

LAMPIRAN

Pedoman Wawancara

List Pertanyaan:

1. Apa saja strategi *direct marketing* yang sudah diterapkan perusahaan untuk menarik nasabah baru?
2. Bagaimana perusahaan mengidentifikasi dan menargetkan calon nasabah melalui *direct marketing*?
3. Seberapa efektif *direct marketing* dalam meningkatkan jumlah nasabah, berdasarkan data yang dikumpulkan?
4. Apa langkah-langkah yang diambil untuk memastikan pesan *direct marketing* relevan dan menarik bagi calon nasabah?
5. Sejak kapan perusahaan mulai menerapkan strategi *direct marketing* dan bagaimana perkembangannya?
6. Apa saja manfaat dari strategi *direct marketing* bagi perusahaan?
7. Apa saja kanal *direct marketing* yang paling efektif untuk industri asuransi?
8. Bagaimana cara mengelola dan memelihara hubungan dengan calon nasabah melalui *direct marketing*?
9. Apa alasan perusahaan memilih strategi *direct marketing* dibandingkan dengan metode pemasaran lainnya?
10. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan strategi *direct marketing* dalam meningkatkan jumlah nasabah?
11. Apa tantangan terbesar yang dihadapi dalam menerapkan *direct marketing* di perusahaan asuransi?

12. Apa solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi tantangan dalam penerapan *direct marketing*?
13. Apa rencana perusahaan untuk mengembangkan strategi *direct marketing* dimasa mendatang?
14. Bagaimana perusahaan melihat peran teknologi dan data dalam meningkatkan efektivitas *direct marketing*?

Transkrip Hasil Wawancara

Ina Yatina: (Peneliti)

Terima kasih sudah meluangkan waktu untuk wawancara ini. Saya ingin menanyakan beberapa hal terkait strategi direct marketing yang diterapkan di PT. Asuransi Umum Bumida Banjarmasin. Langsung saja kita mulai pertanyaan pertama yaitu apa saja strategi *direct marketing* yang telah diterapkan oleh perusahaan untuk menarik nasabah baru?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Masalah *direct marketing* distribusinya banyak sekali, salah satunya strategi penjualan menggunakan distribusi keagenan. Dibatasi seperti ini dikarenakan tidak ada semacam bisnis induk atau grup bisnis besar yang mensupport produksi di perusahaan bumida. Makanya menggunakan distribusi keagenan atau istilah untuk marketing yang sistemnya *freelance*

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Agen menghubungi calon nasabah melalui email, lalu melakukan kunjungan langsung jika diperlukan, membawa proposal dan menjelaskan produk.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Menghubungi calon nasabah yang sudah dikenal lewat WhatsApp, diawali dengan sapaan dan basa-basi. Jika tidak ada respon, agen akan melakukan pertemuan langsung.

Ina Yatina: (Peneliti)

Bagaimana perusahaan mengidentifikasi dan menargetkan calon nasabah melalui *direct marketing*?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Melakukan pemetaan wilayah potensial (seperti Banjarbaru dan Martapura), lalu menawarkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Mengidentifikasi jenis usaha calon nasabah dan mencocokkannya dengan produk asuransi yang relevan.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Menargetkan orang yang sudah dikenal, dianggap potensial, dan memiliki nomor WhatsApp.

Ina Yatina: (Peneliti)

Seberapa efektif *direct marketing* dalam meningkatkan jumlah nasabah, berdasarkan data yang dikumpulkan?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Sangat efektif karena memanfaatkan media sosial dan konten kreatif untuk menjangkau calon nasabah.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Strategi ini sangat efektif, terutama di masa sekarang di mana hampir semua orang aktif menggunakan media sosial dan perangkat digital.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Direct marketing sangat efektif karena bisa membuat orang yang awalnya tidak tahu menjadi tahu tentang produk asuransi. Melalui konten yang diunggah ke WhatsApp dan Instagram, calon nasabah bisa tertarik dan menghubungi kami secara langsung

Ina Yatina: (Peneliti)

Apa langkah-langkah yang diambil untuk memastikan pesan *direct marketing* relevan dan menarik bagi calon nasabah?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Penting memahami kebutuhan nasabah, lalu menawarkan produk sebagai solusi, seperti asuransi untuk papan reklame.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Kami menyusun proposal yang menarik, mencantumkan manfaat produk, bukti pembayaran klaim, dan daftar perusahaan yang telah bekerja sama.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Membuat konten yang jelas dan mudah dipahami, serta mencantumkan nomor kontak untuk memudahkan komunikasi.

Ina Yatina: (Peneliti)

Sejak kapan perusahaan mulai menerapkan strategi *direct marketing* dan bagaimana perkembangannya?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Strategi ini sudah diterapkan sejak awal oleh kantor pusat, dan karena terbukti berhasil, maka semua cabang ikut menerapkannya. Di cabang Banjarmasin, kami berinovasi melalui pembuatan konten promosi yang mencantumkan nomor kontak untuk memudahkan calon nasabah.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Sejak perusahaan ini dibangun, *direct marketing* sudah menjadi bagian dari strategi utama. Perkembangannya sangat pesat, terbukti dari banyaknya cabang yang terus bertambah.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Kami mulai aktif menerapkan *direct marketing* sejak penggunaan media sosial semakin meluas, karena jangkauannya sangat besar dan cepat.

Ina Yatina: (Peneliti)

Apa saja manfaat dari strategi *direct marketing* bagi perusahaan?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Meningkatkan penjualan dan efisiensi biaya karena pendekatan langsung dan personal.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Dengan pendekatan personal seperti email, telepon, atau WhatsApp, hubungan dengan nasabah menjadi lebih dekat dan loyalitas meningkat. Selain itu, setiap kampanye bisa dilacak performanya secara rinci.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Perusahaan bisa menyesuaikan produk berdasarkan feedback langsung dari calon nasabah. Strategi ini juga meningkatkan brand di segmen tertentu, misalnya untuk asuransi kesehatan premium.

Ina Yatina: (Peneliti)

Apa saja kanal *direct marketing* yang paling efektif untuk industri asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Kanal yang efektif yaitu proposal, email, dan WhatsApp untuk menjangkau calon nasabah.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Email dan Instagram cukup efektif, terutama melalui fitur *direct message* (DM) yang banyak menghasilkan respon positif.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

WhatsApp menjadi yang paling efektif karena biasanya sudah ada hubungan sebelumnya dengan calon nasabah.

Ina Yatina: (Peneliti)

Bagaimana cara memelihara hubungan dengan nasabah melalui *direct marketing*?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Memberi pelayanan cepat saat klaim, serta perhatian seperti cinderamata saat hari besar.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Memberi ucapan saat event penting dan mengirim karangan bunga saat ulang tahun perusahaan.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Memberikan diskon atau cashback saat perpanjangan polis.

Ina Yatina: (Peneliti)

Apa alasan utama perusahaan memilih strategi *direct marketing* dibandingkan metode pemasaran lainnya?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Karena perusahaan tidak memiliki induk usaha, maka harus mandiri dalam pemasaran. Kepala cabang juga terlibat langsung dalam promosi dan penjualan.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Karena *direct marketing* sangat efektif untuk produk jasa seperti asuransi, dan sesuai dengan perkembangan zaman yang didominasi media digital.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Agar informasi tentang asuransi dapat menjangkau lebih banyak orang dan tidak terbatas oleh waktu atau tempat.

Ina Yatina: (Peneliti)

Apa saja faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan strategi *direct marketing* dalam meningkatkan jumlah nasabah?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Kualitas data pelanggan, kemampuan SDM dan efektivitas strategi yang digunakan.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Konten pemasaran yang relevan dan menarik merupakan kunci utama dalam menarik perhatian calon nasabah.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Perkembangan teknologi memberikan peluang lebih besar karena jangkauan pemasaran menjadi lebih luas dan efisien.

Ina Yatina: (Peneliti)

Apa tantangan terbesar yang dihadapi dalam menerapkan *direct marketing* di perusahaan asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Penolakan dari calon nasabah menjadi tantangan utama. Selain itu, produk asuransi yang banyak (lebih dari 100) membuat agen hanya menguasai sebagian saja.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Penolakan dari calon nasabah serta persaingan harga dengan perusahaan asuransi lain yang menawarkan produk serupa.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Tantangannya adalah ketika pesan hanya dibaca namun tidak dipahami atau direspon oleh penerima.

Ina Yatina: (Peneliti)

Apa solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi tantangan dalam menerapkan *direct marketing* di perusahaan asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Memberikan pemahaman dan pelayanan yang baik, serta menjaga hubungan dan komunikasi yang nyaman dengan nasabah.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Memberikan layanan terbaik, terutama dalam proses klaim, agar nasabah merasa terbantu dan puas.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Menjelaskan secara rinci dan bersikap sabar saat menghadapi keluhan atau penolakan.

Ina Yatina: (Peneliti)

Apa rencana perusahaan untuk mengembangkan strategi *direct marketing* di masa mendatang?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Kami berencana menjalin kerja sama dengan pihak kampus untuk menjangkau segmen pasar yang lebih muda.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Mengikuti perkembangan zaman, misalnya dengan memperbanyak promosi di Instagram yang kini banyak digunakan oleh masyarakat.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Menambah jaringan dan merekrut lebih banyak agen yang kompeten dalam memasarkan produk asuransi.

Ina Yatina: (Peneliti)

Bagaimana perusahaan melihat peran teknologi dan data dalam meningkatkan efektivitas *direct marketing*?

Afif Nur Huda Ashadiqi: (Informan 1)

Media sosial menjadi saluran yang sangat efektif. Konten yang relevan dan menarik akan meningkatkan ketertarikan dan jumlah nasabah.

Muhammad Cholil: (Informan 2)

Teknologi memungkinkan perusahaan mengidentifikasi saluran komunikasi yang paling efektif bagi tiap segmen pelanggan, seperti email dan media sosial.

Andrea Maghfirah: (Informan 3)

Dengan memanfaatkan teknologi, perusahaan dapat memperluas jangkauan pemasaran, mengurangi risiko, dan meningkatkan tingkat konversi calon pelanggan menjadi nasabah.

Ina Yatina: (Peneliti)

Terima kasih banyak, Bapak dan Ibu, atas waktu dan informasi yang telah diberikan dalam wawancara ini. Jawaban-jawaban yang disampaikan sangat membantu saya dalam menyusun dan melengkapi data untuk penelitian saya.

Foto Kegiatan Pengumpulan Data



Penyerahan Surat Izin Riset ke PT. Bumida



Wawancara Dengan Bapak Afif Nur Huda Ashdiqi

Kepala Cabang PT. Bumida



Wawancara Dengan Bapak Muhammad Cholil

Staf Pelayanan di PT. Bumida



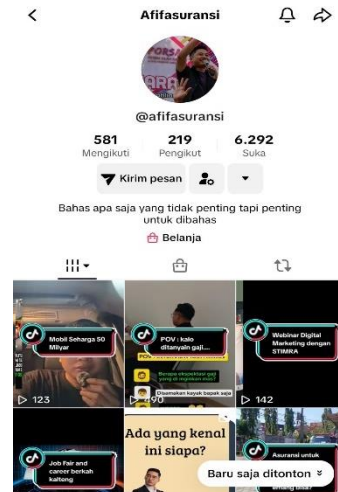
Instagram Bumida



Wawancara Dengan Ibu Andrea Maghfirah
Deputy Agency di PT. Bumida



Perusahaan Bumida



Tiktok Bumida

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Ina Yatina
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Banjarmasin, 10 Juni 2003
3. Agama : Islam
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Alamat : Jl. Tembingkar Kiri RT 003 RW 001 Desa
Simpang Empat Kecamatan Kertak
Hanyar Kabupaten Banjar
6. Pendidikan
 - TK Ranu : Lulus 2009
 - SDN Simpang Empat : Lulus 2015
 - MTS Diniyah Babussalam : Lulus 2018
 - SMAN 13 Banjarmasin : Lulus 2021
 - UIN Antasari Banjarmasin : 2021-Sekarang
7. Orang Tua
 - Nama Ayah : Nasri
 - Pekerjaan : Karyawan Swasta
 - Nama Ibu : Wahidah
 - Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga (IRT)
 - Alamat : Jl. Tembingkar Kiri RT 003 RW 001 Desa
Simpang Empat Kecamatan Kertak
Hanyar Kabupaten Banjar
9. Saudara (Jumlah saudara) : 3
10. Pengalaman Organisasi
 - a. Ketua Bidang Kominfo : 2022/2023
Himpunan Mahasiswa
Jurusan (HMJ) Asuransi
Syariah

Banjarmasin,
Penulis,

LAMPIRAN SURAT

1. Foto Surat Penetapan Judul



2. Foto Surat Perubahan Judul



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
PROGRAM STUDI ASURANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani KM. 4,5 Banjarmasin 70235. Telp (0511) 6783434
Email: febimail@uin-antasari.ac.id Web: febi.uin-antasari.ac.id

SURAT KETERANGAN PERUBAHAN JUDUL SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ina Yatina
NIM : 210105030123
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Asuransi Syariah

Bahwa judul skripsi yang bersangkutan sudah diujikan dan mengalami perubahan dari:

Judul Semula : ~~Analisis Penerapan Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT Bumida Cabang Banjarmasin~~

Menjadi : Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Banjarmasin

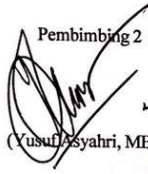
Demikian Surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 13 Januari 2025

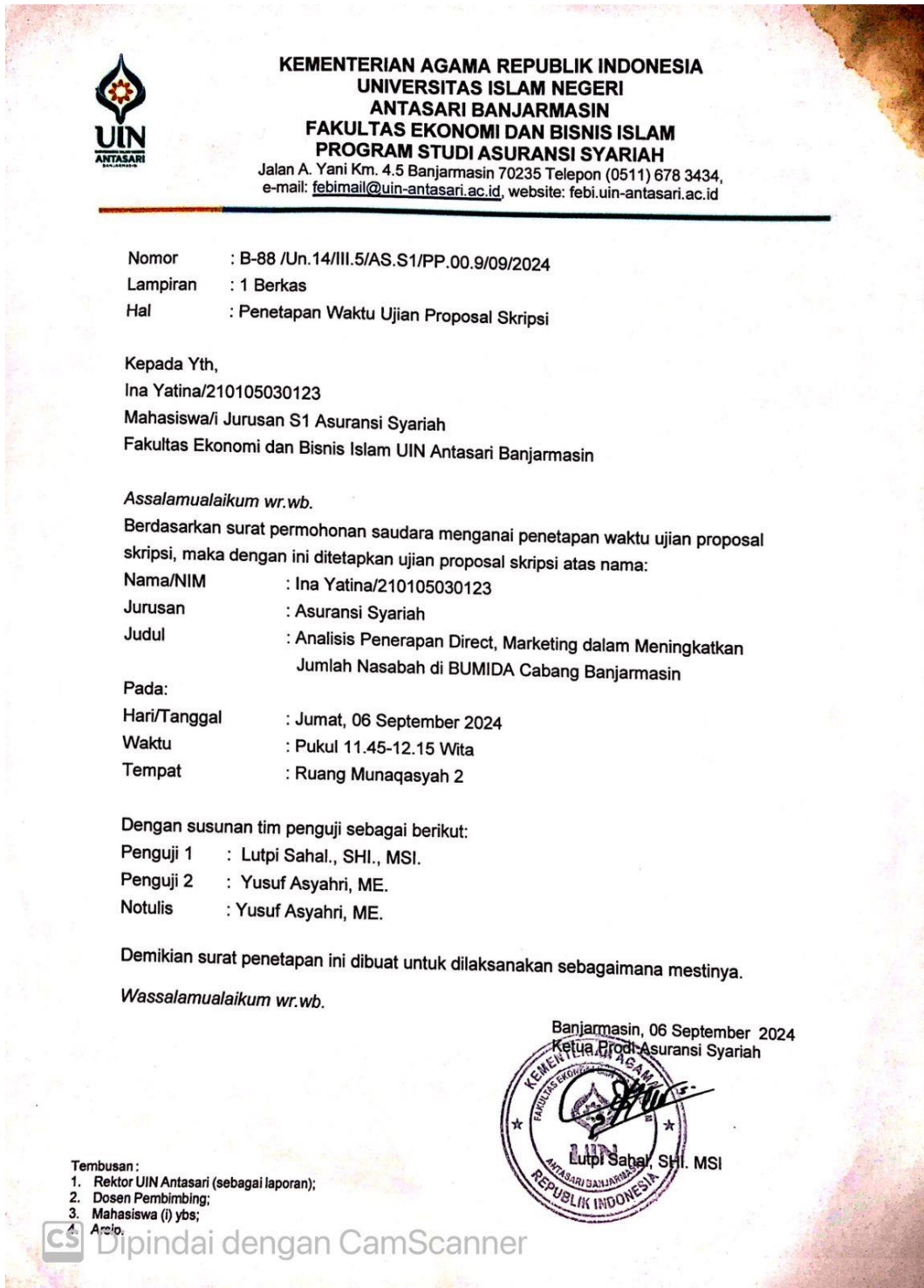
Pembimbing 1


(Lutpi Satrio, S.H.I, MSI)

Pembimbing 2


(Yusuf Syahri, ME.)

3. Foto Surat Penetapan Waktu Ujian Proposal



4. Berita Acara Ujian 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 Jumat tanggal 06 September 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama:	
Nama	: Ina Yatina
NIM	: 210105030123
Jurusan	: Asuransi Syariah
Judul	: Analisis Penerapan Direct, Marketing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BUMIDA Cabang Banjarmasin
Dengan susunan tim penguji sebagai berikut:	
Penguji 1	: Lutpi Sahal., SHI., MSI.
Penguji 2	: Yusuf Asyahr, ME.
Notulen	: Yusuf Asyahr, ME.
Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan: Diterima / Diterima dengan perbaikan/ Ditolak Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal:	
Banjarmasin, 06 September 2024	
1. Penguji 1	:  Lutpi Sahal., SHI., MSI.
2. Penguji 2	:  Yusuf Asyahr, ME.
3. Notulen	:  Yusuf Asyahr, ME.

 Dipindai dengan CamScanner

5. 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-43/Un.14/III.5/TL.00/01/2025
Sifat : -
Lamp : 1 Berkas
Hal : Permohonan Izin Riset

14 Januari 2025

Yth. Pimpinan PT Asuransi Umum Bumida 1967 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	: Ina Yatina
NIM	: 210105030123
Tempat/Tanggal Lahir	: Banjarmasin 10 Juni 2003
Semester/Jurusan	: VII / Asuransi Syariah
Tahun Akademik	: 2023/2024
Alamat	: Jl Tembingkar Kiri Rt 03 Rw 01 Desa Simpang Empat Kecamatan Kertak Hanyar
Waktu Riset	: 14 Januari s/d. 14 Maret 2025
Judul Skripsi	: Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT Asuransi Umum Bumida 1967 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

Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik

 Dipindai dengan CamScanner

6. Surat Telah Melaksanakan Riset

	
<u>SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN</u>	
Nomor : 05-Ext/BMD-MTP/IV/2025	
Yang bertanda tangan dibawah ini :	
Nama	: Afif Nur Huda Ashadiqi
Jabatan	: Kepala Cabang
Cabang	: Martapura
Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa dibawah ini :	
Nama	: Ina Yatina
NIM	: 210105030123
Tempat/Tanggal Lahir	: Banjarmasin, 10 Juni 2003
Semester/Jurusan	: VII / Asuransi Syariah
Tahun Akademik	: 2024/2025
Alamat	: Jl. Tembikar Kiri Rt. 03 Rw. 01 Desa Simpang Empat Kertak Hanyar
Waktu Riset	: 14 Januari s/d. 14 Maret 2025
Telah selesai melakukan penelitian di kantor Asuransi Umum BUMIDA Cab. Martapura untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan tugas akhir yang berjudul <i>"Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT. Asuransi Umum Bumida 1967 Banjarmasin"</i> .	
Demikian kami sampaikan, agar surat keterangan ini dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.	
Martapura, 15 April 2025	
Hormat Kami, PT. Asuransi Umum Bumida 1967	
	

CS Dipindai dengan CamScanner

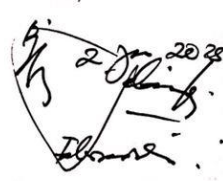
7. Foto Catatan Bimbingan Skripsi

**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 : Ina Yulina
NIM : 210105030123
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Asuransi Umum Bumida 1967 Banjarmasin

Pembimbing I : Lutfi Sahal S.H.I, M.S.I
Pembimbing II : H. Fahrudin, S.AB., M.E.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Font Samakan	- Catatan belakang penulisan paragraf pada bab I dan II. - Ganti Berita Acara Pembimbing ke judul. - Persiapan ke bab IV.
 27-Des-2024	 27-Des-2024

Catatan:

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

 Dipindai dengan CamScanner



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 : Ina Yatina
NIM : 210105030123
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT Asuransi umum Bumida 1967 Banjarmasin

Pembimbing I : Lutpi Sahal S.H.I, M.S.I

Pembimbing II : H. Fahrudin, S.AB., M.E.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Daftar pustaka sesuaikan - Tabel tidak ada nama - PT pakai titik <i>[Signature]</i> 6 Jan 2025	- Catatan belakang pealer - 8' perijalan wawancara <i>[Signature]</i> 5 Jan 2025

Catatan:

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



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 : Ina Yutina
NIM : 210105030123
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Pt. Asuransi Umum Bumida 1967 Banjarmasin
Pembimbing I : Lutpi Sahal S.H.I, M.S.I
Pembimbing II : H. Fahrudin, S.A.B., M.E

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Perbaiki halaman - Masukkan sedikit Penulisan - Setelah tanda baca pakai Spasi	- Bab II (Pembahasan) & penutup - Ditinjau operasional + Asuransi - Penelitian yang sudah - Setelah perbedaan & Per - Berman dan Peneliti & ? - Rekomendasi & penutup
 15-Mei-2025	 15 Mei 2025 damp

Catatan:

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



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 : Ina Yatina
NIM : 210105030123
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Asuransi Umum Bumida 1967 Banjarmasin
Pembimbing I : Lutpi Sahal S.H.I.M.S.I
Pembimbing II : H. Fahrudin, S.A.B., M.E

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
Daftar Tabel Daftar Gambar margin hal 16 Tanda kutip hal 29 majukan tulisannya hal 38 Perbaiki struktur organisasi Daftar Pustaka Perbaiki.	- Perbaiki landasan & bekal Pembedanya - hasil wawancara tel & sampel foto tab IV. 22/5-2025 Fahruddin

Catatan:

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



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 : Ina Yatina
NIM : 210105030123
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Asuransi Umum Bumida 1967 Banjarmasin

Pembimbing I : Lutfi Sahal S.H., M.S.I

Pembimbing II : H. Fahrudin, S.AB., M.E

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Rumusan masalah bahannya pakai kurang - Sub-sub judul paling bawah di pindah ke hal berikutnya <i>[Signature]</i> W-mi-lar	- Conjekta ke Bab V. <i>[Signature]</i> 28/5-2025

Catatan:

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

9. Foto 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 website: www.febi.uin.antasari.ac.id

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B- 137/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	: Ina Yatina
NIM	: 210105030123
Jurusan	: S1 Asuransi Syariah
Judul Skripsi	: Strategi Direct Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Asuransi Umum BUMIDA 1967 Banjarmasin.

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

**BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 14%**

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Juni 2025
Ketua Jurusan AS

Lutpi Sahal

