

**ANALISIS STRATEGI *DIRECT SELLING* DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA ASURANSI SYARIAH  
PADA PT. ALLIANZ LIFE CABANG BANJARMASIN**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**NUR ASITAH**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
BANJARMASIN  
2022 M/ 1444 H**

**ANALISIS STRATEGI *DIRECT SELLING* DALAM MENINGKATKAN  
JUMLAH PESERTA ASURANSI SYARIAH PADA PT. ALLIANZ LIFE  
CABANG BANJARMASIN**

**SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**Nur Asitah**

**180105030589**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**JURUSAN ASURANSI SYARIAH**

**BANJARMASIN**

**2022 M/ 1444 H**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Asitah  
N I M : 180105030589  
Tempat/ Tgl. Lahir : Kotabaru, 07 November 1998  
Jurusan : Asuransi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari  
Banjarmasin

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 terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 19 Desember 2022

Yang membuat pernyataan,



**Nur Asitah**

180105030589

## PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Analisis Strategi *Direct Selling* dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Asuransi Syariah pada PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin

Ditulis Oleh : Nur Asitah

N I M : 180105030589

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program : Strata Satu (S-1)

Program Studi : Asuransi Syariah

Tahun Akademik : 2022/2023

Tempat dan Tanggal Lahir : Kotabaru, 07 November 1998

Alamat : Sungai Kupang, RT. 01, RW. 01, Kec. Kelumpang Hulu, Kab. Kotabaru, Kalimantan Selatan, 72162.

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujui untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

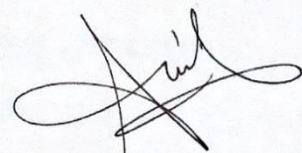
Banjarmasin, 19 Desember 2022

Mengetahui,

Ketua Program Studi Asuransi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Antasari Banjarmasin,

Pembimbing,

  
Ecupi Sahal, S.HI., M.SI  
NIP. 198109212008011008

  
Yulia Hafizah, S.HI., M.EI  
NIP. 197907242005012014

## PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul: “Analisis Strategi *Direct Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Asuransi Syariah Pada PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 04 Januari 2023

Dinyatakan LULUS dengan predikat: A (82,9)

Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam  
UIN Antasari Banjarmasin



### Tim Penguji

#### Nama

1. Dra. Hj. Faridah, M. H. I.  
(Ketua)
2. H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M. S. I.  
(Anggota)
3. Yulia Hafizah, S. H. I., M. E. I.  
(Anggota)
4. Fahrudin, S. AB., M. E.  
(Anggota)

#### Tanda Tangan

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

## ABSTRAK

**Nur Asitah.** 2022. *Analisis Strategi Direct Selling dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Asuransi Syariah pada PT. Allianz Life cabang Banjarmasin.* Skripsi, Program Studi Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Pembimbing: Yulia Hafizah, S. HI., M. EI.

**Kata Kunci:** Strategi, *Direct Selling*, Asuransi Syariah.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh strategi *direct selling* pada industri asuransi syariah, seberapa efektif strategi tersebut jika diterapkan pada industri asuransi syariah. Terdapat dugaan bahwa *direct selling* memungkinkan penjual untuk menjalin hubungan langsung dengan konsumen, memungkinkan penjual untuk melayani konsumen lebih baik lagi, lebih fleksibel dalam mengembangkan dan memproduksi produk. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran strategi *direct selling* dan bagaimana efektivitas strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life cabang Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah peserta asuransi.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan bersifat kualitatif. Dengan pendekatan deskriptif. Lokasi penelitian ini adalah PT. Allianz Life cabang Banjarmasin yang beralamat di Jl. Pangeran Samudera No. 16, Kertak Baru Ilir, Kec. Banjarmasin Tengah, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan, kode pos 70122. Informan dalam penelitian ini berjumlah 5 orang. Teknik data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah: (1) gambaran strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life cabang Banjarmasin sudah berjalan dengan baik karena berfokus melakukan komunikasi dan penjualan produk secara langsung kepada konsumen. (2) efektivitas strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life cabang Banjarmasin berdasarkan data jumlah peserta asuransi, strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life cabang Banjarmasin sudah efektif dalam meningkatkan jumlah peserta asuransi.

## **MOTTO**

*“Barang siapa yang mengerjakan kebaikan sekecil apapun, niscaya dia akan melihat (balasan)nya.”*

*(QS. Al-Zalzalah: 7)*

*“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum, sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri.”*

*(QS. Ar-Rad: 11).*

## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucapkan rasa syukur atas limpahan rahmat serta karunia kepada Allah SWT yang memberikan kemudahan dan kelancaran sepanjang penulisan skripsi ini. Kupersembahkan dengan segenap rasa cinta, sayang serta doa. Karya yang sederhana ini untuk:

Ayahku (H. Muh. Tamrin) dan Ibuku (Hj. Mulyana)

Adik-adikku (Dina Nirwati dan Nazwa Aprillya Asifa)

Nenekku (Hasnawati)

Yang sangat aku sayangi dan cintai yang telah memberikan kasih sayang, semangat, materi, dan doa yang tak terhenti serta telah berusaha sebaik mungkin dalam membesarkan dan mendidikku dengan penuh rasa cinta dan sabar dari aku kecil hingga sampai saat ini. Dan segenap keluarga besarku. Terimakasih banyak atas segala doa yang selalu kalian panjatkan, semangat dan dukungan yang tidak hentinya dalam setiap perjuanganku serta kasih sayang yang tulus tanpa ternilai harganya.

Untuk Dosen Pembimbing

Ibu Yulia Hafizah, S.HI., M.El.

Terimakasih yang tiada hentinya ku ucapkan kepada beliau atas segala kritik dan saran yang saya jadikan sebagai motivasi. Terimakasih atas ilmu dan kesabaran dalam membimbingku. Semoga bisa menjadi amal jariyah bagi ibu hingga nanti.

Kepada sahabat-sahabatku khususnya Nurhayani Faridah, Mia Anggraini, Lita Ayu Firdausa, yang selalu ada dari awal pengerjaan skripsi dan menemani prosesnya hingga selesainya skripsi ini. Kalian selalu memberikan semangat, dan selalu membantu dalam pembuatan skripsi ini. Terimakasih banyak untuk kalian, semoga Allah membalas kebaikan kalian. Teman-teman seperjuanganku “Okesip” dan “Bae-Bae” yang senantiasa mendo’akan dan selalu memberikan semangat.



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata Arab ke dalam huruf Latin dalam skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Tanggal 22 Januari 1988 Nomor 157/1987 dan 0593/1987.

### I. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa'	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	Ẓal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍaḍ	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	ṭ	te (dengan titik di bawah)

ظ	za'	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	We
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	`	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

## II. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

مُتَكَبِّر	Ditulis	<i>Mutakabbir</i>
الْقُدُوس	Ditulis	<i>al-qudūs</i>

## III. Ta' marbutah di akhir kata

a. Bila dimatikan ditulis *h*

جامعة	Ditulis	<i>jaāmi'ah</i>
مكتبة	Ditulis	<i>Maktabah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan untuk kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, surat, ayat, zakat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- b. Bila diikuti dengan kata sandang ‘al’ serta bacaan kedua terpisah, maka ditulis dengan *h*

المكتبة الجميلة	Ditulis	<i>al-maktabah al-jamīlah</i>
-----------------	---------	-------------------------------

#### IV. Vokal pendek

◌َ	Fathah	Ditulis	A
◌ِ	Kasrah	Ditulis	I
◌ُ	Dammah	Ditulis	U
شكر	Fathah	Ditulis	Syakara
قرأ	Kasrah	Ditulis	quri’a
ينطق	Dammah	Ditulis	yanṭiqu

#### V. Vokal panjang

1	fathah + alif	ditulis	<i>ā</i>
	كاملة	ditulis	<i>kāmīlah</i>
2	fathah + ya mati	Ditulis	<i>ā</i>

	صلى	ditulis	<i>ṣallā</i>
3	kasrah + ya mati	Ditulis	<i>Ī</i>
	شديد	Ditulis	<i>syadīd</i>
4	dammah + wawu mati	Ditulis	<i>Ū</i>
	صدر	Ditulis	<i>ṣudūr</i>

## VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati	Ditulis	Ai
	رويد	Ditulis	<i>ruwaidun</i>
2	fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	و فرعون ذي الأوتاد	Ditulis	<i>wa fir'auna zi al-autād</i>

## VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم أشد خلقا	Ditulis	<i>a'antum asyaddu khalqan</i>
---------------	---------	--------------------------------

## VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
الكتاب	Ditulis	<i>al-kitāb</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan *diidgamkan*

الصبح	Ditulis	<i>aṣ-ṣubḥu</i>
الساهرة	Ditulis	<i>as-sāhirah</i>

### IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

بر الوالدين	Ditulis	<i>birru al-wālidaini</i>
إذا الشمس	Ditulis	<i>Iḏa asy-syamsu</i>

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أَلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ، وَالصَّلَاةَ وَالسَّلَامَ عَلَى أَسْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ مُحَمَّدٍ وَعَلَى  
آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَّا بَعْدُ

Alhamdulillah, segala rasa puji dan syukur peneliti ucapkan kehadiran Allah SWT, tuhan semesta alam yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas segala Rahmat, berkah serta besarnya karunia yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa shalawat serangkaian dengan salam dihaturkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW, semoga penulis serta pembaca selalu berada di dalam naungan syafa'atnya hingga akhir zaman kelak. *Aamin Yaa Rabbal'alamin*. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul, “Analisis Strategi *Direct Selling* dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Asuransi Syariah Pada PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin”, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar strata satu Sarjana Asuransi Syariah, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. H. Sukarni, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

2. Lutfi Sahal, SHI., MSI dan Elida Maharani, SEI., MM selaku ketua dan sekretaris program studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
3. Yulia Hafizah, S.HI., M.EI, selaku Pembimbing Skripsi yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
5. Bapak dan Ibu tenaga kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Semoga Allah SWT membalas segala bentuk kebaikan pihak-pihak yang terkait. Akhir kata penulis mengharapkan ampunan dan ridha Allah SWT, semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Banjarmasin, 01 Desember 2022

Penulis,

(Nur Asitah)

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA .....	viii
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL .....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Definisi Operasional.....	8
F. Penelitian Terdahulu .....	9
G. Sistematika Pembahasan .....	12
<b>BAB II <i>DIRECT SELLING</i> SEBAGAI STRATEGI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK ASURANSI .....</b>	<b>14</b>
A. Bentuk Strategi Penjualan Berdasarkan Prinsip Syariah .....	14
B. <i>Direct Selling</i> .....	15
C. Efektivitas Strategi <i>Direct Selling</i> .....	25
D. Hubungan Strategi <i>Direct Selling</i> dalam Meningkatkan Penjualan Produk .....	28
E. Asuransi .....	30



<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
A. Jenis dan Pendekatan.....	36
B. Lokasi Penelitian.....	36
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	37
D. Data dan Sumber Data .....	37
E. Teknik Pengumpulan Data.....	39
F. Teknik Pengolahan Data .....	40
G. Teknik Analisis Data.....	42
<b>BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA .....</b>	<b>44</b>
A. Penyajian Data .....	44
B. Analisis Data .....	72
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>82</b>
A. Simpulan .....	82
B. Saran-Saran .....	83
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>85</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>88</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>88</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1.....	69
Tabel 4. 2.....	71
Tabel 4. 3.....	77

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 .....	48
Gambar 4. 2 .....	72