LAMPIRAN

Hasil Matriks nilai IFE dan EFE

Analisis IFE

NO	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Merupakan pelopor Syariah nomor 1 di Indonesia.	0,07	4	0,28
2	Takaful sudah mempunyai sertifikasi ISO 9001 : 2008.	0,05	3	0,15
3	Memanfaatkan jaringan pribadi atau kenalan yang lebih dekat.	0,04	4	0,16
4	Menggunakan media sosial secara efektif	0,03	4	0,12
5	Mengikuti acara dan kegiatan komunitas	0,04	3	0,12
6	Menggunakan Teknik referral atau rujukan dalam hal promosi.	0,02	3	0,06
7	Menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan personal salling.	0,04	4	0,16
8	Menjelaskan pendekatan secara kekeluargaan seperti menceritakan manfaat dan fitur-fitur produk.	0,04	3	0,12
9	Mengarahkan kemampuan membayar.	0,03	3	0,09

10	Agen harus memiliki cara komunikasi yang baik dalam penyampaian materi produk asuransi.	0,03	3	0,09
11	Memanfaatkan media sosial (Pasarkan produk secara online melalui media sosial) untuk mengurangi biaya tambahan seperti sewa tempat.	0,04	3	0,12
12	Konsisten dalam mencari nasabah.	0,02	3	0,06
13	Keinginan membantu orang lain dan dan melindungi keluarga.	0,02	3	0,06
14	Menggunakan Teknik pendekatan Approaching suatu proses mendekati atau menjalin komunikasi dengan calon nasabah	0,03	3	0,09
	Total	0,50		1,68

Tabel 4.3 Analisis kelemahan

NO	**Kelemahan**	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1	Jumlah agen yang masih sedikit (tenaga pemasar kurang)	0,08	2	0,16
2	Kurangnya promosi dalam bentuk iklan.	0,07	2	0,14

3	Kurangnya kesadaran masyarakat dalam berasuransi.	0,06	2	0,12
4	Tidak kompak tim (Karena mementingkan kepentingan pribadi)	0,05	2	0,10
5	Meninjau ulasan (calon nasabah)	0,03	2	0,06
6	Melakukan pelacakan dan menganalisis lagi kinerja area tersebut.	0,04	2	0,08
7	masyarakat masih meragukan asuransi, baik proses dan jalan asuransi tersebut.	0,05	2	0,10
8	Banyaknya persaingan perusahaan asuransi lain.	0,04	3	0,12
9	Persaingan yang tidak sehat dalam hal rekrut nasabah.	0,04	2	0,08
10	Mempertimbangkan factor – factor saat menentukan target pasar seperti melihat kebiasaan orang didaeraah situ, demografisnya, lokasi, dan daya belinya.	0,04	2	0,08
	Total	0,50		1,04
	Total Keseluruhan	1,00		2,72

Analisis IFE dan EFE

NO	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Penggunaan teknologi (perusahaan asuransi dapat menerapkan kecerdasan teknologi AI dan analisis data.	0,06	4	0,24
2	Menggunakan saluran digital (mengembangkan situs dan web akun media sosial).	0,05	4	0,20
3	Melihat segmentasi pasar atau strategi pemasaran yang dilakukan untuk mengidentifikasi target pelanggan berdasarkan karakteristik kebutuhan perilaku demografi prioritas atau minat nasabah.	0,04	3	0,12
4	Mengevaluasi mitra perusahaan yang mau diajak Kerjasama dengan cara melihat peluang bisnis usaha itu maju atau tidak.	0,04	3	0,12
5	Bekerja sama dengan perusahaan yang Usia perusahaan tersebut udah lama berjalan.	0,04	3	0,12

6	perusahaan asuransi menghadirkan produk asuransi online,dengan adanya asuransi digital bisa mempermudah calon nasabah.	0,06	4	0,24
7	Rencananya dengan menerapkan teknologi AI Generatif, bisa membantu dalam otomatisasi pengambilan keputusan dalam proses penjaminan dan penerbitan polis.	0,05	4	0,20
8	Ekosistem asuransi terbuka.	0,04	3	0,12
9	Produk yang berorientasi pada pencegahan.	0,03	3	0,09
10	Melihat perusahaan dari segi Legal atau resmi perusahaan yang mau diajak Kerjasama.	0,04	3	0,12
11	Era digital memeberikan kesempatan lebih besar dalam meningkatkan promosi produk karena mempermudah akses, Proses lebih cepat dan mudah,Biaya lebih rendah,Lebih Fleksibel.	0,05	4	0,20
	Total	0,50		1,77

Tabel 4.5 Analisis Ancaman

NO	Ancaman	Bobot	Rating	Skor
1	Masih rendahnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya berasuransi rendahnya aksesibilitas dan distribusi produk asuransi ditengah-tengah masyarakat.	0,07	2	0,14
2	Meningkatkan kualitas produk, layanan, dan inovasi itu adalah kunci untuk tetap kompetitif dipasar.	0,06	3	0,18
3	Kurangnya komunikasi yang baik dengan industri dan pemerintah daerah.	0,05	2	0,10
4	Kurangnya pelatihan (Training) yang memadai untuk agen, Sehingga tidak mampu untuk menjelaskan materi dengan jelas dan tidak jelas.	0,05	2	0,10
5	Kurang transparan dalam menjelaskan manfaat asuransi yang ditawarkan.	0,04	2	0,08

6	Ketidak stabilan ekonomi bisa berdampak pada bisnis asuransi, yang mana disaat ekonomi mengalami resesi atau perlambatan, maka permintaan atas produk juga menurun.	0,06	3	0,18
7	Kesadaran masyarakat mengenai asuransi masih rendah.	0,05	2	0,10
8	Perlu adanya komunikasi antara industri asuransi dengan pemerintah daerah setempat.	0,04	2	0,08
9	Karena adanya persaingan dengan agen asuransi lain dan perusahaan asuransi lain (karena kepentingan pribadi agen).	0,04	3	0,12
10	Minimnya pelatihan yang memadai untuk para agen, sehingga mereka kesulitan menyampaikan materi secara jelas dan terstruktur.	0,04	2	0,08
	Total	0,50		1,16
	Total Keseluruhan	1,00		2,93

Pedoman Wawancara

1. Sejak kapan anda bergabung menjadi agen asuransi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin?
2. Apa yang membuat anda tertarik menjadi seorang agen asuransi?
3. Apa hal mendasar yang harus ada pada diri seorang agen asuransi Ketika memutuskan untuk menjadi seorang agen?
4. Pendekatan seperti apa yang anda lakukan kepada calon nasabah baik sebelum maupun sesudah mereka memutuskan untuk berasuransi di PT takaful keluarga?

Strengths (Kekuatan)

1. Menurut anda, kira-kira apa citra/reputasi tentang perusahaan tempat ibu/bapak bekerja ini pernahkah mendengar dari sudut pandang mengenai citra perusahaan bapak?
2. Selama ini dalam mempromosikan asuransi, apa aja Langkah bapak/ibu terapkan, promosi yang seperti apa?
3. Menurut anda media yang palinng efektif dalam melakukan promosi produk asuransi syariah, dimasa sekarang ini?
4. Menurut Anda, apa yang membuat nasabah merasa nyaman dan percaya untuk membeli produk melalui Anda?
5. Menurut Anda, apa saja keunggulan dari produk asuransi jiwa yang Anda tawarkan kepada nasabah?

6. Menurut bapak/ibu keahlian apa yang dimiliki sehingga yakin bisa maksimal dala melakukan penjualan produk asuransi?
7. Sejauh mempromosika, kira-kira bagimana anggapan nasabah/calon nasabah terhadap perusahaan PT Asuransi Takaful Keluarga, apakah sudah banyak yang tahu, menolak, atau antusia?
8. Apa saja usaha yang dilakukan untuk meningkatkan keberhasilan dari kekuatan strategi promosi Anda?

Weaknesses (Kelemahan)

1. Apa kendala utama yang pernah dihadapi dalam menjalankan strategi promosi produk asuransi?
2. Apakah Anda merasa ada kelemahan dalam tim atau sumber daya yang mempengaruhi efektivitas promosi?
3. Bagaimana Anda mengidentifikasi area-area di mana Anda harus memperbaiki strategi promosi Anda?
4. Bagaimana tantangan Anda dalam menjaga hubungan baik dengan nasabah setelah pembelian? Apakah ada kendala dalam hal pelayanan purna jual?
5. Bagaimana Anda menilai ketersediaan sarana atau alat promosi yang disediakan perusahaan? Apakah menurut Anda sudah memadai untuk mendukung kegiatan promosi Anda?
6. Apa tindakan yang Anda rencanakan untuk mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut?

Opportunities (Peluang)

1. Bagaimana Anda melihat tren atau perubahan dalam industri asuransi yang dapat digunakan sebagai peluang dalam strategi promosi?
2. Apakah ada pasar baru atau segmen pelanggan yang dapat Anda jangkau dengan strategi promosi yang tepat?
3. Bagaimana Anda mengevaluasi peluang kolaborasi atau kemitraan yang dapat memperkuat promosi produk asuransi?
4. Menurut Anda, dimasa sekarang diera digital apakah memberikan kesempatan lebih besar dalam meningkatkan promosi produk asuransi jiwa?
5. Apa rencana Anda untuk memanfaatkan peluang-peluang tersebut?

Threats (Ancaman)

1. Apa saja tantangan utama yang Anda hadapi dalam industri asuransi yang berpotensi menghambat efektivitas strategi promosi Anda?
2. Bagaimana Anda mengantisipasi dampak perubahan peraturan atau persaingan yang mungkin menjadi ancaman?
3. Apa saja kendala agen asuransi dalam mempertahankan loyalitas nasabah?
4. Bagaimana anda menghadapi persepsi negatif masyarakat terhadap produk asuransi, khususnya asuransi jiwa?
5. Bagaimana Anda mengukur risiko-risiko yang terkait dengan ancaman-ancaman tersebut?

Transkip hasil wawancara

Aldiansyah: (Peneliti)

Terimakasih Bu Maya dan Bu Riezkya. sudah meluangkan waktu untuk berbincang dengan saya hari ini. Bisa diceritakan sejak kapan Anda bergabung sebagai agen di PT. Asuransi Takaful Keluarga?

Maya Aprina: (Informan 1)

Iya baik, Saya mulai bergabung sejak 18 Juli 2016.

Riezkya Asnina Syifa: (Informan 2)

Sama-sama baik jadi, saya bergabung pada 16 Desember 2022.

Aldiansyah: (Peneliti)

Apa yang membuat Ibu tertarik menjadi seorang agen asuransi?

Maya: (Informan 1)

Saya tertarik karena fleksibilitas waktu kerjanya, penghasilan yang bisa saya tentukan sendiri, dan kesempatan untuk mengembangkan diri serta mengasah keterampilan komunikasi.

Riezkya: (Informan 2)

Bagi saya, pekerjaan ini memberi kesempatan untuk membantu orang lain, memperluas jaringan pertemanan, dan membangun silaturahmi.

Aldiansyah: (Peneliti)

Menurut Ibu, apa hal mendasar yang harus dimiliki seorang agen asuransi?

Maya: (Informan 1)

Yang utama adalah menguasai produk yang ditawarkan, memiliki lisensi keagenan untuk menunjukkan kredibilitas, kemampuan komunikasi yang baik, serta empati terhadap calon nasabah.

Riezkya: (Informan 2)

Harus konsisten mencari nasabah, mau terus belajar, dan memiliki semangat juang untuk menghadapi tantangan agar bisa closing.

Aldiansyah: (Peneliti)

Bagaimana pendekatan Ibu kepada calon nasabah sebelum dan sesudah mereka membeli asuransi?

Maya: (Informan 1)

Saya menggunakan teknik approaching untuk memahami kebutuhan calon nasabah terlebih dahulu. Setelah mereka menjadi nasabah, saya tetap menjaga hubungan baik dengan memberikan layanan yang ramah, responsif, dan menghargai mereka, misalnya dengan mengucapkan selamat ulang tahun.

Riezkya: (Informan 2)

Bagi saya Melakukan approaching dengan menjalin komunikasi yang baik. Setelah mereka membeli produk, saya tetap menjaga komunikasi yang efektif, membantu mereka memahami manfaat polis, dan memastikan mereka merasa nyaman.

Kekuatan (Strengths) Perusahaan

Aldiansyah: (Peneliti)

Menurut Ibu, bagaimana citra PT. Asuransi Takaful Keluarga di masyarakat?

Maya: (Informan 1)

Takaful merupakan pelopor asuransi syariah nomor satu di Indonesia dan sudah memiliki sertifikasi ISO 9001:2008.

Riezkya: (Informan 2)

perusahaan takaful diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI), sehingga masyarakat tidak perlu ragu karena semua transaksi berdasarkan fatwa syariah.

Aldiansyah: (Peneliti)

Lalu, bagaimana strategi promosi yang Ibu lakukan?

Maya: (Informan 1)

Saya memanfaatkan jaringan pribadi, menggunakan media sosial, mengikuti acara komunitas, dan memakai teknik referral untuk bekerja sama dengan instansi-instansi.

Riezkya: (Informan 2)

Saya Membangun reputasi melalui edukasi, melakukan promosi door to door, serta menyebarkan brosur dan poster di media sosial seperti Instagram dan Facebook.

Aldiansyah: (Peneliti)

Menurut Ibu, media apa yang paling efektif untuk promosi asuransi syariah saat ini?

Maya: (Informan 1)

Media sosial sangat efektif, terutama Instagram dan Facebook.

Riezkya: (Informan 2)

Media sosial Instagram dan Facebook Selain itu, personal selling juga tetap penting karena interaksi langsung bisa lebih meyakinkan calon nasabah.

Kelemahan (Weaknesses) dan Tantangan

Aldiansyah: (Peneliti)

Apa kendala utama dalam memasarkan produk asuransi ini?

Maya: (Informan 1)

Kurangnya agen pemasaran, minimnya iklan promosi, serta rendahnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi.

Riezkya: (Informan 2)

Persaingan antar agen dan perusahaan asuransi lain juga cukup tinggi. Selain itu, masih banyak masyarakat yang meragukan sistem asuransi.

Aldiansyah: (Peneliti)

Bagaimana ibu mengatasi kelemahan ini?

Maya: (Informan 1)

Saya mencari tahu penyebab kelemahan, menganalisis, untuk meningkatkan efektivitas promosi.

Riezkya: (Informan 2)

Saya lebih fokus memanfaatkan media sosial dan membuat strategi pemasaran yang sesuai dengan kebiasaan masyarakat di daerah tertentu.

Peluang (Opportunities) di Masa Depan

Aldiansyah: (Peneliti)

Bagaimana Ibu melihat perkembangan industri asuransi saat ini?

Maya: (Informan 1)

Penggunaan teknologi semakin berkembang, seperti AI dan analisis data yang bisa meningkatkan efisiensi serta pengalaman nasabah.

Riezkya: (Informan 2)

Tren asuransi digital semakin meningkat, memungkinkan calon nasabah membeli produk secara online dengan lebih praktis.

Aldiansyah: (Peneliti)

Bagaimana Ibu memanfaatkan peluang ini?

Maya: (Informan 1)

Mencoba menerapkan teknologi AI untuk otomatisasi pengambilan keputusan dan mitigasi risiko.

Riezkya: (Informan 2)

Saya membuat konten edukasi interaktif agar masyarakat lebih paham tentang manfaat asuransi.

Ancaman (Threats) dalam Industri Asuransi

Aldiansyah: (Peneliti)

Apa tantangan terbesar yang dihadapi dalam industri ini?

Maya: (Informan 1)

Rendahnya kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi dan aksesibilitas produk yang masih terbatas.

Riezkya: (Informan 2)

Ketidakstabilan ekonomi juga menjadi tantangan karena saat ekonomi melemah, permintaan asuransi ikut menurun.

Aldiansyah: (Peneliti)

Bagaimana Ibu mengatasi persepsi negatif masyarakat tentang asuransi?

Maya: (Informan 1)

Saya memberikan edukasi mengenai manfaat asuransi, terutama perlindungan terhadap risiko meninggal dunia, kecelakaan, dan penyakit kritis.

Riezkya: (Informan 2)

Mengedukasi masyarakat melalui literasi keuangan dari OJK agar mereka lebih memahami pentingnya asuransi.

Aldiansyah: (Peneliti)

Mungkin itu saja yang saya tanyakan mohon maaf apabila ada kesalahan kata yang kurang berkenan, dan Terima kasih, Bu Maya dan Bu Riezkya, atas penjelasan yang sangat menarik. Semoga strategi yang dijalankan semakin sukses dan bisa membantu lebih banyak masyarakat memahami pentingnya asuransi syariah.

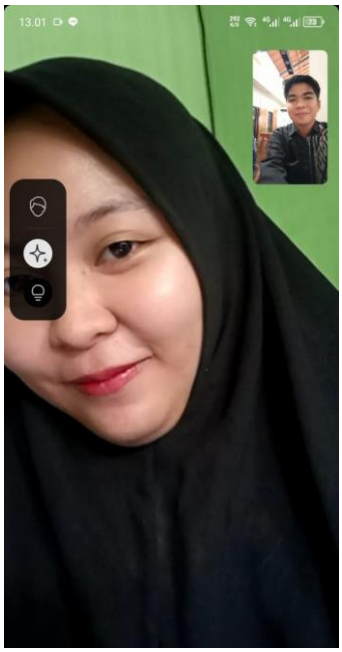
Maya: (Informan 1)

Sama-sama! Semoga wawancara ini juga bermanfaat bagi banyak orang.

Riezkya: (Informan 2)

Terima kasih juga. Semoga semakin banyak masyarakat yang sadar akan pentingnya perlindungan asuransi.

Foto Kegiatan Pengumpulan Data



Lampiran Foto Wawancara bersama Riezqya asnina syifa jabatan sebagai TSM (Takaful Sales Manajer) PT. Takaful keluarga cabang Makassar di Banjarmasin

Lampiran Foto Wawancara bersama Maya aprina jabatan sebagai TFC (*Takaful Financial Consultan*) PT. Takaful keluarga cabang Makassar di Banjarmasin.

Riwayat Hidup Penulis

Nama Lengkap	: Aldiansyah
Tempat dan Tanggal Lahir	: TG.Pelayar, 23 Agustus 2003
Agama	: Islam
Alamat	: JL.Raya Tanjung Pelayar, RT 02. Tanjung Pelayar. Kotabaru.
No. HP	: 081351713648
Email	: aldiansyah444777@gmail.com
Kebangsaan	: Indonesia

Pendidikan

a. SDN 1 Pulau Laut Tanjung Selayar

b. SMPN 1 Pulau Laut Tanjung Selayar

c. SMAN 1 Pulau Laut Barat

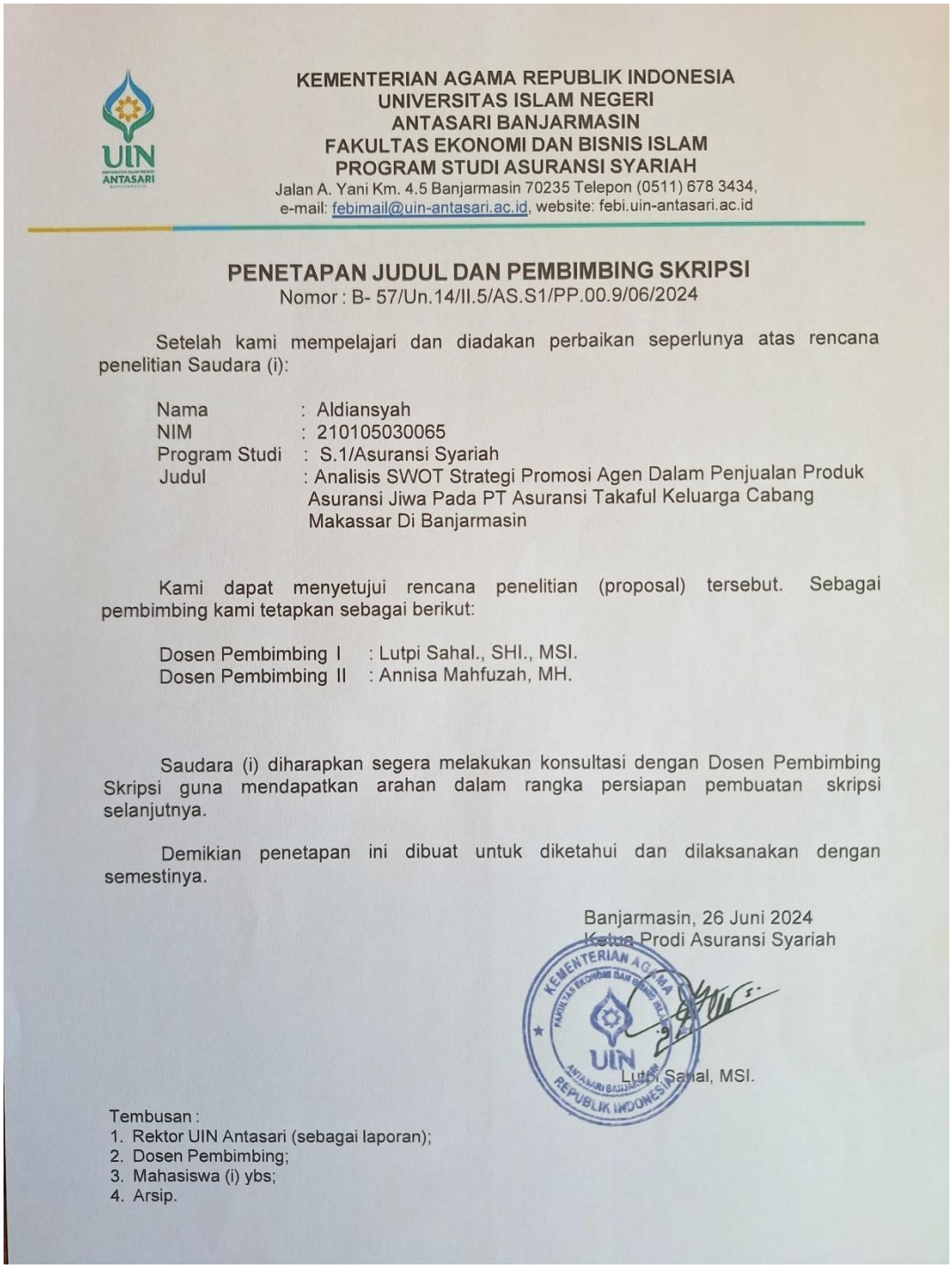
Orang Tua

a.	Nama Ayah	: M.Yahya
	Pekerjaan	: Wiraswasta
b.	Nama Ibu	: Nurhayati
	Pekerjaan	: Ibu Rumah Tangga

Jumlah Saudara	: 3
Pengalaman Organisasi	: HMJ Asuransi Syariah 2022-202

Lampiran berkas

SURAT PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI ASURANSI SYARIAH
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI
Nomor : B- 57/Un.14/II.5/AS.S1/PP.00.9/06/2024

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya atas rencana penelitian Saudara (i):

Nama : Aldiansyah
NIM : 210105030065
Program Studi : S.1/Asuransi Syariah
Judul : Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar Di Banjarmasin

Kami dapat menyetujui rencana penelitian (proposal) tersebut. Sebagai pembimbing kami tetapkan sebagai berikut:

Dosen Pembimbing I : Lutpi Sahal., SHI., MSI.
Dosen Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, MH.

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing Skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

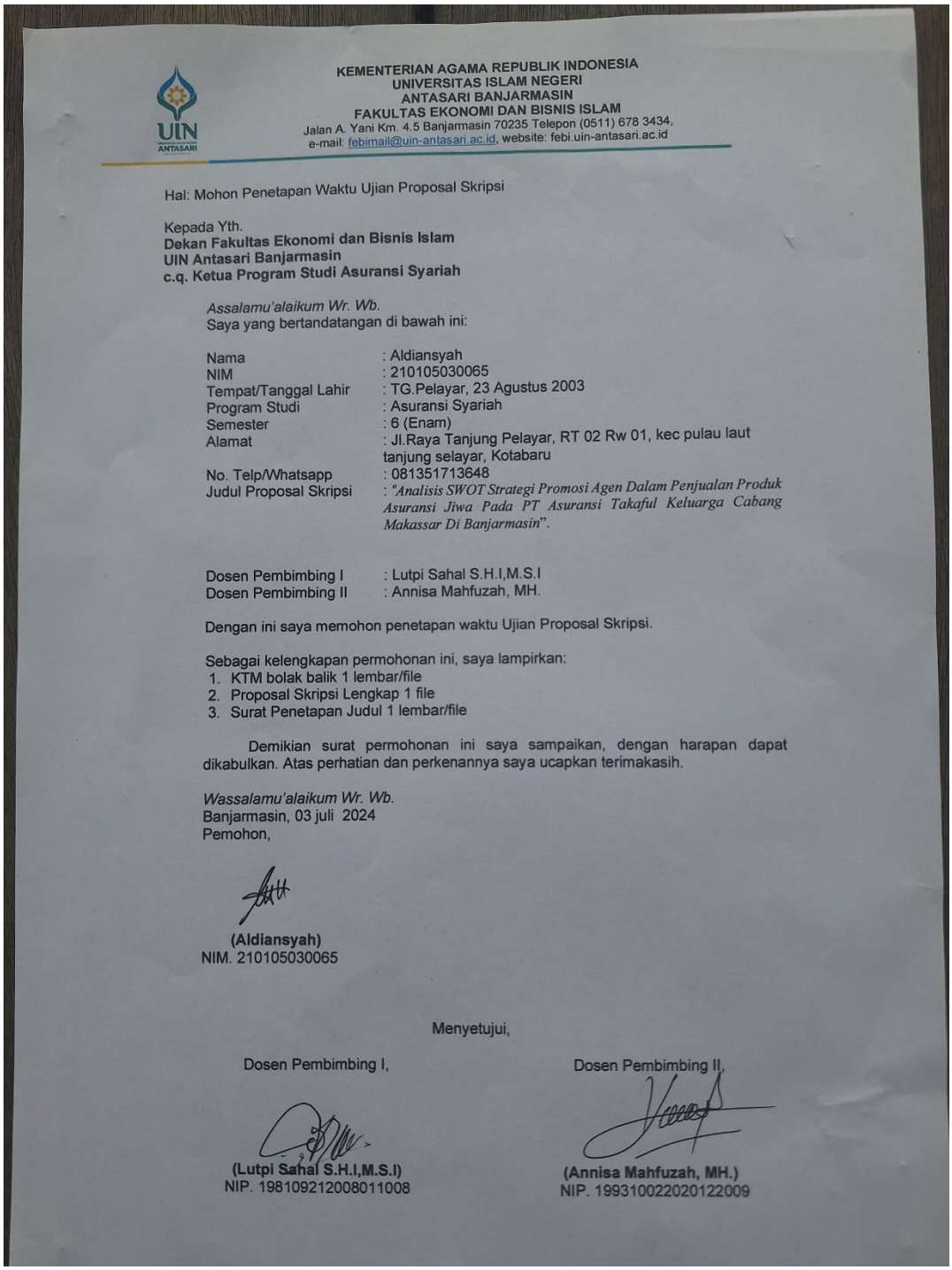
Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 26 Juni 2024
Ketua Prodi Asuransi Syariah

Lutpi Sahal, MSI.

Tembusan :
1. Rektor UIN Antasari (sebagai laporan);
2. Dosen Pembimbing;
3. Mahasiswa (i) ybs;
4. Arsip.

SURAT PENETAPAN WAKTU SEMINAR PROPOSAL



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id, website: febi.uin-antasari.ac.id

Hal: Mohon Penetapan Waktu Ujian Proposal Skripsi

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin
c.q. Ketua Program Studi Asuransi Syariah

Assalamu'alaikum Wr. Wb.
Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama	: Aldiansyah
NIM	: 210105030065
Tempat/Tanggal Lahir	: TG.Pelayar, 23 Agustus 2003
Program Studi	: Asuransi Syariah
Semester	: 6 (Enam)
Alamat	: Jl.Raya Tanjung Pelayar, RT 02 Rw 01, kec pulau laut tanjung selayar, Kotabaru
No. Telp/Whatsapp	: 081351713648
Judul Proposal Skripsi	: *"Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar Di Banjarmasin*".

Dosen Pembimbing I	: Lutpi Sahal S.H.I,M.S.I
Dosen Pembimbing II	: Annisa Mahfuzah, MH.

Dengan ini saya memohon penetapan waktu Ujian Proposal Skripsi.

Sebagai kelengkapan permohonan ini, saya lampirkan:
1. KTM bolak balik 1 lembar/file
2. Proposal Skripsi Lengkap 1 file
3. Surat Penetapan Judul 1 lembar/file

Demikian surat permohonan ini saya sampaikan, dengan harapan dapat dikabulkan. Atas perhatian dan perkenannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.
Banjarmasin, 03 juli 2024
Pemohon,

(Aldiansyah)
NIM. 210105030065

Menyetujui,

Dosen Pembimbing I,

(Lutpi Sahal S.H.I,M.S.I)
NIP. 198109212008011008

Dosen Pembimbing II,

(Annisa Mahfuzah, MH.)
NIP. 199310022020122009

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI ASURANSI SYARIAH
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 678 3434,
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id, website: febi.uin-antasari.ac.id

BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL

Pada hari Senin tanggal 22 Juli 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama:

Nama : Aldiansyah
NIM : 210105030065
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul : Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar Di Banjarmasin

Dengan susunan tim penguji sebagai berikut:
Penguji 1 : Lutpi Sahal., S.H.I., MSI.
Penguji 2 : Annisa Mahfuzah, MH
Notulen : Elida Mahriani, S.E.I., MM

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan:
Diterima/ Diterima dengan perbaikan/ Ditolak
Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal:

Banjarmasin, 22 Juli 2024

1. Penguji 1 :

Lutpi Sahal., S.H.I., MSI.

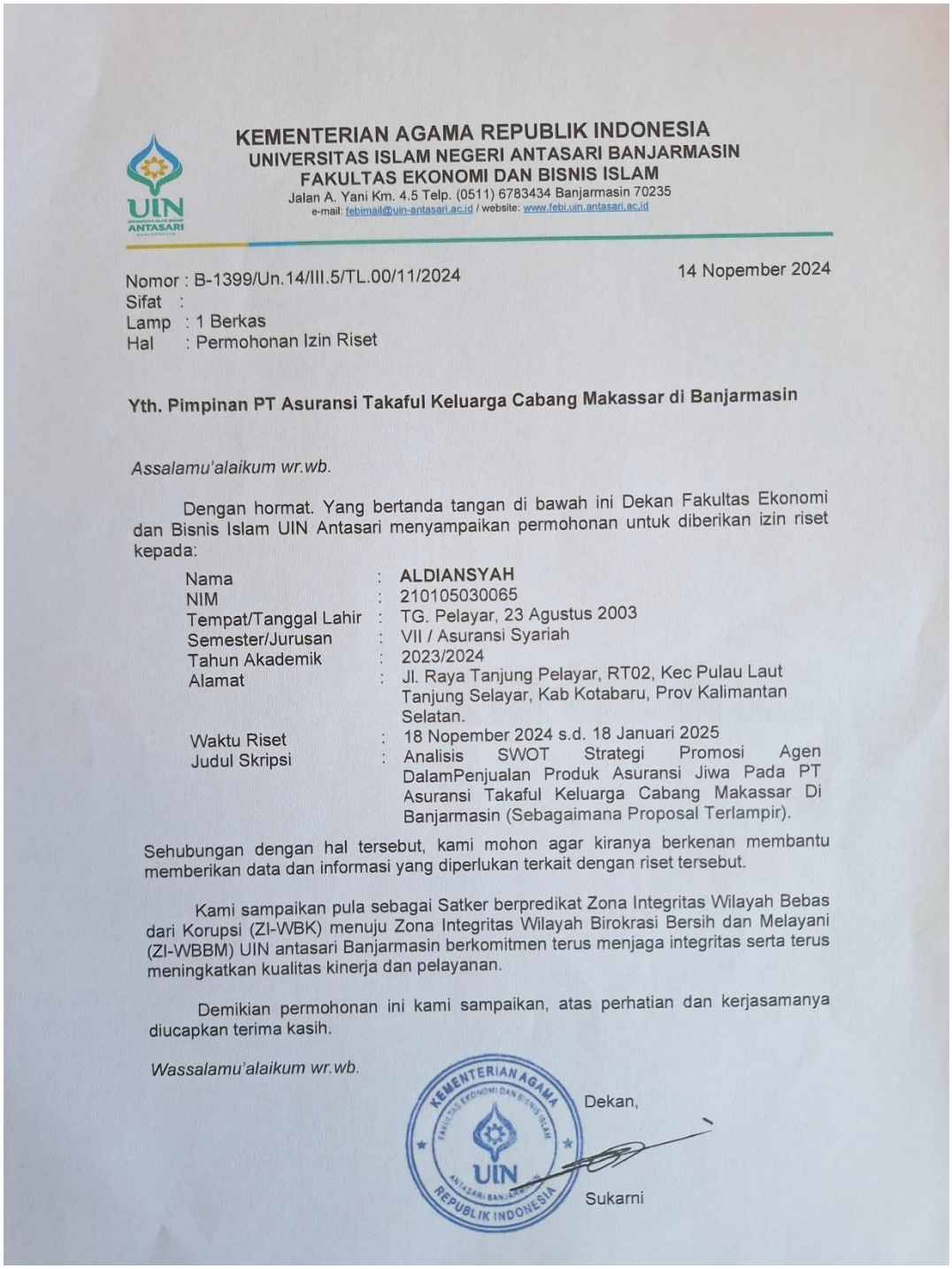
2. Penguji 2 :

Annisa Mahfuzah, MH

3. Notulen :

Elida Mahriani, S.E.I., MM.

SURAT IZIN RISET



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / website: www.febi.uin.antasari.ac.id

Nomor : B-1399/Un.14/III.5/TL.00/11/2024 — 14 Nopember 2024
Sifat :
Lamp : 1 Berkas
Hal : Permohonan Izin Riset

Yth. Pimpinan PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

Nama	:	**ALDIANSYAH**
NIM	:	210105030065
Tempat/Tanggal Lahir	:	TG. Pelayar, 23 Agustus 2003
Semester/Jurusan	:	VII / Asuransi Syariah
Tahun Akademik	:	2023/2024
Alamat	:	Jl. Raya Tanjung Pelayar, RT02, Kec Pulau Laut Tanjung Selayar, Kab Kotabaru, Prov Kalimantan Selatan.
Waktu Riset	:	18 Nopember 2024 s.d. 18 Januari 2025
Judul Skripsi	:	Analisis SWOT Strategi Promosi Agen DalamPenjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar Di Banjarmasin (Sebagaimana Proposal Terlampir).

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

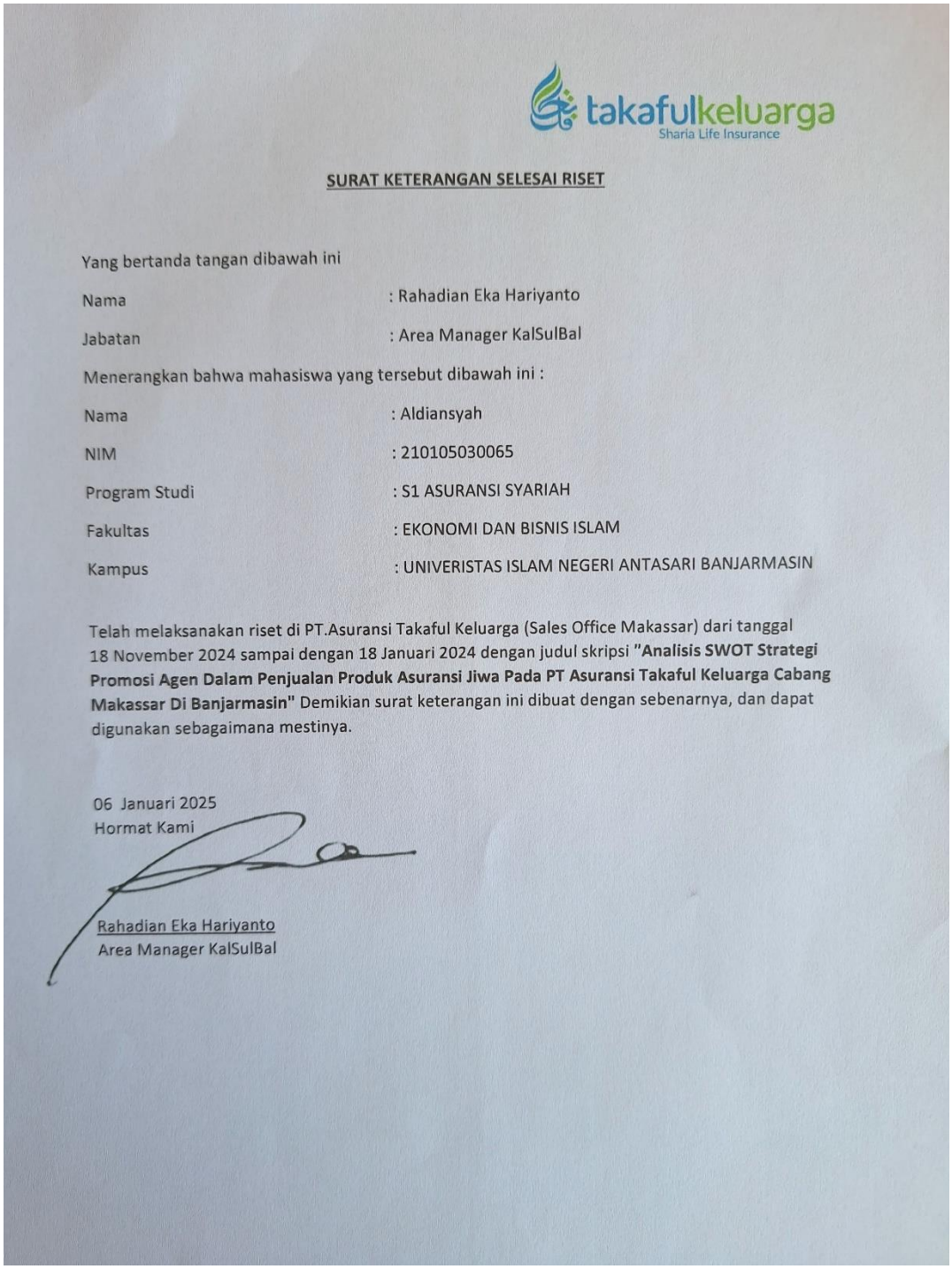
Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Dekan,

Sukarni

SURAT TELAH MELAKSANAKAN RISET



takafulkeluarga
Sharia Life Insurance

SURAT KETERANGAN SELESAI RISET

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama	: Rahadian Eka Hariyanto
Jabatan	: Area Manager KalSulBal

Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut dibawah ini :

Nama	: Aldiansyah
NIM	: 210105030065
Program Studi	: S1 ASURANSI SYARIAH
Fakultas	: EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus	: UNIVERISTAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN

Telah melaksanakan riset di PT.Asuransi Takaful Keluarga (Sales Office Makassar) dari tanggal 18 November 2024 sampai dengan 18 Januari 2024 dengan judul skripsi **"Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar Di Banjarmasin"** Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

06 Januari 2025
Hormat Kami

Rahadian Eka Hariyanto
Area Manager KalSulBal

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI 1

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aldiansyah
NIM : 2101050300 65
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR.

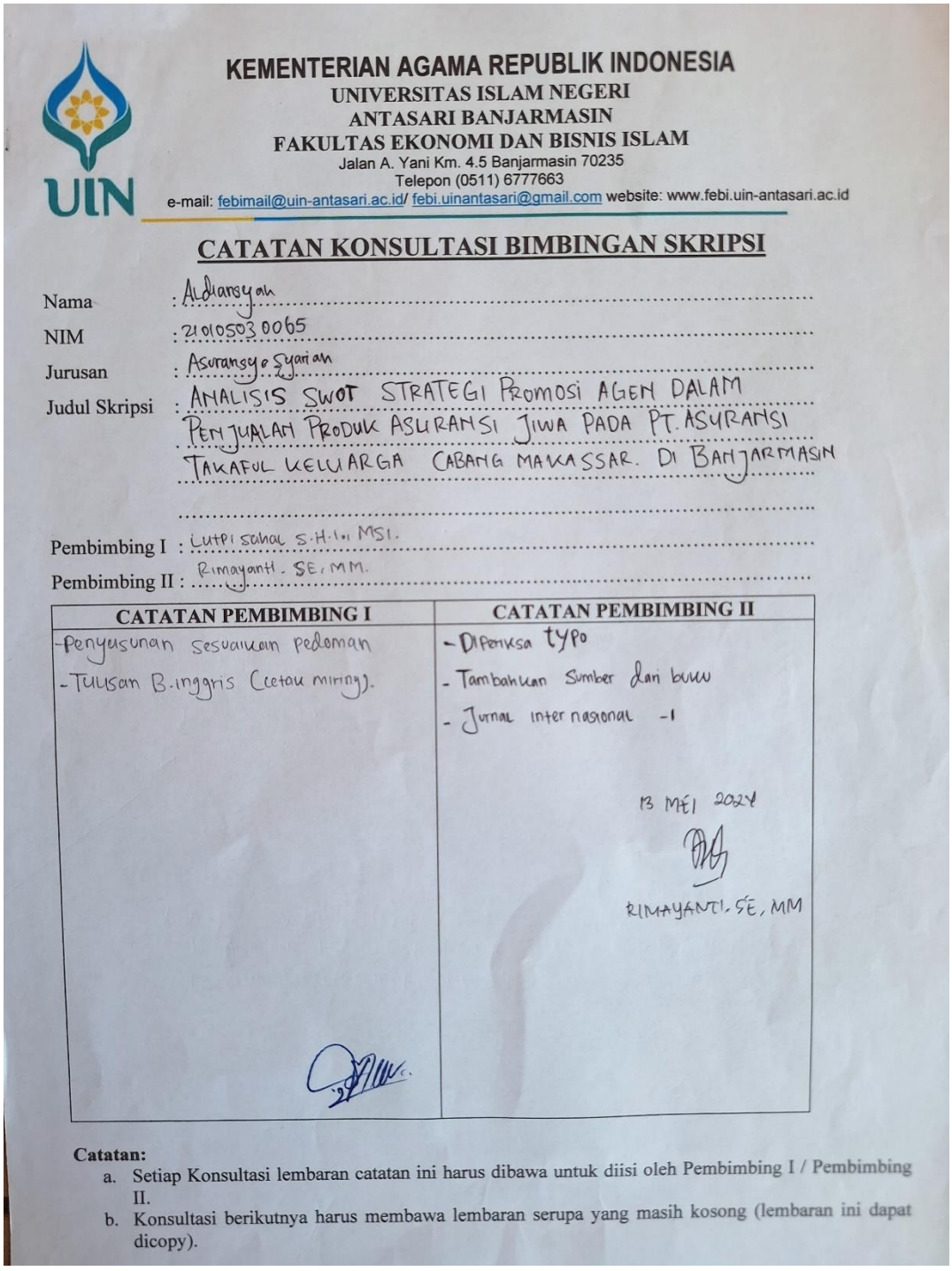
Pembimbing I : Lutpi sahal, S.H.I., MSI.
Pembimbing II : Rimayanti, SE, MM

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Perbaikan Penulisan - RAPIKAN.	- Data Agen terbaru - Tambahkan Jurnal internasional - kerangka Pikir diganti - Teknik analisis data diganti sama Langkah2 SWOT. - Daftar Pustaka Pakai zotero (Format APA). 8 MEI 2024 RIMAYANTI, SE, MM

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI 2



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aldiansyah
NIM : 2101050300 65
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR. DI BANJARMASIN

Pembimbing I : Lutpi Sahal S.H.I., MSI.
Pembimbing II : Rimayanti. SE, MM.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
-Penyusunan sesuaikan pedoman -Tulisan B.inggris (Cetak miring).	- Diperiksa typo - Tambahkan sumber dari buku - Jurnal internasional -1 13 MEI 2024 RIMAYANTI. SE, MM

Catatan:
a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI 3

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Adiansyah
NIM : 210105030065
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR DI BANJARMASIN.

Pembimbing I : Lutfi Sahal, S.H.I.,MSI.
Pembimbing II : Rimayanti, SE, MM.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Gunakan Font Tradisional Arabic - Spasi dirapikan. 28 May 2024.	- Ceritakan mengenai kapan takaful Cabang makassar melakukan kerjasama di banjarmasin - Lengkapi dan perbaiki di bagian SWOT. 16 MEI 2024 RIMAYANTI, SE.MM

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI 4

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aldiansyah
NIM : 210105030065
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURASI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR DI BANJARMASIN.

Pembimbing I : Lutpi Sahal. S.H.I., MSI.
Pembimbing II : Rimayanti. SE, MM.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Perbaiki Tulisan Arab. Kurangi Jarak. - Rapikan Penulisan. 29 mey 2024	- Rumusan masalah dan tujuan diperbaiki - Kutipan Definisi operasional dilengkapi - Pilih yang dipakai saja dibagian - kredibilitas. - Celus observasi harus lebih konkrit. 21 MEI 2024 RIMAYANTI, SE, MM

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI 5

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aldiansyah
NIM : 210105030065
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR DI BANJARMASIN.

Pembimbing I : Lutpi Sahal S.H.I., MSI.
Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, MH.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
	1. Jawaban rumusan 1, 2, dan 3 dideskripsikan di simpulan apa saja faktor Internal & eksternalnya 2. Revisi Abstrak 3. Daftar Pustaka di Rapikan! Banjarmasin, 3/2 2025 Annisa Mahfuzah, MH.

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI 6

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aldiansyah
NIM : 2101050300 65
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR. DI BANJARMASIN.

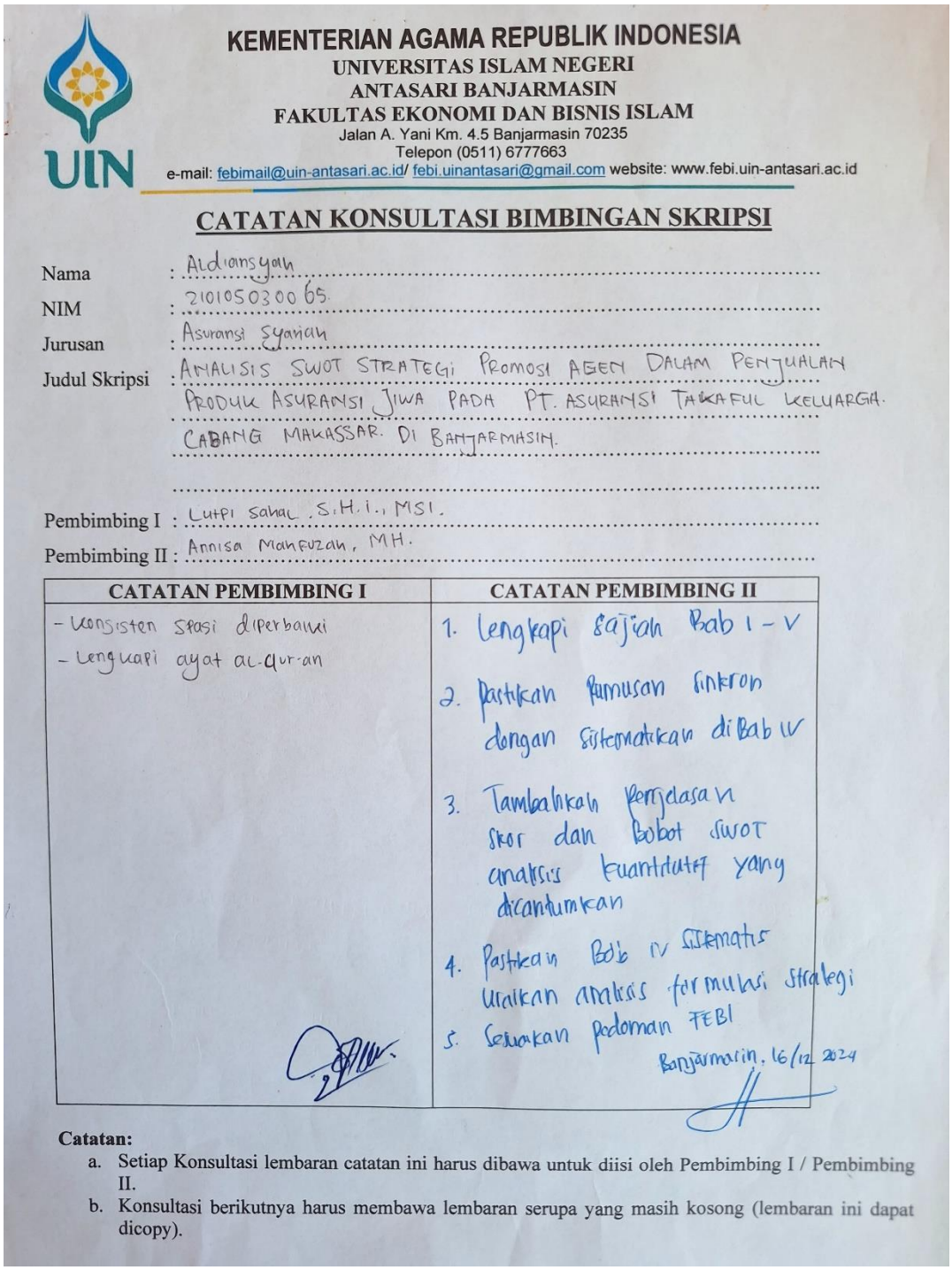
Pembimbing I : Lutpi Sahal, S.H.I., MSI.
Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, MH.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Jarak subjudul disesuaikan Pedoman - Bahasa asing cetak miring.	1. Lanjutkan ke lapangan jika Pedoman sudah diperbaiki 2. Bab II lampirkan secara lengkap dengan sumber kutipan 3. Metode penelitian, sesuaikan apa yang di cari peneliti dan teknik pengambilan data Banjarmasin, 06 Juni 2024 Annisa Mahfuzah, MH.

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI 7



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aldiansyah
NIM : 2101050300 65
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR DI BANJARMASIN.

Pembimbing I : Lutpi Sahal, S.H.I., MSI.
Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, MH.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Konsisten spasi diperbaiki - Lengkapi ayat al-qur-an	1. Lengkapi bajian Bab I - V 2. Pastikan rumusan sinkron dengan sistematikan di Bab IV 3. Tambahkan penjelasan skor dan bobot swot analisis kuantitatif yang dicantumkan 4. Pastikan Bab IV sistematis uraikan analisis formulasi strategi 5. Sesuaikan pedoman FEBI Banjarmasin, 16/12 2024

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI 8

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Audiansyah
NIM : 210105030065
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR DI BANJARMASIN.

Pembimbing I : Lutpi Sahal S.H.I., MSI.
Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, MH.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Daftar Pustaka ISpasi dan Rapikan - Sesuaikan Pedoman. 09. Februari 2025 Acc.	1. Uraikan analisis Bab IV secara sistematis 2. formulasi Strategi (tambahkan) analisis penelitian terdahulu dan yang bisa di implementasikan 3. perbaiki simpulan Banjarmasin, 21/1 25 Annisa Mahfuzah, MH.

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aldiansyah
NIM : 2101050300 65
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA CABANG MAKASSAR DI BANJARMASIN

Pembimbing I : Lutpi Sahal S.H.i., MSI,
Pembimbing II : Annisa Mahfuzah, MH.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
	1. Uraian Formulasi Strategi Secara deskripsi 2. Abstrak ≤ 200 kata hasi penelitian jangan hanya skor, tetapi uraian 3. lengkapi lampiran Cek plagiasi ≤ 25% Banjarmasin, 30/1 2025 Acc Annisa Mahfuzah, MH.

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434;6777955 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id/febi.uinantasari@gmail.com.com website: www.febi.uin.antasari.ac.id

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI
Nomor : B- 108 /Un.14/III.5/AS.S1/PP.00.9/02/2025

Memperhatikan surat permohonan saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi skripsi atas nama saudara (i)

Nama	:	Aldiansyah
NIM	:	210105030065
Jurusan	:	S1 Asuransi Syariah
Judul Skripsi	:	Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar Di Banjarmasin

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 15%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 24 Februari 2025
Ketua Jurusan AS

Lutpi Sahal