

## 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.