

**EFEKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM MENAMBAH
JUMLAH NASABAH ASURANSI SYARIAH (Studi Kasus
Pada PT Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin)**

SKRIPSI

**OLEH
MUHAMMAD HAFIZ**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
BANJARMASIN
2023 M/ 1444 H**

**EFEKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM MENAMBAH
JUMLAH NASABAH ASURANSI SYARIAH (Studi Kasus
Pada PT Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin)**

Skripsi

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh

**Muhammad Hafiz
190105030094**

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

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul: Efektivitas Personal Selling Dalam Menambah Jumlah Nasabah Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin),

Muhammad Hafiz, 190105030094, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Hari : Senin

Tanggal : 10 Juli 2023



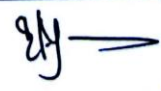

Nilai : 80,4 (A)



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin,

Dr. H. Sukarni, M.Ag
NIP. 196304171991021001

TIM PENGUJI

Nama	Tanda Tangan
1. Prof. Dr. H. Akh. Fauzi Aseri, M.A. (Ketua)	1. 
2. Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I (Anggota)	2. 
3. Erissa Nilasari, MP (Anggota)	3. 
4. Elida Mahriani, S.E.I., M.M. (Anggota)	4. 

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Hafiz
NIM : 190105030094
Tempat/Tgl. Lahir : Awaran / 12 Agustus 2001
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 pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti 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, 22 Mei 2023

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Hafiz

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Efektivitas Personal Selling Dalam Menambah Jumlah Nasabah Asuransi Syariah (Studi Kasus di PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin)

Ditulis oleh : Muhammad Hafiz

N I M : 190105030094

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program : Strata Satu (S-1)

Program Studi : Asuransi Syariah

Tahun Akademik : 2023 M / 1444 H

Tempat dan tanggal lahir : Aawayan, 12 Agustus 2001

Alamat : Desa Sikontan RT. 02 Kecamatan Aawayan Kabupaten Balangan

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

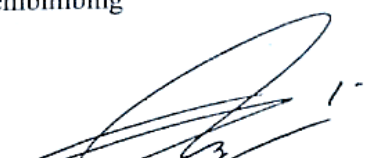
Banjarmasin, 22 Mei 2023

Mengetahui
Ketua Tim Penguji Asuransi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Fuadi Saifal S.H., M.S.I
NIP. 198109212008011008

Pembimbing



Prof. Dr. H. Akh, Fauzi Aseri, M.A
NIP. 195512231982031001

ABSTRAK

Muhammad Hafiz, 190105030094, *Efektivitas Personal Selling Dalam Menambah Jumlah Nasabah Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin)*, Pembimbing Prof. Dr. H. Akh, Fauzi Aseri, M.A, pada Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin. 2023.

Kata Kunci: Efektivitas, Personal selling, nasabah, asuransi syariah

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana efektivitas strategi *personal selling* yang dilakukan oleh agen asuransi PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin dalam menambah jumlah nasabah asuransi syariah

Metode yang dipakai yakni data kualitatif yang dikumpulkan dari hasil wawancara terhadap agen asuransi PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin kemudian data dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini memaparkan bahwa cara implementasi strategi *personal selling* adalah dengan berkunjung langsung ke tempat nasabah. Bentuk komunikasi paling efektif adalah berdialog secara langsung dengan nasabah. Terdapat 3 metode *personal selling* yang digunakan oleh agen asuransi yakni metode referensi, *canvassing*, dan *door to door*. Efektivitas strategi *personal selling* dalam menambah jumlah nasabah asuransi syariah yang diterapkan PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin adalah efektif karena sesuai dengan indikator ukuran efektivitas yang berdasarkan ketepatan sasaran, sosialisasi program, dan tujuan program.

KATA PERSEMBAHAN

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas kemurahan hati dan rahmat-Nya yang tiada henti, yang telah melimpahkan banyak karunia dan sumber kekuatan kepada umat-Nya. Upaya langsung ini saya dedikasikan untuk Nabi Muhammad SAW dan para sahabat serta keluarganya dengan segala cinta dan doa saya:

1. Orang tua yang terkasih yang terus menerus meminta inspirasi dan cinta yang jujur, terima kasih atas setiap tetes keringat yang Bapak dan ibu korbakan dalam setiap langkahku, semoga karya ini menjadi kado terindah untuk membalas semua pengorbanan kalian.
2. Untuk saudara-saudaraku terkasih yang selalu menyemangatiku untuk menjaga semangat juangku.
3. Dosen pembimbing, Bapak Prof. Dr. H. Akh, Fauzi Aseri, M.A terima kasih yang tak terhingga atas bimbingan dan arahan yang diberikan dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga kebaikan Bapak yang tak terhingga dibalas oleh Allah SWT.
4. Teman-temanku, yang telah mendukungku melalui saat-saat baik dan buruk. Anda selalu memberi saya dukungan luar biasa dan menawarkan saran yang membesarkan hati.

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	ša'	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa'	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa'	ẓ	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>
القدوس	Ditulis	<i>al-qudūs</i>

III. Ta' marbutah di akhir kata

a. Bila dimatikan ditulis *h*

جامعة	Ditulis	<i>jāmi'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 zebagainya, 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	<i>quri'a</i>
ينطق	Dammah	Ditulis	<i>yanṭiqu</i>

V. Vokal panjang

1	fathah + alif كاملة	Ditulis Ditulis	\bar{A} <i>kāmīlah</i>
2	fathah + ya mati صلى	Ditulis Ditulis	\bar{A} <i>ṣallā</i>
3	kasrah + ya mati شديد	Ditulis Ditulis	\bar{I} <i>syadīd</i>
4	dammah + wawu mati صدر	Ditulis Ditulis	\bar{U} <i>ṣudūr</i>

VI. Vokal rangkap

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

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

أأنتم أشد خلقاً	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>
الساورة	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>

الرَّحِيمِ الرَّحْمَنِ اللَّهُ بِسْمِ
إِلَيْهِ وَعَلَى مُحَمَّدٍ سَيِّدِنَا وَالْمُرْسَلِينَ الْأَنْبِيَاءِ أَشْرَفَ عَلَى وَالسَّلَامُ الصَّلَاةُ. الْعَالَمِينَ رَبِّ لِلَّهِ الْحَمْدُ
أَمَّا بَعْدُ. الدِّينَ يَوْمَ إِلَى هُدَاهُ اتَّبِعْ وَمَنْ وَصَحْبِهِ

Alhamdulillah, Allah Subhanahu Wata'ala patut menerima segala puji dan syukur. Siapa pun yang hanya mencari bantuan-Nya. Alhamdulillah atas segala arahan, kasih sayang, dan cinta kasih yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Efektivitas Personal Selling Dalam Menambah Jumlah Nasabah Asuransi Syariah (Studi Kasus di PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin)”. Shalawat dan salam untuk inspirasi dan panutan terbesar dunia, Nabi Allah, Shallallahu Alaihi Wasallam.

Penulis menyadari bahwa beberapa pihak telah mendukung dan membantu dalam penyelesaian studi dan tesis ini. Oleh karena itu, sudah sepantasnya penulis mengucapkan rasa syukur atas kehadiran Allah SWT dan memohon agar Dia memberikan balasan yang setinggi-tingginya pada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Bapak Prof. Dr. H. Mujiburrahman, MA.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Antasari Banjarmasin, Bapak Dr. H. Sukarni, M. Ag.
3. Ketua Jurusan Asuransi Syariah, Bapak Lutpi Sahal S.HI, M.S.I, dan Sekretaris Jurusan Asuransi Syariah Ibu Elida Mahriani S.EI, M.M yang telah memberikan persetujuannya terhadap judul skripsi yang penulis ajukan.
4. Dosen penasehat akademik sekaligus pembimbing skripsi, Bapak Prof. Dr. H. Akh, Fauzi Aseri, M.A yang sangat baik dalam memimpin dan memberi nasihat kepada para sarjana tentang bagaimana menyelesaikan tesis.

5. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberi informasi, mengarahkan, dan membantu penulis.

6. Tenaga Kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Pada akhirnya, penulis mengakui bahwa tidak ada yang bebas dari kesalahan dan masih melakukan blunder ketika menyusun teori ini. Oleh karena itu, penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan tersebut.

Skripsi ini dimaksudkan untuk menjadi sumber bagi pembaca dan peta jalan untuk pekerjaan masa depan. Penulis adalah penyebab kesalahan; Tuhan adalah sumber kebenaran. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan Rahmat dan Ridho-Nya kepada kita semua.

Banjarmasin, 25 Mei 2023 M
5 Dzulqa'dah 1444 H

Penulis

DAFTAR ISI

COVER.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	ii
SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI	iii
PERSETUJUAN.....	iv
PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PERSEMBAHAN.....	vii
TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Definisi Operasional.....	6
E. Kajian Pustaka	7
F. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II KONSEP EFEKTIVITAS DAN <i>PERSONAL SELLING</i>	
A. Konsep Efektivitas	9
1. Pengertian Efektivitas	9
2. Ukuran Efektivitas	10
3. Pendekatan Efektivitas	14
B. <i>Personal Selling</i>	16
1. Pengertian <i>Personal Selling</i>	16
2. Tujuan <i>Personal Selling</i>	20
3. Jenis <i>Personal Selling</i>	20
4. Kriteria-Kriteria Tenaga Penjual Dalam <i>Personal Selling</i>	21
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jeni, Sifat, dan Pendekatan	25
B. Lokasi Penelitian	26

C. Subjek dan Objek Penelitian	26
D. Teknik Pengumpulan Data	27
E. Pengolahan dan Analisis Data	28
F. Tahapan Penelitian.....	29
BAB IV LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA	
A. Gambaran Umum PT. Allianz Lifa Indonesia	31
1. Sejarah Berdirinya PT. Allianz Lifa Indonesia	31
2. Profil PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin	32
3. Visi dan Misi PT. Allianz	32
4. Struktur Organisasi PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin	32
5. Produk Asuransi Syariah di PT. Allianz Life Indonesia Cabang Banjarmasin	35
B. Penyajian Data	37
Efektivitas Strategi <i>Personal Selling</i> Dalam Menambah jumlah Nasabah Asuransi Syariah di PT. Allianz Lifa Indonesia Cabang Banjarmasin	47
C. Analisis Data	49
Efektivitas Strategi <i>Personal Selling</i> Dalam Menambah jumlah Nasabah Asuransi Syariah di PT. Allianz Lifa Indonesia Cabang Banjarmasin	49
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan	61
B. Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN.....	65
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	81

DAFTAR TABEL

TABEL I Informan *Personal Selling*52

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1 Struktur Organisasi PT. Allianz Cabang Banjarmasin34

