

**PERAN PERSONAL SELLING AGEN PT.ALLIANZ LIFE SAMUDERA
CABANG BANJARMASIN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN ASURANSI JIWA SYARIAH
DI KALANGAN MASYARAKAT
BANJARMASIN PADA SAAT
PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

OLEH

RIDHO AKBAR



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

BANJARMASIN

2023 M / 1444H

**PERAN PERSONAL SELLING AGEN PT.ALLIANZ LIFE SAMUDERA
CABANG BANJARMASIN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN ASURANSI JIWA SYARIAH
DI KALANGAN MASYARAKAT
BANJARMASIN PADA SAAT
PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Untuk Memenuhi Sebagai Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana
Dalam Ilmu Ekonomi Islam**

Oleh :

Ridho Akbar

180105030583

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN ASURANSI SYARIAH
2023 M / 1444 H**

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ridho Akbar
NIM : 180105030583
Tempat/ Tgl.Lahir : Sampit, 12 Oktober 2000
Jurusan : Asuransi Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

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/makalah dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, Feb. 8 Maret 2023

yang membuat pernyataan,


Ridho Akbar

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Peran Personal Selling Agen Allianz Life Samudera Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan penjualan asuransi jiwa syariah di kalangan masyarakat Banjarmasin pada saat pandemi covid-19

Ditulis oleh : Ridho Akbar
NIM : 180105030583
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Starta Satu (S-1)
Program Studi : Asuransi Syariah
Tahun Akademik : 2022/2023
Tempat Tanggal Lahir : Sampit, 12 Oktober 2000
Alamat : Jl.Kembali No 16 , Sampit Kalimantan Tengah

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

Banjarmasin, Selasa 10 Januari 2023

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

Pembimbing



H. Abdul Gafur , Lc., M.A
NIP.198103022009011014

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Peran Personal Selling Agen PT.Allianz Life Samudera Cabang Banjarmasin Dalam Meningkatkan Asuransi Jiwa Syariah Di Kalangan Masyarakat Banjarmasin Pada Saat Pandemi Covid-19” telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 13 April 2023

Dinyatakan LULUS dengan predikat: 83,1 (A)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H.Sukarni, M. Ag.

NIP.196304171991021001

Tim Penguji

Nama

Tanda Tangan

1. Dra. Naimah, M.H

1.

(Ketua)

2. H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

2.

(Anggota)

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

3.

(Anggota)

4. Yusuf Asyahri, S.E., M.E.

4.

(Anggota)

ABSTRAK

Ridho Akbar. 2022. *Peran Personal Selling Agen PT. Allianz Life Samudera Cabang Banjarmasin Dalam Meningkatkan Penjualan Asuransi Jiwa Syariah Di Kalangan Masyarakat Banjarmasin Pada Saat Pandemi Covid-19.* Skripsi, Program Studi Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Pembimbing: H.Abdul Gafur , Lc., M.A

Kata Kunci: Personal Selling, Asuransi Jiwa Syariah , Covid-19

Saat pandemi covid-19 minat masyarakat terhadap asuransi syariah menurun dikarenakan penghasilan yang berkurang. Banyak dari nasabah perusahaan asuransi yang tidak menyanggupi membayar premi. Hal ini disebabkan karena faktor situasi yang dimana masyarakat harus mendahulukan kebutuhan utama dibandingkan membeli asuransi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis upaya personal selling yang dilakukan agen PT.Allianz life samudera banjarmasin dalam meningkatkan penjualan asuransi jiwa syariah selama covid-19 .

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini bertempat di PT.Allianz life samudera cabang Banjarmasin, Dengan sumber data yaitu 3 orang terdiri dari PIC perusahaan, kepala pengembangan bisnis dan *business partner*. Sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan studi dokumentasi. Dan analisis data yang penulis gunakan pada penelitian ini adalah analisis data model Miles and Huberman dengan proses pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan proses personal selling agen PT.Allianz life samudera cabang Banjarmasin dalam meningkatkan penjualan asuransi jiwa syariah selama covid-19 yaitu personal selling melalui media sosial, *Prospecting, Approach, Presentation and demonstration, Handling Objections, Closing, Follow Up* . pada tahun 2021 total premi yang disetahunkan jauh meningkat sebesar 43 % menjadi Rp. 9.789.540.000.

MOTO

“ Dan adapun orang-orang yang takut pada
kebesaran Tuhannya dan menahan diri dari keinginan
hawa nafsunya, Maka sesungguhnya surgalah tempat tinggal mereka

(Q.S. An-Nazi’at: 40-41)

Lebih baik terlambat

Dari pada menyerah sebagai pecundang
Seorang lelaki pemberani tidak pernah takut akan kegagalan

(Ridho Akbar,2022)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan dengan segenap usaha, cinta dan doa

Karya yang sangat sederhana ini untuk :

Ayah yang telah mengajarkan keras-nya perjuangan hidup

Ibu yang telah mendidik dengan penuh kasih sayang sepanjang masa

Abang dan Adik ku tersayang yang selalu memberikan semangat tiada henti

Serta wanita yang selalu ada memberi motivasi tanpa henti

Terimakasih...

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	s\`a'	s\	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	h\}a'	h\}	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	dal	D	de
ذ	z\`al	z\`	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	er
ز	zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	s\}ad	s\}	es (dengan titik di bawah)
ض	d\}ad\}	d\}	de (dengan titik di bawah)
ط	t\}a	t\}	te (dengan titik di bawah)
ظ	Z\}a	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

متكبر	ditulis	<i>mutakabbir</i>
القدس	ditulis	<i>al-qudu<s</i>

III. Ta' marbutah di akhir kata

a. Bila dimatikan ditulis *h*

جامعة	ditulis	<i>Ja<mi'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-jami<lah</i>
-----------------	---------	-----------------------------------

IV. Vokal pendek

اَ	Fathah	ditulis	a
اِ	Kasrah	ditulis	I
اُ	Damma h	ditulis	u
شكر	Fathah	ditulis	syakara
قرأ	Kasrah	ditulis	quri'a
نطق	Damma h	ditulis	Yantiqu

V. Vokal panjang

1	fathah + alif كاملة	ditulis ditulis	<i>a></i> <i>ka>milah</i>
2	fathah + ya mati صلى	ditulis ditulis	<i>a></i> <i>s{alla></i>
3	kasrah + ya mati شديد	ditulis ditulis	<i>i></i> <i>syad<id</i>
4	dammah + wawu mati صدر	ditulis ditulis	<i>u></i> <i>s{udu>r</i>

VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati رويد	ditulis ditulis	Ai <i>ruwaidun</i>
---	--------------------------	--------------------	-----------------------

2	fathah + wawu mati	ditulis	au
	وفر عون زى الاوتاد	ditulis	<i>wa fir'auna z i al- auta>d</i>

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

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

VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf Qamariyyah

القران	ditulis	<i>al-Qur'a>n</i>
الكتاب	ditulis	<i>al-Kita>b</i>

b. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan diidgamkan

الصبح	ditulis	<i>as{-s{ubh{u</i>
الساهرة	ditulis	<i>as-sa>hirah</i>

IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

برالوالدين	Ditulis	<i>birru al- wa>lidaini</i>
إذا الشمس	Ditulis	<i>Iz/a asy- syamsu</i>

KATA PENGANTAR

الرَّحِيمِ الرَّحْمَنِ اللَّهُ بِسْمِ

وَالصَّلَاةُ أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ , الْعَالَمِينَ رَبِّ اللَّهِ الْحَمْدُ
بَعْدُ أَمَّا . أَجْمَعِينَ وَالصَّحْبِ إِلَيْهِ عَلَى وَ الْمُرْسَلِينَ وَ الْأَنْبِيَاءِ أَصْرَفِ عَلَى السَّلَامُ

Alhamdulillah, Segala puji dan syukur selalu penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, tuhan yang esa pemilik segala alam yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang , atas segala rahmat, ridho serta berkah yang telah dikaruniakan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Tidak lupa pula shalawat serta salam selalu dihaturkan kepada sang revolusioner sejati baginda Rasulullah SAW yang telah membawa kita dari zaman kegelapan hingga zaman yang terang-benerang hingga saat ini. Semoga penulis dan pembaca selalu mendapatkan syafa'atnya hingga akhir zaman kelak. *Aamin Yaa Robbal'alamin*. Atas berkat yang maha kuasalah penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ *Peran personal selling agen PT. Allianz Life Samudera cabang Banjarmasin dalam meningkatkan penjual asuransi jiwa syariah di kalangan masyarakat Banjarmasin pada saat pandemi covid-19* “, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar starta 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. Lutpi 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. H.Abdul Gafur , Lc., M.A selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi.
4. Para Bapak-Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antsari Banjarmasin yang selama ini memberikan ilmu dan pendidikan kepada penulisan sampai penulis dapat menyelesaikan studi di fakultas ini.
5. Pimpinan serta Agen PT.Allianz Life Samudera Cabang Banjarmasin yang berkenaan memberikan ijin riset dan membantu dalam pelaksanaan penelitian serta memberikan data demi lancarnya penelitian yang dilaksanakan.

Semoga semua bantuan yang diberikan mendapatkan ganjaran di sisi Allah SWT. Akhir kata penulis berharap, semoga kedepannya skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan pengetahuan ekonomi dan bisnis islam bagi para pembacanya. Aamiin.

Banjarmasin, Kamis 29 September 2022

Peneliti

Ridho Akbar
NIM.180105030583

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii
PERSETUJUAN.....	iii
PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
MOTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Signifikansi Penelitian	7
E. Definisi Operasional	8
F. Kajian Pustaka/ Penelitian Terdahulu	10
G. Sistematika Penelitian	11
BAB II PERSONAL SELLING	13
A. Pengertian Personal Selling	13
B. Tujuan Personal Selling.....	14
C. Fungsi Personal Selling	15
D. Sifat-Sifat Personal Selling	15

E. Kriteria Personal Selling	16
F. Proses Personal Selling	17
G. Personal Selling Dalam Prespektif Islam	21
H. Personal Selling Digital Marketing	24
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	28
B. Lokasi Penelitian	29
C. Subjek Dan Objek Penelitian	29
D. Data Dan Sumber Data	29
E. Metode Pengumpulan Data	31
F. Teknik Analisis Data	32
BAB IV LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA	34
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	34
B. Penyajian Data	40
C. Analisis Data	45
BAB V PENUTUP	68
A. Simpulan	68
B. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Laporan Premi Allianz Life Indonesia	46
Tabel 4.2 Laporan Total Premi Yang Disetahunkan PT.Allianz Life Samudera Cabang Banjarmasin	47
Tabel 4.3 Laporan Penjualan Pribadi Business Partner Wailan	48

DAFTAR GAMBAR

**Gambar 4.1 Struktur dan organisasi di kantor PT. Allianz Life Samudera
Cabang Banjarmasin40**