

**STRATEGI AGEN ASURANSI PT ALLIANZ CABANG BANJARMASIN  
DALAM MENCAPAI TARGET PENJUALAN PRODUK ASURANSI  
JIWA SYARIAH DIMASA PANDEMI COVID-19**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**ANNA SEPTIANI HUSNA NORLAILA**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI**

**BANJARMASIN**

**2022 M/1444 H**

**STRATEGI AGEN ASURANSI PT ALLIANZ CABANG BANJARMASIN  
DALAM MENCAPAI TARGET PENJUALAN PRODUK ASURANSI  
JIWA SYARIAH DI MASA PANDEMI COVID-19**

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**Untuk Memenuhi Sebagian Syarat**

**Guna Mencapai Gelar Sarjana**

**dalam Ilmu Ekonomi**

**Oleh:**

**Anna Septiani Husna Norlaila**

**180105030456**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN ASURANSI SYARIAH  
BANJARMASIN  
2022 M/1444H**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anna Septiani Husna Norlaila  
Nim : 1810105030456  
Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin, 06 September 2000  
Jurusan : Asuransi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalih tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika ia kemudian hari terbukti ia merupakan dipublikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 21 September 2022

Yang membuat pernyataan,



Anna Septiani Husna Norlaila

## PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Strategi Agen Asuransi PT Allianz Cabang Banjarmasin Dalam Mencapai Target Penjualan Produk Asuransi Jiwa Syariah Dimasa Pandemi Covid-19

Ditulis oleh : Anna Septiani Husna Norlaila

NIM : 180105030456

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program : S1 Asuransi Syariah

Tahun Akademik : 2022/2023

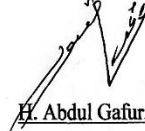
Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin, 06 September 2000

Alamat : Jl. Pekapuran Raya Komp. Yatera Gg Binjai 2 RT.16 NO.61

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, 21 September 2022

Pembimbing



H. Abdul Gafur, Lc, MA.

NIP: 198103022009011014

Mengetahui,

Ketua Program Studi Asuransi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Antasari Banjarmasin



## PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Strategi Agen Asuransi PT Affianz Cabang Banjarmasin Dalam Mencapai Target Penjualan Produk Asuransi Jiwa Syariah Dimasa Pandemi Covid-19” ditulis oleh Anna Septiani Husna Norlaila, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Selasa  
Tanggal : 18 Oktober 2022

Dinyatakan LULUS dengan predikat: A





Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Antasari Banjarmasin,



Dr. H. Sukarni, M.Ag.

NIP. 196304171991021001

### Tim Penguji

Nama	Tanda Tangan
1. Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si. (Ketua)	1. 
2. Dra. Hj. Fitrhriana Syarqawie, M.H.I. (Anggota)	2. 
3. H. Abdul Gafur, LC, M.A. (Anggota)	3. 
4. Faqih El Wafa, S.H.I., M.S.I. (Anggota)	4. 

## **PERSEMBAHAN**

Kupersembahkan karya tulis yang sangat sederhana ini dengan rasa cinta dan doa kepada:

Kedua orang tua bapak dan mama tercinta,  
Kakak-kakakku tersayang,

Yang selalu memberikan doa, semangat dan kasih sayang  
Yang tulus dan tiada ternilai besarnya

Kepada kawan-kawan yang selalu membantu dikala sedang mengalami  
kesusahan dan memberikan motivasi dikala merasa tumbang.

Terimakasih

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji hanyalah bagi Allah Swt., atas segala limpahan karunia, nikmat, dan petunjuk-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam selalu kita haturkan kepada panutan Nabi Besar Muhammad Saw., keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau hingga akhir zaman. Lepas dari khilaf dan segala kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Agen Asuransi PT Allianz Cabang Banjarmasin Dalam Mencapai Target Penjualan Produk Asuransi Jiwa Syariah Di masa Pandemi Covid-19”, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

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 terima kasih kepada:

1. Dr. H. Sukarni, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
2. Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I selaku ketua jurusan dan Elida Mahriani, MM selaku sekretaris jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan arahan penulisan skripsi ini yang sesuai dengan pengembangan jurusan tersebut.
3. H. Abdul Gafur, Lc, MA. yang memberikan bimbingan dan pengetahuan selama penulis berstudi dan telah memberikan bimbingan, kritik dan saran kepada penulis dalam penelitian 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.
6. Ibu dan Bapakku, terima kasih atas doa, cinta dan pengorbanan yang tidak pernah ada habisnya, kasih sayangmu tak pernah kulupakan.

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 dan menambah khazanah pengetahuan ekonomi dan bisnis Islam, Amin.

Banjarmasin, 21 September 2022

Penulis,



(Anna Septiani Husna Norlaila)



## ABSTRAK

**Anna Septiani Husna Norlaila**, 2022. *Strategi Agen Asuransi PT Allianz Cabang Banjarmasin Dalam Mencapai Target Penjualan Produk Asuransi Jiwa Syariah Dimasa Pandemi Covid-19*. Skripsi, Program Studi Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Abdul Gafur, Lc, MA.

**Kata Kunci:** Strategi agen asuransi, Mencapai Target Penjualan

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi dalam kehidupan dimasa depan, karena masyarakat belum menjadikan asuransi sebagai kebutuhan dan masih rendahnya pemahaman akan pentingnya berasuransi. Penelitian ini bertujuan mengetahui strategi agen asuransi dalam mencapai target penjualan produk asuransi jiwa syariah pada masa pandemi covid-19.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara kepada direktur, manager, serta agen asuransi, dan dokumentasi, proses teknik analisis data dalam penelitian ini ada tiga tahapan yakni, *data reduction*, *data display*, dan *data conclusion drawing/ verification*

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa strategi agen asuransi PT Allianz Cabang Banjarmasin yaitu selama pandemi covid-19 memasarkan produk asuransi, memprospek calon nasabah dan pelayanan klaim menggunakan digital marketing. Kendala strategi agen di masa pandemi covid-19 yaitu, banyak calon nasabah yang tidak membutuhkan produk asuransi jiwa syariah dikarenakan mampu dan kuat serta mereka lebih memilih kebutuhan hidupnya dari pada kebutuhan dimasa depan, serta terbatasnya kemampuan untuk memberikan edukasi secara langsung atau berkunjung kerumah masyarakat atau calon nasabah.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN COVER .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Definisi Operasional.....	10
F. Penelitian Terdahulu .....	12
G. Sistematika Pembahasan .....	14
<b>BAB II STRATEGI AGEN ASURANSI DALAM MENCAPAI TARGET PENJUALAN.....</b>	<b>16</b>
A. Strategi .....	16
1. Pengertian Strategi .....	18
2. Perumusan Strategi.....	18
3. Konsep Strategi .....	19
4. Jenis-jenis Strategi .....	19
B. Strategi Pemasaran Agen Syariah .....	20
1. Prinsip- prinsip Pemasaran Syariah .....	23
2. Etika Pemasaran Dalam Islam .....	25
C. Strategi Agen Asuransi Dalam Mencapai Target Penjualan.....	28
D. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Industri Asuransi Jiwa...	34
E. Manfaat Asuransi di Masa Pandemi Covid-19 .....	35
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	37
B. Lokasi Penelitian.....	38
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	38
D. Data dan Sumber Data .....	38

E. Metode Pengumpulan Data .....	39
F. Teknik Analisis Data dan Pengolahan Data.....	40
G. Tahapan Penelitian .....	42
<b>BAB IV ANALISIS DAN LAPORAN PENELITIAN.....</b>	<b>44</b>
A. Gambaran Umum PT Allianz Cabang Banjarmasin .....	44
B. Analisis Data dan Hasil Pembahasan Penelitian .....	48
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>61</b>
A. Simpulan .....	62
B. Saran-saran.....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>65</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>69</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>70</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1 Penyajian Data Informan .....	48
---	----

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	47
-------------------------------------	----