

**ANALISIS PENGGUNAAN TEKNIK *PERSONAL SELLING* DAN
ADVERTISING DALAM PENJUALAN POLIS ASURANSI
DI PT ASURANSI UMUM BUMIDA 1967
CABANG MARTAPURA**

SKRIPSI

**OLEH
FITRIANI**



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

**ANALISIS PENGGUNAAN TEKNIK *PERSONAL SELLING* DAN
ADVERTISING DALAM PENJUALAN POLIS ASURANSI
DI PT ASURANSI UMUM BUMIDA 1967
CABANG MARTAPURA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Untuk memenuhi sebagai syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana
Dalam Ilmu Ekonomi

Oleh:

FITRIANI

210105030125

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI ASURANSI SYARIAH
BANJARMASIN
2025 M / 1446 H**

PERNYATAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fitriani
NIM : 210105030125
Tempat/Tgl.Lahir : Manarap, 3 Desember 2002
Jurusan : Asuransi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan 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, 12 Juni 2025

Yang membuat pernyataan,

Fitriani



**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, website: www.febi.uin-antasari.ac.id

**PENETAPAN BEBAS PLAGIASI
Nomor : B- 136/Un.14/III.5/AS.S1/PP.00.9/06/2025**

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	: Fitriani
NIM	: 210105030125
Jurusan	: S1 Asuransi Syariah
Judul Skripsi	: Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi Di PT Asuransi Umum BUMIDA 1967 Cabang Martapura

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

**BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 10%**

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Juni 2025
Ketua Jurusan AS

Lutpi Sahal



PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Analisis Penggunaan Teknik *Personal Selling* dan *Advertising* Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura

Ditulis oleh : Fitriani

NIM : 210105030125

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program : Strata Satu (S-1)

Program Studi : Asuransi Syariah

Tahun Akademik : 2024-2025

Tempat dan tanggal lahir : Manarap, 3 Desember 2002

Alamat : Jl. Tembingkar Kanan RT.014 RW.003 No. 21, Desa Simpang Empat, Kecamatan Kertak Hanyar, Kabupaten Banjar, Provinsi Kalimantan Selatan, Kode Pos 70654

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, 12 Juni 2025

Pembimbing I,



M. Qamaruddin, M.E.
NIP. 198903132019031012

Pembimbing II



Dr. Ilham Akbar, S.H, M.Kn.
NIP. 198610202011011014

Mengetahui

Ketua Program Studi Asuransi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin,



Lutpi Sahat S.H.I, M.S.I
NIP. 198109212008011008

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Penggunaan Teknik *Personal Selling* Dan *Advertising* Dalam Penjualan Polis Asuransi Di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura”, ditulis oleh Fitriani, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 01 Juli 2025

Dinyatakan LULUS dengan Predikat: 90,4 (A+)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Sukarni, M. Ag.
NIP. 19630417 199102 1 001

Tim Penguji

Nama

Tanda Tangan

1. Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si.

1.

2. Dr. Ilham Akbar, S.H., M.Kn.

2.

3. M. Qamaruddin, M.E.

3.

4. Novita Alfinuri B.Sc., M.A.

4.

ABSTRAK

Fitriani, 2025. *Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi Di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Banjarmasin*. Skripsi, Program Studi Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing I: M. Qamaruddin, ME, dan Pembimbing II: Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn.

Kata Kunci: *Advertising, Personal Selling*, Penjualan Polis.

Era globalisasi dan perdagangan bebas sangat memengaruhi pertumbuhan perusahaan asuransi di Indonesia. Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, setiap perusahaan perlu memiliki strategi pemasaran yang mampu menjangkau masyarakat luas serta menjaga hubungan jangka panjang dengan konsumen.

Penelitian ini merupakan studi lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara terhadap tiga informan dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui proses *editing, classifying, verifying*, dan *concluding*. Fokus penelitian ini adalah penggunaan teknik *personal selling* dan *advertising* dalam penjualan polis asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa teknik *personal selling*, menjadi strategi utama dalam pemasaran produk asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura. Teknik ini menekankan pada interaksi langsung antara agen dan calon nasabah, memberikan dampak signifikan dalam membangun kepercayaan dan mempercepat proses pengambilan keputusan pembelian. Di sisi lain, *advertising* turut berperan penting dalam membentuk citra merek serta memperluas jangkauan promosi melalui media cetak, digital, dan media luar ruang. Sinergi antara kedua strategi ini terbukti mendukung komunikasi pemasaran dan memperkuat posisi perusahaan dalam persaingan industri asuransi. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan kemampuan komunikasi agen serta optimalisasi konten iklan yang edukatif dan relevan sebagai langkah strategis dalam merancang promosi yang berkelanjutan.

MOTTO

حَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمُ لِلنَّاسِ

Artinya: “Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat untuk orang lain”.

(HR Ath-Thabari).

-Tidak ada proteksi dari stress karena skripsi, kecuali do'a dan kopi-

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillahirobbil'alamin. Segala puji syukur kehadiran Allah SWT atas nikmat, hidayah serta petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Penggunaan Teknik *Personal Selling* dan *Advertising* Dalam Penjualan Polis di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura” tepat pada waktunya. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, serta pengikut beliau hingga akhir zaman. Tidak ada lembar yang paling indah dalam skripsi ini kecuali lembar persembahan, penulis persembahkan dengan segenap cinta dan do’a karya yang sederhana ini kepada:

1. **Kedua orang tua ku**, cinta pertama ku **Bapak M. Saleh bin H. Anang Syamsuri**. Kepada surga ku **Ibu Latifah binti H. Amir Hamzah** yang telah membesarkan dan mendidik serta mendoakan untuk kesuksesan anak-anaknya, yang pengorbanan nya tidak akan mampu ku balas sampai kapan pun. Terima kasih atas segala dukungan, nasehat, dan motivasi yang diberikan. Terima kasih telah menjadi sumber kekuatan dalam perjalanan hidup penulis.
2. Saudara kandungku, **kakak ku Muhammad Hasani** dan **Ramadani** juga **adik ku Muhammad Nasrullah**, yang selalu memberikan do'a dan dukungan selama masa kuliah.

3. **Dosen Pembimbing I** sekaligus **Dosen Penasehat Akademik Bapak M. Qamaruddin, ME** dan **Dosen Pembimbing II Bapak Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn**, terima kasih atas bimbingan yang telah diberikan selama ini, baik berupa saran, dukungan, motivasi, nasihat, dan waktu yang telah diluangkan kepada penulis. Semoga bisa menjadi amal jariyah bagi Bapak hingga nanti.
4. **Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam** terima kasih atas bekal ilmu yang telah diberikan.
5. **Teman-teman Seperjuangan**, terima kasih telah membantu dan memberikan semangat dalam proses penulisan skripsi.
6. Terakhir, **kepada diriku sendiri**, terimakasih telah berjuang dan bertahan dalam perjalanan menyelesaikan pendidikan yang penuh dengan suka, duka dan air mata, meski terkadang ingin menyerah tapi berkat doa (dan kopi), akhirnya selesai juga skripsi ini.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

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	ḥa	ḥ	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	ki
ك	kaf	K	ka
ل	lam	L	el
م	mim	M	Em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
ه	ha	H	ha
ء	hamzah	..’..	apostrof
ي	ya	Y	ye

II. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

مُتَكَبِّر	Ditulis	<i>mutakabbir</i>
الْقُدُّوس	Ditulis	<i>al-qudūs</i>

III. Ta’ marbutah di akhir kata

a. Bila dimatikan ditulis *h*

جَاهَت	Ditulis	<i>jāmi’ah</i>
مَكْتَبَت	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*.

الوكتبت الجويلت	Ditulis	<i>al-maktabah al-jamāh</i>
-----------------	---------	-----------------------------

IV. Vokal pendek

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

V. Vokal Panjang

1	fathah + alif كاملة	ditulis ditulis	<i>ā</i> <i>kāmilah</i>
2	fathah + ya mati صلى	ditulis ditulis	<i>ā</i> <i>sallā</i>
3	kasrah + ya mati شديد	ditulis ditulis	<i>ī</i> <i>syadīd</i>
4	dammah + wawu mati صدر	ditulis ditulis	<i>ū</i> <i>sudūr</i>

VI. Volal 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</i> <i>zī al-autād</i>

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

أأنتم أشد خلقا	ditulis	<i>a'antum asyaddu</i> <i>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>as-subhu</i>
السامرة	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-wāidaini</i>
إذا الشمس	ditulis	<i>Iza asy-syamsu</i>

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillahirobbil'alamin. Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan pengikut beliau hingga akhir zaman. Terlepas dari segala kekurangan serta kekhilafan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura”, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Antasari Banjarmasin.

Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga, dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan hati yang tulus penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Mujiburrahman, MA., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
2. Dr. H. Sukarni, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
3. Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I, dan Elida Mahriani, S.E.I, MM, selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
4. M. Qamaruddin, ME., selaku Dosen Pembimbing Skripsi I sekaligus Dosen Penasehat Akademik dan Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn., selaku Dosen Pembimbing Skripsi II yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama penyelesaian skripsi.

5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
6. Bapak dan Ibu Tenaga Kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
7. Pimpinan, Staff, dan Agen PT. Asuransi umum Bumida 1967 cabang Martapura yang telah bersedia mengizinkan dan membantu peniliti dalam melaksanakan penelitian.

Semoga Allah SWT, membalas segala bentuk kebaikan pihak-pihak yang terkait. Akhir kata penulis mengharapkan ampunan dan ridha Allah SWT, semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak dan menambah khazanah pengetahuan hukum Islam, Aamiin.

Banjarmasin, 28 Mei 2025

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Fitriani' with a stylized flourish at the end.

Fitriani

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
SURAT BUKTI BEBAS PLAGIASI	iv
PERSETUJUAN.....	v
PENGESAHAN	vi
ABSTRAK	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xv
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Definisi Operasional.....	8
F. Kajian Pustaka.....	10
G. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI <i>PERSONAL SELLING, ADVERTISING,</i>	
POLIS ASURANSI	13
A. Kajian Teori.....	13
1. Strategi Pemasaran.....	13
2. Teknik <i>Personal Selling</i>	16
3. Teknik <i>Advertising</i>	26
4. Polis Asuransi.....	31
B. Penelitian Terdahulu	34
C. Kerangka Pikir.....	37

BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	40
B. Lokasi Penelitian	41
C. Subjek dan Objek Penelitian	42
D. Data dan Sumber Data.....	42
E. Teknik Pengumpulan Data	44
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	45
G. Tahapan Penelitian	47
BAB IV LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA	50
A. Laporan Penelitian.....	50
B. Penyajian Data.....	60
C. Analisis Data	66
BAB V PENUTUP	82
A. Simpulan.....	82
B. Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN.....	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Pengurus PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura.....	52
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Resmi PT Asuransi Umum Bumida 1967.....	49
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT Asuransi Bumida 1967.....	51
Gambar 4.3 Brosur Produk PT Asuransi Umum Bumida 1967.....	71
Gambar 4.4 Sosial Media PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura...	72
Gambar 4.5 Pemasangan Spanduk atau Baliho di depan Kantor Cabang Martapura	75
Gambar 4.6 PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura Mengadakan Seminar	76