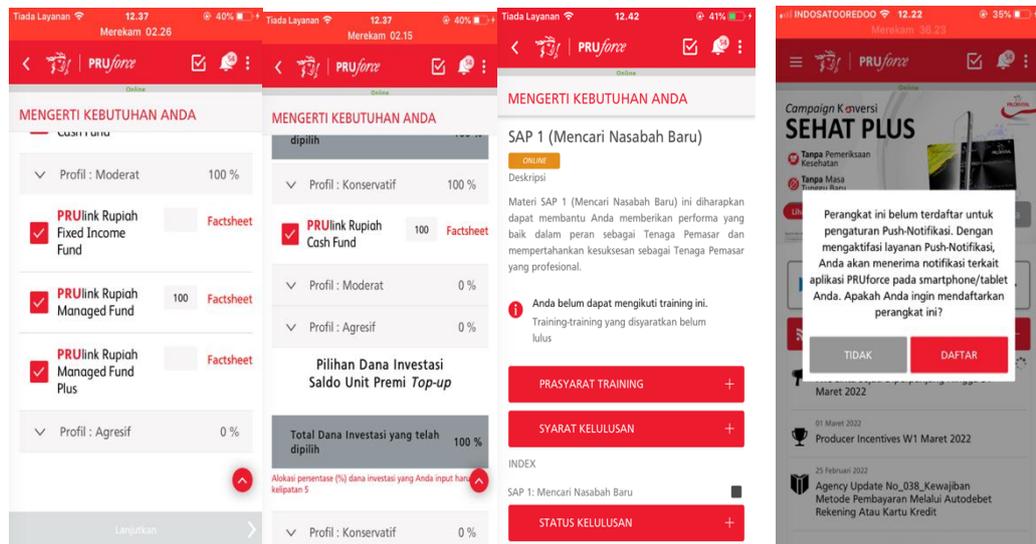
b. Saat Agen Prudential mendapatkan penghargaan



**5. Proses pemasaran oleh agen PT Prudential life assurance KPM BJ8 cabang Banjarmasin saat melakukan pemasaran produk PruCinta**



6. Proses saat menggunakan aplikasi Pru Force yang sangat memudahkan para agen dalam melakukan pemasaran dengan calon nasabah yang akan di prospek karena bisa langsung mengilustrasikan dan menghitung premi calon nasabah.



7. Cara pemasaran dengan media sosial dari agen PT Prudential life assurance KPM BJS cabang Banjarmasin kepada calon nasabah yang akan di prospek, mereka menerapkan pemasaran melewati edukasi

cerita.

Dana darurat taroh dimana

Saldo tabungan  
Investasi rumah tanah  
Investasi emas  
Sahamm

Yg untuk beli itu semua harus kumpulkan uang dalam jangka waktu lama

Polis Asuransi Jiwa adalah Solusi menyiapkan Dana Darurat Keluarga

Kalau Cinta Keluarga

**DANA INI HARUS DIUPAYAKAN ADA**

ga Perlu Khawatir bagi yg udah memiliki PPH Plus tapi klaim Perawatan Covid nya di RS udah dibayarin semua sama KEMENKES karena ini memang kebijakan dari Pemerintah,

PPH Plus ( black card ) Prudential kamu tetap akan membayarkan klaim berupa santunan harian yg tertera sesuai dengan Type Black Card yg kamu miliki

Terkadang org berfikirnya JIWA kok diasuransikan.. Itu Salah persepsi guys.. Padahal yg diasuransikan itu keuangannya.. bukan jiwanya..

Asuransi jiwa itu tugasnya menjaga keuangan keluarga tetap Aman meski Terjadi Resiko (Tugasnya mirip Satpam jagain tabungan keluarga biar aman dan tenang)

Makanya disebut LIFE INSURANCE bukan Death insurance..

ucapan Yahya bin Mu'adz ar-Razi rahimahullah,  
لَيْكُنْ حِطُّ الْفُؤْمِنِ مِنْكَ ثَلَاثَةً: إِنْ لَمْ تَنْتَفِعْهُ فَلَا تُضُرَّهُ، وَإِنْ لَمْ تَفُوحْهُ فَلَا تُغْفِهِ، وَإِنْ لَمْ تَمُدِّحْهُ فَلَا تُدْمِهِ

"Hendaknya seorang mukmin mendapati tiga hal ini dari Anda. Jika Anda tidak bisa memberi manfaat kepadanya, janganlah memberinya mudarat; jika Anda tidak mampu membuatnya gembira, janganlah membuatnya sedih; dan jika Anda tidak memberi pujian kepadanya, janganlah mencelanya."  
(Jami'ul 'Ulum wal Hikam, Ibnu Rajab al-Hanbali, hlm. 456)

Denga Tabbaru akadnya saling tolong menolong.. jadilah anggota kumpulan syariah.. dengan kumpulan terjangkau mulai 100 ribu rupiah saja ... sudah bisa siapkan dana darurat keluarga.. yg besarnya sesuai USIA

Rp. 311.158.758

Kemarin saya di wa seseorang yg cerita..kaka nya berpulang mendadak dan meninggalkan sejumlah hutang yg ditagihnya kepada ai warisnya.. Alhamdulillah adik nya ini sholihah..walau harus utang juga ..ke sana kemari untuk menutupi utang kakanya. Kasian kan..salah satu manfaat dana santunan jiwa kalau kita ada sesuatu hutang atau kewajiban kita tidak membebani yg di tinggalkan

mengapa saya selalu dan selalu mengingatkan kawan2 memiliki Polis Asuransi dan selalu mengingatkan untuk tetap mempertahankannya?

karena saat resiko terjadi dan Butuh Biaya perawatan, tidak ada yg seantusias agen asuransi dalam membantu agar pembiayaannya tidak membebani keluargamu kawan

dan saat itu terjadi selain mendoakan kesembuhan kami juga meringankan beban financial keluargamu melalui ASURANSI

**PRUCinta**  
Menjamin Ketersediaan Dana Pendidikan

**8 Keunggulan PRUCinta**

- ♥ Santunan Meninggal Optimal
- ♥ Kontribusi 10 Tahun (Masa Perindungan 20 tahun)
- ♥ 300% Santunan (jika meninggal karena kecelakaan)
- ♥ 400% Santunan (jika meninggal karena kecelakaan selama Ramadhan)
- ♥ Manfaat Jatuh Tempo (nilai Tunai sejumlah total kontribusi)
- ♥ Perpanjang (terasa umur/menjadi ulang)
- ♥ Surplus Underwriting (keuntungan bila Dana Tabung)
- ♥ 10% Bonus Nilai Tunai (setiap tahun)
- ♥ 10% Bonus Nilai Tunai (setiap tahun)

Ada 2 produk unggulan dana darurat jiwa premi terjangkau. 1 PruCinta

Pengeluaran tidak bisa akan dihentikan baik dikala SEHAT apalagi dalam kondisi SAKIT

Mumpung masih SEHAT dan memiliki PENGHASILAN yuk persiapkan DANA DARURAT, karena tidak ada yg bisa memastikan resiko Hidup

ada hal2 didalam kendali tentunya jangan lalai akan hal2 diluar kendali kita

Area di LUAR kendali kita

Masih Bisa Kerja/Bisnis

Masih Bekerja/ Berinvestasi

Area di DALAM kendali kita

Masih memiliki Income/ penghasilan

Meninggal

Sakit Kritis

Kecelakaan

Cacat Tetap Total akibat sakit maupun karena kecelakaan

Ibu Indra Prudential  
Hari ini 10:57

setiap orang ahli dalam mengelola incomenya, kebanyakan mereka yg peduli pada keluarga akan membagi menjadi 3

**SIMPANAN** buat kebutuhan hidup dana darurat  
**INVESTASI** tujuannya melipat gandakan kekayaan, beli emas, tanah, properti, saham, tabung modal bisnis  
**PROTEKSI** Melindungi **SIMPANAN** dan **INVESTASI** anda

BALAS

Ibu Indra Prudential  
Hari ini 10:56

Keluarga adalah harta yg paling berharga

kawan baik saya pernah bilang, kebahagiaan keluarga bukan terletak dari seberapa kaya dia, tapi seberapa ia bisa melindungi keluarganya

BALAS

perketat Prokes

jaga Polis Tetap aktif karena nama yg tertera di dalam Polis yg dicover adalah nama anda sebagai bertanggung utama bukan nama kami sebagai agen anda 🙏

lebih baik Sehat dan memiliki polis Asuransi yg Aktif

Ibu Indra Prudential  
23 menit yang lalu

**PRUCerah**

Wujudkan Masa Depan Cerah Buah Hati dengan Pendidikan Tinggi

**MANFAAT**

- Manfaat Penarikan Dana Tunai Sekaligus
- Manfaat Penarikan Dana Tunai Berkala Bulanan
- Tambahan Manfaat Dana Tunai Berkala Tahunan
- Tambahan Manfaat Dana Tunai Akhir Kepesertaa
- Manfaat Pembebasan Kontribusi

PRUCERAH untuk pendidikan anak-anak kita

BALAS

**Taukah Anda**

Penyebab pertama dari **SHOCKING MEDICAL BILLS** tersebut adalah pemberian Tocilizumab (Actemra) yang diberikan kepada pasien COVID-19 yang menunjukkan kerusakan paru-paru serius akibat badai sitokin terutama sitokin Interleukin 6.

Harga: Rp. 14 juta / vial  
Berkas dan biaya administrasi ini, dibayar sendiri

**Kartu PRUPrime Healthcare Prudential**

Tinggal Gesek Limit Hingga **Rp 50 juta**

**KARTU KREDIT**

Tinggal Gesek Dilunasi kemudian

**KARTU DEBIT**

Tinggal Gesek Mengurangi Saldo Tabungan

Potensi Resiko, dengan kartu yg mana mau diselesaikan..

Dana Darurat sekarang yg sekarang harus di siap kan.. karena orang yg tadi sehat sehat sholat idul adha bersama.. hari ini bisa tiada. Belum lagi berita duka silih berganti hadir dengan usia yg tidak mensyaratkan Tua. **USIA 30** ..Bahkan ada yg berpulang karena pandemi ini

Ibu Indra Prudential  
22 menit yang lalu

**PRU CINTA PRU CERAH**

Program dana darurat syariah

Tahu..pelajari.. baru putuskan

Untuk tahu..diskusi sama ahlinya..

Siapa..perencana keuangan yang bapak ibu percaya amanah dan bertanggung jawab

BALAS

**JENIS DANA DARURAT**

Berkaitan dengan 3 Resiko Kehidupan ..

Apa itu..Kecelakaan cacat tetap, Meninggal Dunia, Sakit kritis,

1 kepastian Hidup adalah Dana Darurat Santunan Berpulang

**BERAPA IDEAL NYA DANA DARURATNYA UNTUK KELUARGA**

Ibu Indra Prudential  
Hari ini 14:01

**ASURANSI** mempersiapkan kamu untuk 2 hal

Bersiap untuk hal yg terburuk

Tapi..Selalu berharap untuk yg terbaik

BALAS

600 juta Hari ini harus ada Mengapa

Karena resiko itu selaluu ada

Hari berpulang pastiii datang..tugas kita hanya siap siap

Anak anak harus tetap melanjutkan kehidupan

Rencana kan..

Ibu Indra Prudential  
Hari ini 10:33

Pendidikan itu hak semua orang, gak dibatasi oleh gender apapun

- Cewek jangan terlalu pintar, nanti cowok minder
- Cewek jangan ngejar karir, nanti cowok gajenda yang berani
- Cewek jangan punya mimpi, soalnya cowok egonya tinggi

itu pemikiran yang SALAH BANGET. everyone in this world deserves the right to an equal and fair education

— kalo emang uangnya kehidupan cowok akan berakhir di dapur, setidaknya kita udah punya bekal buat diri sendiri, gak bergantung ke orang lain, setidaknya salah satu mimpi kita udah pernah tercapai, pernah dapet nilai bagus, pernah kuliah di univ unggulan, pernah kerja itu njamin nasi gaj sendiri 🙏

— Menurutku egolis banget orang yang bilang pendidikan itu hanya utama buat cowok, cewek gaperti.



Pendidikan itu hak semua orang, gak dibatasi oleh gender apapun ♀

- ♣ Cewek jangan terlelu pinter, nanti cowok minder
- ♣ Cewek jangan ngajak karir, ritar cowok gaada yang berani
- ♣ Cewek jangan punya mimpi, soalnya cowok eprnya lngg

itu pemikiran yang SALAH BANGET everyone in this world deserves the right to an equal and fair education ♀

— kalo emang ulungnya kehidupan cowek akan berakhir di dapur, setidaknya kita udah punya bekal buat diri sendiri, gik tergantung ke orang lain, setidaknya salah satu mimpi kita udah pernah tercapai, pernah dapat nilai bagus, pernah kuliah di univ unggulan, pernah kerja trus nikmatin hasil gaji sendiri ♀

— Menundu egois banget orang yang bilang pendidikan itu hanya utama buat cowok, cowok gapeluf.

## Kalau uang dibawa jalan jalab ke mall.. akan habis..tapi sisihan serius dana 1 kali ke mall untuk dana darurat kita.. insya Allah akan menjadi pintu pertolongan Allah untuk keluarga kita

### Taukah Anda

Penyebab pertama dari **SHOCKING MEDICAL BILLS** tersebut adalah pemberian Tocilizumab (Actemra) yang diberikan kepada pasien COVID-19 yang menunjukkan kerusakan paru-paru serius akibat badai sitokin terutama sitokin Interleukin 6.



Harga : Rp 14 juta / vial BPJS dan KEMENKES juga tidak cover ini...dibayar sendiri

Ibu Indra Prudential  
9 menit yang lalu

## Tidak mampu memberi manfaat jangan memberi mudharat.. tidak mampu membuat gembira jangan membuat sedih

BALAS



## ANDALKAN JAM PRODUKTIF

Semua orang punya jam produktif sendiri. Optimalkan kinerja otak, tubuh saat jam tersebut untuk selesaikan prioritas.





## MULAI SEKARANG JUGA

Segera lakukan prioritas tersebut, jauhkan diri dari hal yang bisa mengganggu konsentrasi





## FAKTA BIAYA BEROBAT DI INDONESIA

Data Tower Watson Global Medical Trend Survey, biaya kesehatan 2010 -2014 naik hingga **79%**

Penyakit kanker dan paru-paru menghabiskan dana **Rp10 - 15 Juta** hanya untuk diagnosis



Kebijakan peningkatan mutu pelayanan rumah sakit tipe C dan D berdampak pada kenaikan biaya rumah sakit




Di Asia perusahaan ini sudah berdiri lebih dari 85 tahun. Selain di **Indonesia**, Prudential juga beroperasi di Malaysia, Singapura, HongKong, Thailand, Filipina, China, India, Vietnam, Korea dan Japan



INFO: 0859.3102.5694



Why Join Us?



| PENGUSAHA  | PRUDENTIAL   |
|--|--|
| 1. Modal<br>5 M → dapat 150 Juta / bulan                                       | 1. Kerja keras 5 tahun "TANPA MODAL"                 |
| 2. Butuh pengalaman  | → 158 Juta / bulan                                   |
| 3. Resiko<br>- Utang tidak dibayar<br>- Utang dilarikan orang<br>- Usaha Macet | 2. Tidak butuh Pengalaman                            |
| 4. Sistem harus beli   | 3. Resiko hampir tidak ada (menjadi orang kaya raya) |
| 5. Butuh waktu yang lama untuk sukses  | 4. Ada sistem gratis                                 |
| 6. Belum tentu bisa diwariskan   | 5. Tahun ke-5 jadi Milyader                          |
|  | 6. Bisa diwariskan                                   |

INFO: 0859.3102.5694



## FAKTA BIAYA BEROBAT DI INDONESIA

Data Tower Watson Global Medical Trend Survey, biaya kesehatan 2010 -2014 naik hingga **79%**

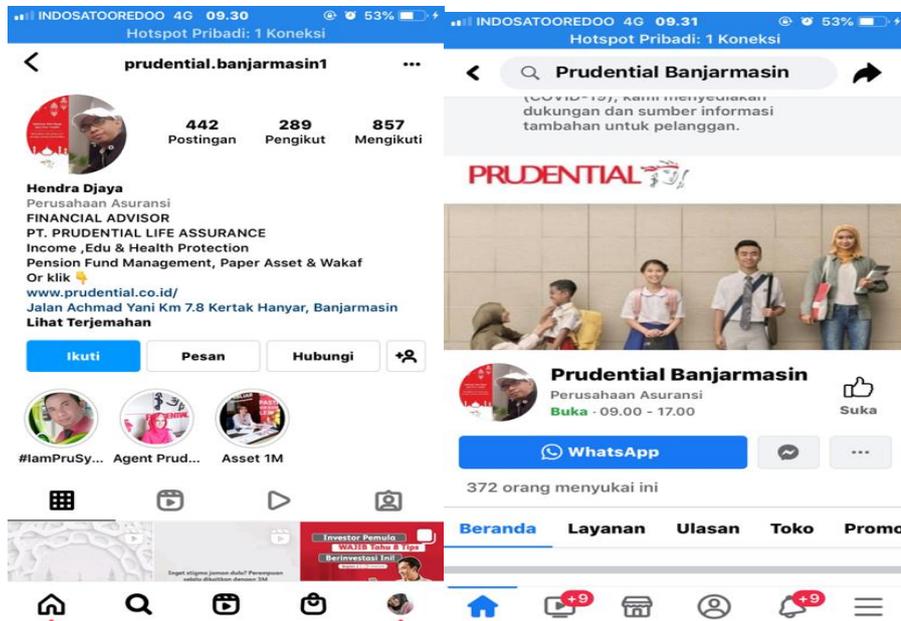
Penyakit kanker dan paru-paru menghabiskan dana **Rp10 - 15 Juta** hanya untuk diagnosis



Kebijakan peningkatan mutu pelayanan rumah sakit tipe C dan D berdampak pada kenaikan biaya rumah sakit



8. Media sosial PT Prudential Life Assurance



9. Profil lengkap Prudential life assurance KPM BJ8 cabang Banjarmasin



**PRUDENTIAL** *Impian Hidup* **PRUaini**

**BANYAK UANG**   **BANYAK WAKTU**   **DIWARISKAN**

INFO: 0859.3102.5694



*PRUfuture team*

**VISI**  
MENJADI AGENCY SOLID, SEHAT DAN KUAT MELALUI SUPPORT KANTOR PERMASARAN MANDIRI YANG TERINTEGRASI DENGAN PENGELOLAAN YANG PROFESIONAL

**MISI**

- MENGHASILKAN PERTUMBUHAN PERUSAHAAN YANG BERKESINAMBUNGAN MELALUI SISTEM MANAJEMEN BERKUALITAS TINGGI DAN PENDEKATAN INOVATIF
- MENINGKATKAN KUALITAS PELAYANAN DENGAN MENERAPKAN SIKAP PROFESIONAL
- MENJADI MITRANYANG DAPAT DIANDALKAN MELALUI SISTEM YANG KUAT DAN TERINTEGRASI
- MEMBERIKAN DUKUNGAN KEPADA PERENCANA KEUANGAN MELALUI PELATIHAN DAN PEMBELAJARAN YANG SELALU UP TO DATE
- MENCETAK PERENCANA KEUANGAN YANG MAMPU SALING BEKERJA SAMA DILANDASI RASA KEBERSAMAAN

**Motto**  
BRING BETTER FUTURE  
TOGETHER WE ARE STRONGER

*PRUfuture team*

**SUCCESS FORMULA 3 PM**

**PERSONAL SALES**  
Produktif sebagai Produser Pribadi dalam penjualan

**PERSONAL RECRUITMENT**  
Produktif dalam merekrut rekan bisnis dan pengembangan tim

**PERSONAL DEVELOPMENT**  
Terus melakukan pengembangan diri meliputi kemampuan, sikap & kebiasaan

**MOTIVATE**  
Mampu memotivasi diri dan rekan sekerja, untuk meningkatkan produktifitas

**MONITORING**  
Melakukan pengawasan serta bimbingan kepada rekan sekerja mencapai tujuan

**MANAGE**  
Mampu mengatur tim dan rekan dalam bekerja serta mencapai tujuan





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id), website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

**PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI**

Nomor : 3609 /Un.14/III.5/PP.00.9/11/2020

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya atas rencana penelitian Saudara (i):

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Program Studi : S.1 / Asuransi Syariah  
Judul : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial (Studi Kasus Agen PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)

Kami dapat menyetujui rencana penelitian (proposal) tersebut. Sebagai pembimbing kami tetapkan sebagai berikut:

Dosen Pembimbing Skripsi : Annisa Sayyid, S.H.I., M.S.I

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing Skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 November 2020

Dekan



Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H.I  
NIP. 19600609 198803 1 003

Tembusan :

1. Rektor UIN Antasari (sebagai laporan);
2. Dosen Pembimbing;
3. Mahasiswa (i) ybs;
4. Arsip.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PROGRAM STUDI ASURANSI SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com), website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

Banjarmasin, 30 November 2020

Nomor : B- 25 /Un.14/III.5/S1-AS/PP.00.9/11/2020  
Lampiran : Satu berkas  
Hal : **Penetapan Waktu Ujian Proposal Skripsi**

Yth. Siti Mardiah/170101070003  
Di Banjarmasin

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Berdasarkan surat permohonan Saudara (i) tertanggal 23 November 2020, maka dengan ini Ketua Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menetapkan waktu Ujian Proposal skripsi kepada:

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Program Studi : S-1/Asuransi Syariah  
Judul : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial (Studi Kasus Agen PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)  
Hari, Tanggal : Senin, 30 November 2020  
Waktu : 14.00-14.45 WITA  
Tempat : Daring

dengan susunan tim ujian proposal skripsi sebagai berikut:

Penguji I (Pembimbing) : Annisa Sayyid, S.H.I., M.S.I.  
Penguji II (Non-Pembimbing) : Dra. Naimah, M.H.  
Notulis : Hanief Monady, S.Th.I., M.Ag.

Demikian surat ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.  
*Wassalamu'alaikum wr. wb.*



Ketua Prodi Asuransi Syariah,  
Lutfi Saiful, S.H.I., M.Si.  
NIP. 19810921 200801 1 008

**Catatan:**

- Diharapkan pelaksanaan seminar tepat waktu.
- *Cetak 4 lembar*



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PROGRAM STUDI ASURANSI SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/  
[febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com), website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

**SURAT KETERANGAN TELAH UJIAN PROPOSAL**

Nomor : 25 /Un.14/III.5/S1-AS/PP.00.9/11/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari, menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Program Studi : S-1/Asuransi Syariah  
Judul : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial (Studi Kasus Agen PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)

telah melaksanakan Ujian Proposal Skripsi pada:

Hari, Tanggal : Senin, 30 November 2020  
Waktu : 14.00-14.45 WITA  
Tempat : Daring

Dengan susunan Tim Ujian Proposal Skripsi sebagai berikut:

Penguji 1 : Annisa Sayyid, S.H.I., M.S.I.  
Penguji 2 : Dra. Naimah, M.H.  
Notulis : Hanief Monady, S.Th.I., M.Ag.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, Senin, 30 November 2020

Ketua Program Studi Asuransi Syariah



Nurpi Sahal, S.H.I., M.Si.

NIP. 19810921 200801 1 008

Tembusan:

1. Rektor UIN Antasari Banjarmasin
2. Kabag Keuangan UIN Antasari
3. Mahasiswa ybs.
4. Arsip Program Studi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 – Kodepos 70235  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / website: [www.febi.uin.antasari.ac.id](http://www.febi.uin.antasari.ac.id)

Nomor : 3165/Un.14/III.5/PP.00.9/07/2021 22 Juli 2021  
Sifat : Biasa  
Lamp : -  
Hal : Permohonan Izin Riset

**Yth. Pimpinan PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Semester/Jurusan : 8 / Asuransi Syariah  
Tahun Akademik : 2020/2021

dan yang bersangkutan akan mengadakan riset dalam rangka penyusunan Skripsi selama 2 Bulan dari tanggal 22 Juli s.d 22 September 2021 dengan judul :

**Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah dengan Media Sosial (Studi Kasus Ageb PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin).**

Sehubungan dengan hal di atas, mohon kepada Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa/i tersebut untuk melaksanakan riset di unit kerja yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian surat ini disampaikan atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

A.n Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
dan Kelembagaan,



Banjarmasin, 18 April 2022

No. Surat : -  
Perihal : Surat Balasan Izin Riset

**Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh**

Semoga kita semua senantiasa mendapat bimbingan dan petunjuk dari Allah SWT dalam menjalankan tugas dan aktivitas sehari-hari. Aamiin ya rabbal alamin

Sehubung dengan adanya permohonan riset dari Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin dengan data sebagai berikut:

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Jurusan : Asuransi Syariah

Maka bersama ini kami sampaikan persetujuan bahwa mahasiswa yang bersangkutan bisa melakukan Riset dalam rangka mengumpulkan data untuk keperluan skripsi dengan judul **"Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah dengan Media Sosial (Studi Kasus Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)"**

Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatian & dan kerjasamanya, diucapkan terima kasih.

**Walaikumsalam Warahmatullahi Wabarakatuh**

PT. Amala Abdi Jaya

  
**Kartini, SE**  
Direktur Kantor Pemasaran



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235  
e-mail: [febi@uin-antasari.ac.id](mailto:febi@uin-antasari.ac.id) website: [www.febi.uin.antasari.ac.id](http://www.febi.uin.antasari.ac.id)

**SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF**

Nomor: B-5441/Un.14/III.5/PP.01.1/12/2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama : SITI MARDIAH  
NIM : 170101070003  
Jurusan : ASURANSI SYARIAH

Telah **LULUS** dalam menempuh Ujian Komprehensif dengan nilai akhir : **67 (C+)**, bobot: 2,5 (CUKUP).

Demikian keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 29 Desember 2021  
Dekan,



Sukarni



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN**

# Sertifikat

Nomor : B-2307/Un.14/III.5/PP.01.1/06/2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin menerangkan bahwa:

**Siti Mardiah**

NIM : 170101070003

Tempat Tanggal Lahir : Simpang Empat, 17 Mei 2000  
Jurusan Asuransi Syariah

Telah mengikuti  
Tes Hafalan Juz 'Amma

Yang dilaksanakan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin dengan Nilai/Predikat :

**77, 5 / BAIK**

Banjarmasin, 23 Juni 2021

Dekan,



**Dr. H. Abdurrahman Azhari, M.H.I.**  
NIP. 19600609 198803 1 003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 – 6777955 Banjarmasin 70235  
e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / website: [www.febi.uin.antasari.ac.id](http://www.febi.uin.antasari.ac.id)

**SURAT KETERANGAN**

Nomor: B-1152/Un.14/III.5/PP.00.9/02/2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Semester/Jurusan : 8 / Asuransi Syariah  
Tahun Akademik : 2020/2021

Telah memperoleh 71 Satuan Kredit Kegiatan ekstra Kurikuler (SKK).

Demikian keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 11 Februari 2021

A.n Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
dan Kelembagaan,



Syaugi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434;6777955 Banjarmasin 70235

e-mail: [febi@uin-antasari.ac.id](mailto:febi@uin-antasari.ac.id)/[febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin.antasari.ac.id](http://www.febi.uin.antasari.ac.id)

**SURAT KETERANGAN**

**Nomor: B-42/Un. 14/III.5/AS.S1/PP.00.9/05/2022**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Jurusan : Asuransi Syariah  
Semester : X (Sepuluh)

Setelah kami teliti dan cek, mahasiswa yang bersangkutan telah mengambil dan lulus seluruh mata kuliah baik mata kuliah dengan beban SKS maupun non SKS yang ditetapkan oleh jurusan sesuai dengan kurikulum tahun 2015 ,dengan total keseluruhan SKS 139

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan untuk memperoleh Transkrip Nilai Akademik sementara.

Banjarmasin, 10 Mei 2022

**Ketua Jurusan AS**





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI**

Jl. Ahmad Yani Km 4.5 Telp (0511) 3252623 Fax (0511) 3254344 Banjarmasin

<http://www.uin-antasari.ac.id>

Lampiran Surat :  
Nomor : 182 /Un.14/I.5/PP.00.9/05 /20.22.  
Tanggal : 09 Mei 2022

**TRANSKRIP NILAI SEMENTARA**

Nama : SITI MARDIAH  
NIM : 170101070003  
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Program Studi : S1 - ASURANSI SYARIAH

| Kode MK  | Mata Kuliah                         | SKS | Nilai |       | SKS X BOBOT |
|----------|-------------------------------------|-----|-------|-------|-------------|
|          |                                     |     | Huruf | Angka |             |
| UIN18010 | Bahasa Inggris A                    | 0   | B     | 3     | 0           |
| FSEI1709 | USHUL FIKIH                         | 2   | B     | 3     | 6           |
| UIN1703  | PENGANTAR STUDI ISLAM               | 3   | A+    | 4     | 12          |
| UIN1706  | PENGANTAR FILSAFAT                  | 2   | B+    | 3.5   | 7           |
| UIN1702  | KEWARGANEGARAAN                     | 2   | A+    | 4     | 8           |
| FSEI1708 | ILMU TAUHID                         | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| UIN1701  | PANCASILA                           | 2   | B     | 3     | 6           |
| UIN1705  | BAHASA INDONESIA                    | 2   | B     | 3     | 6           |
| UIN1704  | ILMU ALAMIAH DASAR                  | 2   | A+    | 4     | 8           |
| UIN18012 | Bahasa Arab A                       | 0   | C+    | 2.5   | 0           |
| FSEI2714 | FIKIH MUAMALAT                      | 2   | B+    | 3.5   | 7           |
| FSEI2716 | SEJARAH PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM     | 2   | B+    | 3.5   | 7           |
| FSEI2712 | ULUMUL HADITS                       | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| FSEI2719 | DASAR-DASAR EKONOMI ISLAM           | 2   | A+    | 4     | 8           |
| UIN18011 | Bahasa Inggris B                    | 0   | C     | 2     | 0           |
| UIN18013 | Bahasa Arab B                       | 0   | C+    | 2.5   | 0           |
| FSEI2711 | AKHLAK TASAWUF                      | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| FSEI2713 | FIKIH                               | 3   | B+    | 3.5   | 10.5        |
| FSEI2715 | FILSAFAT ILMU                       | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| FSEI2718 | SEJARAH PERADABAN ISLAM             | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| ASY3801  | PENGANTAR MANAJEMEN                 | 2   | A+    | 4     | 8           |
| ASY3805  | ILMU EKONOMI MIKRO ISLAM            | 3   | A+    | 4     | 12          |
| ASY3803  | FIKIH MUAMALAH KEUANGAN KONTEMPORER | 3   | A+    | 4     | 12          |
| KEI0015  | INTERPERSONAL SKILL                 | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| ASY3807  | PENGANTAR AKUNTANSI                 | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| ASY3806  | ILMU EKONOMI MAKRO ISLAM            | 3   | A     | 3.75  | 11.25       |
| KEI0013  | PENGANTAR KEUANGAN ISLAM            | 2   | B+    | 3.5   | 7           |
| ASY3804  | FIKIH LEGAL MAXIM                   | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| ASY3808  | MANAJEMEN PEMASARAN                 | 3   | B     | 3     | 9           |
| ASY3802  | PENGANTAR ASURANSI                  | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| ASY4810  | AYAT DAN HADITS ASURANSI SYARIAH    | 2   | B+    | 3.5   | 7           |
| ASY4809  | LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH            | 3   | A     | 3.75  | 11.25       |
| ASY4812  | MANAJEMEN RISIKO                    | 3   | B+    | 3.5   | 10.5        |
| ASY4814  | MATEMATIKA EKONOMI DAN BISNIS       | 3   | B+    | 3.5   | 10.5        |
| ASY4815  | MANAJEMEN INVESTASI SYARIAH         | 3   | A+    | 4     | 12          |
| ASY4813  | MANAJEMEN SDM SYARIAH               | 3   | A     | 3.75  | 11.25       |
| ASY4816  | MANAJEMEN ASURANSI SYARIAH I        | 3   | A+    | 4     | 12          |
| ASY5820  | MANAJEMEN ASURANSI SYARIAH II       | 3   | B+    | 3.5   | 10.5        |
| ASY5819  | TEKNIK PRESENTASI                   | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| ASY5818  | HUKUM PERASURANSIAN DI INDONESIA    | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| ASY5817  | SEJARAH ASURANSI                    | 2   | A+    | 4     | 8           |
| ASY5822  | MANAJEMEN STRATEGIK                 | 2   | A     | 3.75  | 7.5         |
| ASY5824  | KEWIRAUSAHAAN                       | 3   | A     | 3.75  | 11.25       |

| Kode MK            | Mata Kuliah                                 | SKS        | Nilai |       | SKS X BOBOT   |
|--------------------|---|------------|-------|-------|---------------|
|                    |   |            | Huruf | Angka |               |
| ASY5823            | PENGANTAR MATEMATIKA ASURANSI               | 3          | A+    | 4     | 12            |
| ASY5825            | LABORATORIUM TEKNOLOGI INFORMASI ASURANSI   | 2          | A     | 3.75  | 7.5           |
| ASY5821            | MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH                  | 3          | B+    | 3.5   | 10.5          |
| KEI0010            | KETERAMPILAN IBADAH                         | 2          | B+    | 3.5   | 7             |
| ASY6833            | MANAJEMEN BISNIS SYARIAH**                  | 3          | A+    | 4     | 12            |
| ASY6829            | PRAKTIK KERJA/MAGANG                        | 3          | A     | 3.75  | 11.25         |
| ASY6832            | UNDERWRITING ASURANSI SYARIAH JIWA/GENERAL* | 3          | A     | 3.75  | 11.25         |
| ASY6826            | MANAJEMEN ASURANSI SYARIAH III              | 3          | A     | 3.75  | 11.25         |
| ASY6830            | MATEMATIKA ASURANSI SYARIAH JIWA/GENERAL*   | 3          | A     | 3.75  | 11.25         |
| ASY6828            | METODOLOGI PENELITIAN ASURANSI SYARIAH      | 3          | B     | 3     | 9             |
| ASY6827            | PROBABILITAS STATISTIKA                     | 3          | B     | 3     | 9             |
| ASY6831            | AKUNTANSI ASURANSI SYARIAH JIWA/GENERAL*    | 3          | A     | 3.75  | 11.25         |
| FSEI2717           | PENGANTAR ILMU EKONOMI                      | 3          | B     | 3     | 9             |
| ASY4816            | Akad dan Produk Asuransi Syariah            | 3          | B     | 3     | 9             |
| FSEI1707           | ULUMUL QURAN                                | 3          | B+    | 3.5   | 10.5          |
| INS0009            | KKN   | 4          | A+    | 4     | 16            |
| <b>J U M L A H</b> |   | <b>139</b> |       |       | <b>506.75</b> |

SKS x BOBOT

IPK =  $\frac{\text{SKS x BOBOT}}{\text{SKS}}$  = 3.65

SKS

Banjarmasin, 09 Mei 2022

a.n. Rektor

Kepala Biro AAKK,

Kepala Bagian Akademik dan Kemahasiswaan,





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Siti Mardiah  
 NIM : 170101070003  
 Jurusan : Asuransi Syariah  
 Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial  
 (Studi Kasus Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)  
 Pembimbing : Annisa Sayyid, MSI

**CATATAN PEMBIMBING**

1. Buat Abstrak! contoh yang benar: pada abstrak bagian paragraf 1: latar belakang dan masalah penelitian, paragraf 2: tujuan dilakukannya penelitian, paragraf 3: Metode penelitian dan paragraf terakhir: Hasil penelitian yang diambil dari hasil analisis yang didasarkan pada rumusan masalah. (tidak boleh lebih 200 kata), pengetikan tanpa spasi, lihat juga pedoman penulisan karya ilmiah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
2. Pada paragraph terakhir Abstrak **HARUS** menjawab rumusan masalah: **Perhatikan secara seksama!** Apa yang ingin dijawab melalui penelitian ini. Rumusan masalah ada 2, maka jawaban pada abstrak juga ada 2 sesuai dengan rumusan masalah (tanpa penomoran).
3. Perbaiki tata cara penulisan sesuai dengan kaidah-kaidah penulisan karya ilmiah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Banjarmasin, 30 November 2021

Pembimbing

Annisa Sayyid, S.H.I, M.S.I

NIP:198305262011012007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Siti Mardiah  
 NIM : 170101070003  
 Jurusan : Asuransi Syariah  
 Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial  
 (Studi Kasus Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)  
 Pembimbing : Annisa Sayyid, MSI

**CATATAN PEMBIMBING**

1. Daftar Isi BUKAN nama Judul skripsi! tapi tema besar penelitian anda!, yaitu **EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN ASURANSI SYARIAH DENGAN MEDIA SOSIAL.**
2. Jelaskan secara rinci bab 2 dengan sistematis. Tentukan bahasan apa saja yang harus disertakan dalam bab 2 dan diberi pembagian yang jelas (A, B, C, dan D misalnya...)
  - a. **Efektivitas**
    - 1) .....
    - 2) .....
  - b. **Strategi Pemasaran**
    - 1) .....
    - 2) .....
  - c. **Media Sosial**
    - 1) .....
    - 2) .....
3. Latar belakang masih terlalu panjang, bisa dipersingkat, uraian yang tidak penting bisa dihapus.

Banjarmasin, 20 Desember 2021

Pembimbing

Annisa Sayyid, S.H.I, M.S.I  
 NIP:198305262011012007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Siti Mardiah  
 NIM : 170101070003  
 Jurusan : Asuransi Syariah  
 Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial  
 (Studi Kasus Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)  
 Pembimbing : Annisa Sayyid, MSI

**CATATAN PEMBIMBING**

1. **CERMATI & PERTIMBANGKAN LAGI RUMUSAN MASALAH PENELITIAN!**  
 Pertimbangkan rumusan masalah ini:
  - 1) **Bagaimana Strategi Pemasaran melalui media sosial oleh Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin?**
  - 2) **Bagaimana Efektivitas Strategi Pemasaran melalui media sosial oleh Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin tersebut?**
2. **TUJUAN PENELITIAN MENYESUAIKAN RUMUSAN MASALAH!**
3. Tambahkan kata **STRATEGI PEMASARAN** dalam definisi operasional.
4. **Pertimbangkan juga untuk menambahkan istilah KPM BJ8, karena tidak semua orang mengetahui dan mengerti maknanya.**
5. Definisi Operasional jelaskan satu persatu, secara istilah menurut teori bersumber buku atau karya ilmiah lainnya ditandai dengan innote. Kemudian jelaskan yang dimaksudkan dalam penelitian anda.
6. Kajian Pustaka Nomor 5 terlalu panjang, bisa dipersingkat!

Banjarmasin, 21 Januari 2022  
 Pembimbing





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Jurusan : Asuransi Syariah  
Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial  
(Studi Kasus Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)  
Pembimbing : Annisa Sayyid, MSI

**CATATAN PEMBIMBING**

1. **Perbaiki Pendekatan Penelitian!**  
Adapun pendekatannya adalah **deksriptif-kualitatif**. Jelaskan pula apa yang dimaksud dengan pendekatan itu.
2. Pada bagian C Metode Penelitian, Judul sub. pembahasan yang benar adalah **SUBJEK DAN OBJEK PENELITIAN**.
3. Dalam metode pengumpulan data, **DOKUMENTASI** saja, tidak perlu lagi **METODE DOKUMENTASI**.
4. **Pada daftar pustaka, apa yang dimaksud peneliti dengan KARYA ILMIAH, karena isi uraian dibawahnya CAMPURAN, terdapat skripsi dan buku dan lain-lain, diperjelas yang dimaksud apakah jurnal atau lainnya.**
5. Perbaiki tata cara penulisan sesuai dengan kaidah-kaidah penulisan karya ilmiah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Banjarmasin, 24 Februari 2022

Pembimbing

Annisa Sayyid, S.H.I, M.S.I  
NIP:198305262011012007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Jurusan : Asuransi Syariah  
Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial  
(Studi Kasus Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)  
Pembimbing : Annisa Sayyid, MSI

**CATATAN PEMBIMBING**

1. Daftar Pustaka disusun berdasarkan abjad setelah dibalik nama pertamanya.
2. Lampirkan berkas-berkas lainnya.
3. Anda juga bisa melampirkan pedoman wawancara
4. Masukkan minimal 5 buah karya ilmiah berbahasa asing.
5. Masukkan minimal 1 Jurnal Ilmiah dalam naskah penelitian anda.
6. Perbaiki tata cara penulisan sesuai dengan kaidah-kaidah penulisan karya ilmiah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Banjarmasin, 11 April 2022

Pembimbing

Annisa Sayyid, S.H.I., M.S.I  
NIP:198305262011012007

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Jurusan : Asuransi Syariah  
Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial  
(Studi Kasus Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)  
Pembimbing : Annisa Sayyid, MSI

**CATATAN PEMBIMBING**

1. Abstraknya disesuaikan dengan kesimpulan, pengetikan tanpa spasi, lihat juga pedoman penulisan karya ilmiah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
2. Analisis nya ditambah lagi untuk rumusan yang pertamanya dilampirkan strategi apa saja yang digunakan. Perbaiki tata cara penulisan sesuai dengan kaidah-kaidah penulisan karya ilmiah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Banjarmasin, 26 April 2022  
Pembimbing

Annisa Sayyid, S.H.I, M.S.I  
NIP:198305262011012007

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id)/ [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com) website: [www.febi.uin-antasari.ac.id](http://www.febi.uin-antasari.ac.id)

**CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Siti Mardiah  
NIM : 170101070003  
Jurusan : Asuransi Syariah  
Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Pemasaran Asuransi Syariah Dengan Media Sosial  
(Studi Kasus Agen PT. Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)  
Pembimbing : Annisa Sayyid, MSI

**CATATAN PEMBIMBING**

1. Skripsi BAB 1-5 beserta lampirannya ACC dan Disetujui untuk melanjutkan ujian skripsi.

Banjarmasin, 23 Juni 2022

Pembimbing

Annisa Sayyid, S.H.I, M.S.I

NIP:198305262011012007

**Catatan:**

- Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail: [febimail@uin-antasari.ac.id](mailto:febimail@uin-antasari.ac.id) / [febi.uinantasari@gmail.com](mailto:febi.uinantasari@gmail.com), website: [febi.uin-antasari.ac.id](http://febi.uin-antasari.ac.id)

**PENETAPAN BEBAS PLAGIASI**

Nomor : B - 2373/Un. 14/III.5/PP.00.9/6/2022

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi skripsi atas nama Saudara (i):

Nama : Siti Mardiah  
 NIM : 170101070003  
 Program Studi : S1 Asuransi Syariah  
 Judul Skripsi : Efektivitas Startegi Pemasaran Asuriah dengan Media Sosial (Studi Kasus Agen PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin)

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

**BEBAS PLAGIASI**  
**Dengan Persentase Indikasi Plagiat : 26 %**

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 28 Juni 2022  
 Dekan



Dr. H. Sukarni, M.Ag.  
 NIP. 19630417 199102 1 001

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

1. Nama : Siti Mardiah
2. Tempat Tanggal Lahir : Simpang Empat, 17 Mei 2000
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Status Perkawinan : Belum Menikah
6. Agama : Islam
7. Alamat Asal : Jalan Tembingkar Kanan RT 14 RW 03 Nomer 52  
Desa Simpang Empat Kecamatan Kertak Hanyar  
Kabupaten Banjar Kalimantan Selatan Indonesia,  
Kode Pos 70654.
8. Pendidikan : SDN Simpang Empat  
SMPN 19 Banjarmasin  
SMAN 13 Banjarmasin  
UIN Antasari Banjarmasin
9. Pengalaman Organisasi : - Anggota HMJ Asuransi Syariah (2018-2019)  
- Ketua Bidang Kewirausahaan HMJ Asuransi  
Syariah (2019-2020)  
- Anggota Senat Mahasiswa Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam (2019-2020)  
- Wakil Ketua Umum Dewan Kerja Ranting  
Banjarmasin Selatan (2020-2022).  
- Ketua Dewan Amabalan Pangeran Suryanata  
Dan Putri Junjung Buih (2015-2017)  
- Wakil Ketua Umum Ikatan Muda mesjid Jami  
Subulassalam (2019-Sekarang).  
- Ketua Posbindu Lansia Simpang Empat (2020-  
sekarang).  
- Ketua Bidang Kemitraan dan Kerjasama Saka  
Bakti Husada Banjarmasin (2022-2024).

- Ketua Bidang KIE PIK-R Banjarmasin Selatan (2019-2021).
- Supervisor Pendataan Keluarga 2021
- Supervisor SDGS Desa Simpang Empat
- Ketua Bina Keluarga Lansia Desa Simpang Empat (2022-2024).
- Anggota Dewan Pengurus Daerah Forum
- Komunikasi Angkatan Muda(DPD FKAM 2022-2024)
- Anggota Banatusshofa Banjarmasin (2021-Sekarang)
- Kader TPK Kertak Hanyar (2021-Sekarang)

#### 10. Orang Tua

Ayah

Nama : Muhtadin (Alm)

Pekerjaan : -

Alamat : -

Ibu : Faridah

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Jalan Tembingkar Kanan RT 14 RW 03 Nomer 52 Desa Simpang Empat Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar Kalimantan Selatan Indonesia, Kode Pos 70654

11. Anak (Jumlah Saudara) : Anak ke-2 dari 3 Bersaudara.

Simpang Empat, 23 Juni 2022

Penulis

Siti Mardiah