

**ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM PENJUALAN
PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
CABANG MAKASSAR DI BANJARMASIN**

SKRIPSI

**OLEH
ALDIANSYAH**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
BANJARMASIN
2025 M/1446 H**

**ANALISIS SWOT STRATEGI PROMOSI AGEN DALAM
PENJUALAN PRODUK ASURANSI JIWA PADA PT ASURANSI
TAKAFUL KELUARGA CABANG MAK ASSAR DI BANJARMASIN**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

untuk memenuhi Sebagian Syarat

Guna Mencapai Gelar Sarjana

dalam Ilmu Asurani Syariah

Oleh

Aldiansyah

210105030065

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

ASURANSI SYARIAH

BANJARMASIN

2025 M/ 1446 H

**SURAT PERNYATAAN KEBENARAN DATA IDENTITAS DIRI
UNTUK PENCETAKAN IJAZAH**

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : ALDIANSYAH

NIM : 210105030065

Tempat, tanggal Lahir : Tanjung Pelayar, 23 Agustus 2003

NIK : 6302022308030004

Jurusan : Asuransi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

No WA Aktif : 081351713648

Judul Skripsi : Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk
Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar
di Banjarmasin

Dengan ini menyatakan bahwa data di atas dan data pada isian link revisi adalah benar sesuai dengan Ijazah terakhir dan Kartu Tanda Penduduk. Apabila dikemudian hari, data dan dokumen yang saya berikan terdapat kesalahan, maka saya bertanggungjawab atas kesalahan data yang saya berikan, dan tidak akan menuntut dalam bentuk apapun kepada pihak kampus.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya, tanpa paksaan dari pihak manapun.

Banjarmasin, 19 Mei 2025



Aldiansyah
210105030065

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar Di Banjarmasin

Ditulis oleh : Aldiansyah

NIM : 210105030065

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program : Strata Satu (S-1)

Program Studi : Asuransi Syariah

Tahun Akademik : 2024-2025

Tempat dan tanggal lahir : TG. Pelayar, 23 Agustus 2003

Alamat : JL. Raya Tanjung Pelayar, RT 02. Tanjung Pelayar Kotabaru.

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan sepenuhnya, kami dapat menyetujui untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

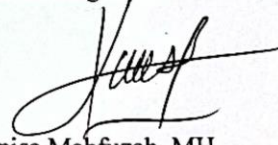
Banjarmasin, 09 Februari 2025

Pembimbing I,



Lutpi Sahal S.H.I, M.S.I
NIP. 19810921 200801 1 008

Pembimbing II,



Annisa Mahfuzah, MH
NIP. 19931002 202012 2 009

Mengetahui

Ketua Program Studi Asuransi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Antasari Banjarmasin,



Lutpi Sahal S.H.I, M.S.I
NIP. 19810921 200801 1 008

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin”, ditulis oleh Aldiansyah, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 15 Mei 2025 Dinyatakan

LULUS dengan Predikat: A (82,2)



Nama

Tanda Tangan

1. Dra. Naimah, MH,
(Ketua)

1.

2. Yusuf Asyahri, S.E., M.E.
(Anggota)

2.

3. Lutpi Sahal, S.H.I., M.S.I.
(Anggota)

3.

4. Annisa Mahfuzah, M.H.
(Anggota)

4.

ABSTRAK

Aldiansyah. 2025, Analisis SWOT Strategi Promosi Agen Dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar Di Banjarmasin, Skripsi, Program Studi Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing 1: Lutpi Sahal., S.H.I.,MSI, Pembimbing 2: Annisa Mahfuzah, MH.

Kata Kunci: Strategi Promosi Agen, Penjualan produk Asuransi Jiwa.

Dalam dunia asuransi agen memiliki peran penting dalam memasarkan produk asuransi jiwa, namun bagaimana strategi promosi yang mereka lakukan sangat menentukan keberhasilan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor Internal, Eksternal, dan formulasi strategi promosi yang dilakukan agen PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif (*descriptive research*). Informan Maya aprina Jabatan sebagai TFC (Konsultan keuangan) dan Riezqia asnina syifa jabatan sebagai TSM (Manajer pemasar).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal terdiri dari kekuatan strategi promosi berbasis media sosial, Teknik referral, dan pendekatan kekeluargaan. dan kelemahan jumlah agen terbatas, minimnya promosi iklan, adapun Skor kekuatan sebesar 1,68 yang lebih tinggi dibandingkan skor kelemahan sebesar 1,04. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang Kemajuan teknologi, digitalisasi, dan kerjasama dengan perusahaan berpengalaman, adapun ancaman rendahnya kesadaran masyarakat, persaingan ketat, dan ketidakstabilan ekonomi. Skor peluang sebesar 1,77 yang lebih tinggi dari skor ancaman sebesar 1,16. Formulasi strategi menerapkan strategi promosi berbasis analisis SWOT. Mereka memanfaatkan AI, pendekatan kekeluargaan, dan referral, serta meningkatkan pelatihan agen dan edukasi asuransi syariah. Promosi dilakukan melalui media sosial, transparansi komunikasi, dan analisis data konsumen untuk memperluas pasar, meningkatkan kesadaran, dan memperkuat daya saing.

MOTTO

“Sesungguhnya Bersama Kesulitan Ada Kemudahan”

(Q.S Al-Insyirah:5)

“Terlambat Bukan Berarti Gagal, Cepat Bukan Berarti Hebat. Terlambat bukan menjadi alasan untuk menyerah, Setiap orang memiliki proses yang berbeda.

PERCAYA PROSES itu yang paling penting, Karena allah telah mempersiapkan hal baik dibalik kata proses yang kamu anggap Rumit”

(Edwar satria)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'aalamin puji sukur kehadiran allah SWT karena atas segala nikmat yang telah diberikan baik Kesehatan jasmani maupun rohani. Shalawat beriring salam juga dipanjatkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman zahiliyah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat ini.

Skripsi ini saya persembahkan kepada kedua orang tua Saya yang telah membesarkan saya dan mendidik, kakak-kakak saya terimakasih atas dukungan baik moral maupun materi yang engkau

berikan selama ini, doakan anakmu ini sukses dunia akhirat.

Untuk dosen pembimbing skripsi sekaligus dosen penasihat akademik Bapak Lutpi Sahal, S.HI.,M.SI dan Ibu Annisa Mhfuzah, MH. terimakasih atas bimbingan dan arahan, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Serta bapak ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terimakasih atas bekal ilmunya yang telah diberikan. Dan trimakasih untuk teman-teman seperjuangan Asuransi Syariah Angkatan 2021 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin serta semua pihak yang telah membantu saya menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah membalas segala kebaikan dan selalu dilancarkan segala urusan kalian Aamiin..Aamin..Ya Rabbal'alamin

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 ^ʿ	T	te
ث	sa ^ʿ	s	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	je
ح	ha ^ʿ	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha ^ʿ	Kh	ka dan ha
د	dal	D	de
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra ^ʿ	R	er
ز	zai	Z	zet
س	sin	S	es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	sad	s	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	d	de (dengan titik di bawah)
ط	ta ^ʿ	t	te (dengan titik di bawah)
ظ	za ^ʿ	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-qudus</i>

III. Ta' marbutah di akhir kata

- a. Bila dimatikan ditulis *h*

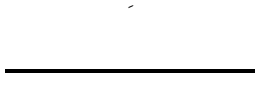
جامعت	ditulis	<i>jami'ah</i>
مكتبت	ditulis	<i>maktabah</i>

(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*

المكتبت الجويلت	ditulis	<i>al-maktabah al-jamilah</i>
-----------------	---------	-------------------------------

IV. Vokal pendek

	Fathah	ditulis	a
	Kasrah	ditulis	i
	Dammah	ditulis	u
شكر	Fathah	ditulis	syakara
قرأ	Kasrah	ditulis	quri'a
يَـطِقْ	Dammah	ditulis	yantiqu

V. Vokal panjang

1	fathah + alif كاملت	ditulis ditulis	<i>a</i> <i>kamilah</i>
2	fathah + ya mati صلى	ditulis ditulis	<i>a</i> <i>salla</i>
3	kasrah + ya mati شديد	ditulis ditulis	<i>I</i> <i>syadid</i>
4	dammah + wawu mati صدر	ditulis ditulis	<i>U</i> <i>sudur</i>

VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati رويد	ditulis ditulis	ai <i>ruwaidun</i>
2	fathah + wawu mati و فرعوى ذي الأوتاد	ditulis ditulis	au <i>wa fir'auna zi al-autad</i>

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

أَتْن أَشَدُّ خَلْقًا	ditulis	<i>a 'antum asyaddu khalqan</i>
-----------------------	---------	---------------------------------

VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

الْقُرْآنِ	Ditulis	<i>al-Qur 'an</i>
الْكِتَابِ	Ditulis	<i>al-kitab</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan *diidgamkan*

الصُّبْحِ	Ditulis	<i>as-subhu</i>
السَّاهِرَةِ	Ditulis	<i>as-sahirah</i>

IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

بِرِّ الْوَالِدَيْنِ	Ditulis	<i>birru al-walidaini</i>
إِذَا الشَّمْسُ	Ditulis	<i>Iza asy-syamsu</i>

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt. karena atas berkat rahmat serta karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi penelitian ini. Shalawat serta salam selalu kita haturkan kepada panutan Nabi Besar Muhammad Shallallahu Alaihi Wassalam, keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau hingga akhir zaman. Lepas dari khilaf dan segala kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi penelitian yang berjudul “Analisis SWOT Strategi Promosi Agen dalam Penjualan Produk Asuransi Jiwa Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Cabang Makassar di Banjarmasin”, sebagai salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin. Penulis menyadari sepenuhnya telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagiannya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terimakasih sebanyakbanyaknya kepada:

1. Dr. H. Sukarni M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
2. Bapak Lutpi Sahal S.H.I,M.S.I, dan Ibu Elida Mahriani,S.E.I., MM. Ketua program studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
3. Bapak Lutpi Sahal S.H.I,M.S.I, dan Ibu Annisa Mahfuzah, MH. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan koreksi dan pengarahan dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin. Yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
5. Bapak dan Ibu Tenaga Kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis islam universitas islam negeri antasari Banjarmasin

6. Pimpinan PT.Takaful Keluarga Cabang Makassar karena telah bersedia mengizinkan dan membantu kepada peneliti untuk melaksanakan penelitian tersebut.

Akhir kata penulis mengharapkan ampunan dan ridha Allah swt, semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak dan menambah ilmu pengetahuan Aamiin Ya Rabbal ,,Alamin.

Banjarmasin, 10 Januari 2025

Penulis

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized, cursive script that appears to read 'Aldiansyah'.

Aldiansyah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN	iv
ABSTRAK.....	v
MOTTO	vi
KATA PERSEMBAHAN	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Signifikansi Penelitian	12
E. Definisi Operasional.....	13
F. Sistematika Penelitian.....	14
BAB II STRATEGI PROMOSI AGEN, PENJUALAN PRODUK ASURANSI	
JIWA	15
A. Analisis SWOT	15
B. Strategi promosi	17
C. Agen	27
D. Penelitian terdahulu	34
E. Kerangka pikir	39
BAB III METODE PENELITIAN.....	42
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	42
B. Lokasi Penelitian.....	43
C. Subjek Dan Objek Penelitian	43
D. Data Dan Sumber Data	44

E. Teknik Pengumpulan Data	45
F. Teknik Analisis Data	45
G. Tahapan Penelitian	50
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	53
A. Hasil	53
B. Pembahasan.....	81
BAB V PENUTUP	95
A. Simpulan	95
B. Saran.....	96
DAFTAR PUSTAKA	97
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah agen asuransi PT. Takaful keluarga cabang Makassar.....	6
Tabel 1.2 Data penjualan produk PT. Asuransi takaful keluarga cabang Makassar	8
Tabel 3.1 Matriks SWOT Kualitatif.....	42
Tabel 4.1 Identitas Informan	57
Tabel 4.2 Analisis Kekuatan	59
Tabel 4.3 Analisis Kelemahan.....	61
Tabel 4.4 Analisis Peluang.....	62
Tabel 4.5 Analisis Ancaman.....	64
Tabel 4.6 Analisis Matriks SWOT	68

DAFTAR GAMBAR

Gamabar 2.1 Kerangka Pikir.....	36
Gambar 4.1 Struktur organisasi PT.Asuransi takaful Indonesia kantor pemasaran Makassar.....	49
Gambar 4.2 Kuadran strategi SWOT PT.Asuransi takaful keluarga cabang Makassar di Banjarmasin	67