

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.