

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.