LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identitas Informan (Sumber Data)

1. Nama
2. Jenis Kelamin
3. Tempat, Tanggal Lahir
4. Alamat
5. Pendidikan Terakhir
6. Jabatan
7. Usia
8. Masa Kerja

B. Pertanyaan Wawancara

1. Sejak kapan berdirinya PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura?
2. Bagaimana Struktur Organisasi PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura?
3. Apa visi dan misi PT Asuransi Umum Bumida 1967?
4. Berapa jumlah agen yang berlinsensi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura?

Rumusan Masalah

A. Bagaimana penggunaan teknik *personal selling* dalam penjualan polis asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura ?

   List Pertanyaan:

   1. Sejak kapan Anda menggunakan teknik *personal selling* dalam penjualan polis asuransi?
   2. Apa saja kekurangan dan kelebihan teknik *personal selling* dalam penjualan polis asuransi?
   3. Bagaimana cara agen melakukan kualifikasi dalam menentukan calon nasabah potensial?
   4. Bagaimana cara agen melakukan pendekatan kepada calon nasabah?
   5. Bagaimana cara agen melakukan komunikasi pertama kali dengan calon nasabah?
   6. Bagaimana cara agen menjelaskan kepada calon nasabah tentang asuransi?
   7. Bagaimana cara agen melakukan penanganan keberatan atau penolakan oleh calon nasabah?
   8. Bagaimana cara agen melakukan *closing* atau menutup penjualan?
   9. Bagaimana langkah agen melakukan *follow-up* bagi nasabah yang membeli produk asuransi yang ditawarkan?
   10. Bagaimana pelayanan yang diberikan agen setelah berhasil melakukan *closing*?
   11. Bagaimana cara agen membangun hubungan baik dengan nasabah setelah terjadinya *closing*?

12. Menurut Anda, apakah penggunaan teknik *personal selling* berjalan dengan efektif dan efisien dalam penjualan asuransi?
13. Apa saja kendala Anda dalam menjalankan teknik *personal selling* dalam penjualan polis asuransi dan bagaimana solusi Anda dalam menghadapinya?

B. Bagaimana penggunaan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi di PT Bumida 1967?

List Pertanyaan:

1. Sejak kapan Anda menggunakan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi?
2. Apa saja kekurangan dan kelebihan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi?
3. Apa saja langkah-langkah dalam menerapkan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi?
4. Media yang anda gunakan dalam menerapkan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi
5. Menurut Anda, apakah penggunaan teknik *advertising* berjalan dengan efektif dan efisien dalam penjualan asuransi?
6. Apa saja kendala Anda dalam menjalankan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi?

LAMPIRAN DOKUMENTASI WAWANCARA



Pengantaran Surat Izin Riset

Senin, 3 Februari 2025



Wawancara dengan Kepala Cabang PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura

Bapak Afif Nur Huda Ashadiqi, SE, MM

Kamis, 13 Februari 2025



Wawancara dengan Staff Pelayanan sekaligus Agen di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura

Bapak Muhammad Cholil, SH

Selasa, 18 Februari 2025





Wawancara dengan Agen di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura

Ibu Andria Maghfirah

Kamis, 27 Maret 2025



Pengambilan Surat Selesai Riset

Selasa, 15 April 2025







TRANSKRIP HASIL WAWANCARA

Fitriani (Peneliti): *Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*, sebelumnya saya memohon maaf karena telah mengganggu waktu dan kesibukannya, saya ucapkan terimakasih atas kesediannya dalam menjadi informan untuk penelitian skripsi saya. Sebelumnya saya ingin menjelaskan terlebih dahulu tentang penelitian saya agar nantinya ada batasan dalam pertanyaan maupun jawaban yang diberikan. Skripsi saya berjudul "Analisis Penggunaan Teknik *Personal Selling* Dan *Advertising* Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura". *Personal Selling* yang saya maksud disini adalah upaya penjualan produk asuransi yang dimana agen terjun langsung ke lapangan untuk memasarkan produk asuransi, atupun agen mencoba menghubungi langsung calon nasabah melalui platform pesan digital seperti whatsapp. Sedangkan *Advertising* yang saya maksud disini adalah iklan yang digunakan oleh pihak perusahaan dalam memasarkan produk asuransi, beserta penggunaan media dalam menyampaikan iklan tersebut ke masyarakat. Itu sedikit gambaran tentang batasan penelitian yang saya lakukan. Langsung saja memasuki ke pertanyaan

Fitriani (Peneliti): Sejak kapan berdirinya PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Sejak Oktober 2024, untuk sejarah nya sendiri bisa saja dilihat di *website* nya Bumida. Di cabang ini sendiri masih tergolong baru masih dalam tahap membuat sistem baru, dan SDM baru, harapannya nanti bisa menjadi kantor cabang yang bisa berkembang.

Fitriani (Peneliti): Bagaimana Struktur Organisasi PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Kepala cabang, kemudian ada staff pelayanan, SPV agen non grup yang dibawahnya ada agen non grup. Selanjutnya ada *Deputy Agency* yaitu marketing yang bergajih dengan bisnis yang lebih spesifik yang membawahi Liasion Agen yang hanya menjual produk asuransi kendaraan dan

Financial Advisor atau agen yang tidak bergajih dan sifatnya lebih fleksibel dan bebas menjual produk apa saja (*Freelance*). Untuk agen *freelance* mereka akan mendapat komisi, uang jalan, dan *reward* berupa uang atau perjalanan dalam dan luar negeri.

Fitriani (Peneliti): Apa visi dan misi PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Untuk visi misi sendiri sama saja dengan visi misi kantor pusat Bumida, namun untuk lebih jauh lagi saya pribadi berharap bisa membangun sistem dan strategi yang berbeda dari perusahaan lain tapi tetap pada koridor yang sudah ada. Saya juga berharap perusahaan ini bisa bertumbuh dan berkembang.

Fitriani (Peneliti): Berapa jumlah agen yang berlinsensi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Hingga saat ini agen yang berlinsensi berjumlah 18 orang sudah termasuk saya kepala cabang, dan satu orang staff pelayanan.

Fitriani (Peneliti): Sejak kapan Anda menggunakan teknik *personal selling* dalam penjualan polis asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Sejak awal berdirinya cabang ini, namun ada beberapa agen yang sudah lama menggunakan nya karema memang sudah lama menjadi agen asuransi.

Muhammad Cholil (Informan 2): Menggunakan teknik *personal selling* sejak masuk Bumida tahun 2023.

Andria Maghfirah (Informan 3): Menggunakan teknik ini sudah dari awal saat menjadi agen asuransi, terhitung sudah 27 tahun saya menjadi agen asuransi.

Fitriani (Peneliti): Apa kelebihan dan kekurangan teknik *personal selling* dalam penjualan polis asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Kelebihannya lebih efektif karena bertemu langsung dan bisa lebih memahami keadaan calon nasabah, sedangkan kekurangannya yaitu sering mengalami penolakan yang tidak mengenakkan.

Muhammad Cholil (Informan 2): Kelebihan nya yaitu lebih efektif karena bertemu langsung dengan orang, bisa menawarkan dan menjelaskan secara langsung terkait produk yang ditawarkan dan orang pun bisa langsung bertanya terkait produk yang dijelaskan seperti bertanya cara klaim, dan manfaat asuransi sehingga terjadi interaksi langsung. Sedangkan untuk kekurangan nya yaitu penolakan secara langsung. Teknik *personal selling* ini kan langsung datang ke tempat, kita tidak tahu apakah orang ini butuh asuransi atau tidak. Waktu kunjungan yang kurang tepat, seperti datang disaat orang sedang sibuk.

Andria Maghfirah (Informan 3): Kelebihan nya bisa membujuk calon nasabah secara langsung, bisa membangun komunikasi dengan baik. Calon nasabah juga nisa langsung bertanya dan kita pun bisa langsung menjawab sehingga tidak terjadi kesalahpahaman. Biaa bertukar pikiran. Sedangkan kekurangan nya yaitu sering menghadapi penolakan dan bisa saja menghubungi dalam keadaan waktu yang tidak tepat.

Fitriani (Peneliti): Bagaimana cara agen melakukan kualifikasi dalam menentukan calon nasabah potensial?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Melakukan mapping pasar terlebih dahulu di wilayah pemasaran contohnya area Martapura dan sekitarnya. Dan kebetulan sekali kita ini asuransi umum tidak berfokus pada satu produk saja tetapi berbagai macam produk sehingga dapat menjangkau kalangan manapun dan seluruh kegiatan masyarakat dapat di asuransikan. Cara lain yaitu dengan melihat data statistik, misalnya dengan melihat daerah industri ada dimana sehingga akan mempengaruhi jalur pemasaran atau distribusi. Melihat referensi nasabah terdahulu.

Muhammad Cholil (Informan 2): Dikarenakan asuransi Bumida ini produk nya multi jadi bisa cocok di semua kalangan, ada yang untuk kalangan menengah keatas dan ada juga untuk kalangan menengah kebawah. Dalam menentukan calon

nasabah potensial biasanya dilihat dari kepemilikan properti seperti calon nasabah yang memiliki mobil, motor, rumah pribadi yang kemudian bisa disesuaikan untuk menawarkan produk asuransi nya. Karena Bumida memiliki banyak produk jadi mudah saja menjangkau calon nasabah. Misalnya orang tidak punya mobil tapi punya motor, bisa ditawarkan asuransi motor.

Andria Maghfirah (Informan 3): Menentukan objek yang akan ditawarkan asuransi terlebih dahulu. Mencari informasi melalui internet tentang calon nasabah potensial, misalnya informasi tentang sebuah perusahaan atau sekolah. Jadi saat melakukan komunikasi pertama bisa langsung sedikit mengetahui tentang calon prospek tadi, jangan dikira orang seperti tidak punya pengetahuan apa apa. Sehingga saat komunikasi lebih mudah dan nyambung dengan calon nasabah

Fitriani (Peneliti): Bagaimana cara agen melakukan pendekatan kepada calon nasabah?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Mencari informasi dan melihat *database* nya terlebih dahulu agar sudah tahu saluran distribusi mau kemana. Misalnya melihat akses pada pemerintahan atau dinas terkait sehingga akn lebih mudah menyesuaikan penawaran.

Muhammad Cholil (Informan 2): Biasanya dengan mncari informasi terlebih dahulu tentang calon nasabah, setidaknya tahu dulu apa yang dibutuhkan calon nasabah. Pendekatannya tidak langsung menawarkan produk asuransi akan tetapi sekedar berbagi informasi saja.

Andria Maghfirah (Informan 3): Mencoba menghubungi melalui whatsapp yang sebelumnya sudah dicari terlebih dahulu terkait informasi dasar calon nasabah. Saat bertemu pertama kali mengajukan proposal penawaran produk, seperti yang kemaren baru saja saya lakukan yaitu mendatangi sebuah sekolah untuk menawarkan produk asuransi SiswaKoe mengingat sebentar lagi akan dilaksanakan penerimaan murid baru, sehingga peluang untuk penutupan asuransi terbuka lebar. Melakukan pendekatan secara baik baik dan harus menggunakan *attitude* yang baik juga

Fitriani (Peneliti): Bagaimana cara agen melakukan komunikasi pertama kali dengan calon nasabah?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Menentukan janji temu dengan calon nasabah dan membawa proposal pada saat bertemu dan menjelaskan produk

Muhammad Cholil (Informan 2): Biasanya dengan proposal, perantara komunikasi nya bisa menggunakan proposal dalam menyampaikan maksud dan tujuan.

Andria Maghfirah (Informan 3): Meminta proposal kepada perusahaan untuk sebagai perantara memudahkan komunikasi dan ditelaah atau dipelajari terlebih dahulu.

Fitriani (Peneliti): Bagaimana cara agen menjelaskan kepada calon nasabah tentang asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Membawa proposal saat menjelaskan produk agar penjelasannya lebih terarah. Penjelasan disini diselingi dengan *sharing* informasi. Menjelaskan tentang perusahaan, produk, serta menjelaskan klaim yang akan dibayar jika terjadi risiko

Muhammad Cholil (Informan 2): Kalo untuk orang awam biasanya mereka berpikir asuransi itu sama rata, asuransi itu penipuan. Biasanya saya menjelaskan terlebih dahulu tentang perusahaan. Perusahaan ini bergerak di bidang asuransi umum, perusahaan ini bisa dicek melalui situs nya, disana bisa terlihat kekuatan perusahaan nya sehingga bisa bertahan selama 57 tahun. Juga dalam proposal dilampirkan dokumentasi pembayaran klaim, sehingga orang melihat sebagai bukti.

Andria Maghfirah (Informan 3): Menjelaskan sesuai dengan apa yang ada dalam proposal, setelah melakukan presentasi kemudian ditelaah dan dicatat lagi data yang didapat sudah sampai mana progress dengan calon nasabah. Mencoba menjelaskan produk senyaman mungkin dan tidak memaksa calon nasabah. Berbicara apa adanya dan tidak dilebih lebihkan. Biasanya saya melakukan presentasi sekitar 15-20 menit jika dirasa ada calon nasabah mulai tertarik maka saya akan meminta nomor kontak nya dan bisa melanjutkan komunikasi melalui whatsapp. Karena

calon nasabah mungkin saja tidak bisa mengambil keputusan dengan cepat sehingga perlu terus dilakukan hubungan ataupun kunjungan.

Fitriani (Peneliti): Bagaimana cara agen melakukan penanganan keberatan atau penolakan oleh calon nasabah?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Cara menghadapi nya yaitu membangun *brand awareness.* Menyertakan bukti pembayaran klaim agar dapat meyakinkan calon nasabah. Bisa dengan menceritakan pengalaman *closing* kepada calon nasabah bahwasanya sudah pernah juga *closing* di produk yang sama. Selalu mensosialisasikan tentang pentingnya asuransi kepada masyarakat luas

Muhammad Cholil (Informan 2): Ketika terjadi keberatan maka akan tetap menjalin komunikasi, terkadang saat ini orang belum membutuhkan asuransi, namun dikemudian hari bisa jadi orang tersebut akan menghubungi kita. Tetap menjalin komunikasi meskipun tidak membahas tentang asuransi, namun tetap memperlihatkan bahwa kita adalah orang asuransi. Sehingga ketika orang memerlukan asuransi maka ingatnya ke kita.

Andria Maghfirah (Informan 3): Mencoba merubah persepsi negatif calon nasabah tentang asuransi. Harus lebih sabar dan ulet dalam menghadapi calon nasabah. Biasanya menyertakan bukti atau dokumentasi pembayaran klaim yang terdahulu tujuannya untuk lebih meyakinkan calon nasabah.

Fitriani (Peneliti): Bagaimana cara agen melakukan *closing* atau menutup penjualan?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Menanyakan kesediaan kepada calon nasabah dalam membeli produk asuransi setelah mendengar dari penjelasan sebelumnya. Kemudian menyampaikan bahwasanya jika mau membeli produk asuransi kita maka akan dibantu dalam segala pengurusan berkas nya hingga mendapatkan polis

Muhammad Cholil (Informan 2): Biasanya menanyakan terlebih dahulu atau meminta respon dari calon nasabah setelah melakukan presentasi atau menjelaskan

produk yang ditawarkan. Jika dirasa ada sinyal ketertarikan dari calon nasabah maka akan dilanjutkan untuk pengurusan berkas pengajuan asuransi yang tahapan nya akan dibantu langsung oleh kita sebagai agen.

Andria Maghfirah (Informan 3): Setelah melakukan presentasi penjualan kemudian menanyakan apakah calon nasabah tertarik, ini juga bisa dilihat dari tanggapan calon nasabah, atau ada sinyal ketertarikan, kemudian bisa menyarankan untuk membeli produk asuransi dengan pengurusan penutupan nya akan langsung saya bantu.

Fitriani (Peneliti): Bagaimana cara agen melakukan *follow-up* bagi nasabah yang membeli produk asuransi yang ditawarkan?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Menjaga komunikasi dengan nasabah, selalu siap membantu nasabah jika mengalami kesulitan, intinya mencoba memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.

Muhammad Cholil (Informan 2): Menjalin komunikasi jangka panjang dengan nasabah, selalu memastikan kepuasan nasabah, dan mencari peluang baru untuk kembali melakukan penjualan produk.

Andria Maghfirah (Informan 3): Menjaga komunikasi dengan baik dan tidak putus komunikasi saat terjadi penjualan saja. Serta mencari peluang untuk kembali melakukan penjualan produk. Menjalin kerja sama tidak hanya saat memerlukan tetapi harus selalu komunikasi.

Fitriani (Peneliti): Bagaimana pelayanan yang diberikan agen setelah berhasil melakukan *closing*?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Membantu pengurusan berkas untuk penerbitan polis, mengantarkan langsung polis kepada nasabah dan memastikan bahwa nasabah sudha memahami hak dan kewajiban nya, membantu pengurusan klaim jika terjadi risiko

Muhammad Cholil (Informan 2): Disini kita *full service*, misalnya kita ada nasabah di Banjarmasin sedangkan lokasi kantor di Martapura. Maka untuk pengurusan berkas dan kekurangan akan kita bantu, bahkan polis pun akan diantar langsung. Apabila ada klaim akan di urus cepat. Karena juga merupakan cabang baru, maka untuk membuat nasabah tersebut bertahan diberikan lah pelayanan yang lengkap.

Andria Maghfirah (Informan 3): Membantu mereka mengurus kelengkapan berkas baik untuk pengurusan polis atau pengurusan klaim.

Fitriani (Peneliti): Bagaimana cara agen membangun hubungan baik dengan nasabah setelah terjadinya *closing*?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Selalu menjaga komunikasi dengan nasabah dan selalu memanfaatkan jaringan relasi nasabah tersebut dengan harapan bisa melakukan penjualan asuransi.

Muhammad Cholil (Informan 2): Selalu menjaga komunikasi, seperti menggali informasi lebih dalam tentang nasabah tujuannya agar lebih mengetahui keadaan nya, dan tidak menutup kemungkinan untuk kembali menawarkan produk lain atau tambahan kepada nasabah tersebut atau bisa memanfaatkan jaringan dari nasabah tersebut untuk ditawarkan produk asuransi

Andria Maghfirah (Informan 3): Tetap membangun hubungan baik tujuannya agar mereka tetap setia dengan produk kita, tetap setia dengan asuransi kita. Selalu menjaga perasaan nasabah. Memberikan perhatian yang sifatnya lebih pribadi diluar dari asuransi, misalnya memberikan perhatian saat mereka ulang tahun atau saat mereka mengadakan acara seperti memberikan bingkisan. Menganggap nasabah sudah seperti keluarga atau teman

Fitriani (Peneliti): Menurut Anda, apakah penggunaan teknik *personal selling* berjalan dengan efektif dan efisien dalam penjualan asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Sejauh ini teknik *personal selling* sangat efektif dan merupakan strategi utama di cabang ini.

Muhammad Cholil (Informan 2): Walaupun sering mengalami penolakan, hingga sekarang penggunaan teknik *personal selling* masih sangat efektif.

Andria Maghfirah (Informan 3): Teknik ini bisa dikatakan sudah lama sekali akan tetapi penggunaan nya masih sangat efektif karena tanpa *personal selling* tidak ada terjalin emosi dalam membangun hubungan.

Fitriani (Peneliti): Apa saja kendala Anda dalam menjalankan teknik *personal selling* dalam penjualan polis asuransi dan bagaimana solusi Anda dalam menghadapinya?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Penolakan secara langsung, tidak menguasai produk yang ingin di tawarkan, persepsi negatif masyarakat tentang asuransi. Solusi nya harus bisa meyakinkan calon nasabah dan lebih menguasai produk. Penampilan juga harus diperhatikan agar orang melihatnya nyaman.

Muhammad Cholil (Informan 2): Kendala nya yaitu penolakan secara langsung akibat dari pemikiran negatif tentang asuransi. Cara menghadapi nya adalah dengan menjelaskan kembali tentang asuransi dan menjelaskan rekam jejak perusahaan asuransi Bumida yang telah berpengalaman 57 tahun.

Andria Maghfirah (Informan 3): Mendapat penolakan secara langsung dan cara menghadapi nya dengan lebih sabar dan ulet. Mendengarkan kelih kesah calon nasabah dengan tidak merespon yang sifatnya menghakimi tapi lebih meng iya kan apa kata mereka.

Fitriani (Peneliti): Sejak kapan Anda menggunakan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Sejak awal berdirinya cabang ini dan sampai sekarang masih terus dirintis, karena dari saya pribadi itu sangat ingin terjun ke dunia digital yang hanya memasarkan ataupun menjual melalui media digital tanpa harus *door to door* mendatangi nasabah

Muhammad Cholil (Informan 2): Untuk iklan sendiri sejak didirikan nya cabang ini sudah mulai dirintis juga, namun iklan disini bersifat digital atau melalui media sosial.

Andria Maghfirah (Informan 3): Kalo dari perusahaan sudah dari sejak berdirinya cabang ini, namun untuk saya pribadi saya sudah menggunakan sosial media dalam memasarkan asuransi yaitu sejak 3 tahun lalu.

Fitriani (Peneliti): Apa saja kekurangan dan kelebihan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Kelebihannya tidak memerlukan biaya karena hanya menampilkan iklan melalui media sosial. Sedangkan kekurangannya orang cenderung hanya melihat saja dan masih belum dipastikan tertarik dengan apa yang kita sampaikan melalui iklan

Muhammad Cholil (Informan 2): Kelebihan nya yaitu bisa memasarkan dalam jangkauan yang luas. Sedangkan kekurangan nya lebih sedikit yang berminat untuk membeli karena untuk iklan sendiri orang cenderung hanya melihat saja.

Andria Maghfirah (Informan 3): Kelebihannya yaitu memasarkan bisa lebih banyak dan lias jangkauannya. Sedangkan kekurangannya adalah kita tidak bisa membujuk secara langsung untuk membeli karena orang cenderung hanya melihat iklan yang kita sampaikan dan hanya sekedar media informasi. Tidak bisa mengontrol siapa yang mau membeli produk kita.

Fitriani (Peneliti): Apa saja langkah-langkah dalam menerapkan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Menentukan media yang akan dijadikan sebagai media iklan, seperti misalnya dengan media sosial, kemudian menentukan ide konten bisa konten yang serius atau yang humor mengandung candaan tujuannya agar orang tidak bosan melihatnya namun masih berkaitan dengan asuransi.

Muhammad Cholil (Informan 2): Menentukan media untuk pemasangan iklan, seperti misalnya pada spanduk ataupun melalui media sosial. Kemudian mencari topik iklan yang akan di sampaikan misalnya mencari ide konten yang berkaitan dengan asuransi.

Andria Maghfirah (Informan 3): Menentukan media dan mencari topik iklan yang akan disampaikan, kemudian memposting ke media sosial saat banyak orang sedang dalam keadaan aktif media sosial nya atau mencari waktu yang tepat.

Fitriani (Peneliti): Media yang anda gunakan dalam menerapkan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi ?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Untuk pemanfaatan media offline hanya sebatas pemasangan spanduk didepan kantor, namun untuk iklan cenderung menggunakan media sosial seperti di Instagram, whatsapp dan Facebook, bisa juga melalui tiktok dengan membuat konten. Bisa juga dengan live untuk mengadakan sesi tanya jawab tentang asuransi

Muhammad Cholil (Informan 2): Media yang digunakan seperti pemasangan spanduk, menggunakan brosur atau pamflet yang juga bisa digunakan sebagai formulir penutupan asuransi. Namun media yang lebih sering digunakan adalah memilih sosial media seperti instagram, tiktok, whatsapp, dan facebook yang sifatnya milik perusahaan ataupun pribadi didalam nya biasanya menyampaikan informasi produk dan konten-konten tentang asuransi.

Andria Maghfirah (Informan 3): Untuk saya pribadi biasanya saya menyampaikan iklan melalui media sosial pribadi saya misalnya di story whatsapp, instagram, dan facebook.

Fitriani (Peneliti): Menurut Anda, apakah penggunaan teknik *advertising* berjalan dengan efektif dan efisien dalam penjualan asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Untuk saat ini penggunaan teknik *advertising* atau iklan masih dalam tahap merintis terutama iklan di media sosial, kalo sekedar media informasi dan membangun *brand awareness* saya rasa sudah

efektif namun untuk menghasilkan penjualan belum terlalu efektif, dan masih lebih efektif dan berperan teknik *personal selling* atau bertemu langsung, karena asuransi sendiri adalah produk yang tidak terlihat sehingga akan lebih sulit dalam meyakinkan calon nasabah.

Muhammad Cholil (Informan 2): Untuk saat ini efektif saja namun hanya sebatas media informasi, namun tetap lebih banyak menghasilkan penutupan melakukan *personal selling* karena bisa bertemu langsung dengan calon nasabah.

Andria Maghfirah (Informan 3): Menurut saya belum terlalu efektif jika dalam menghasilkan penjualan, penggunaan nya juga harus diiringi dengan penggunaan *personal selling*. Karena keduanya harus saling melengkapi dan berkaitan. Belum terlalu efektif karena untuk asuransi sendiri bisa dibilang produk yang tidak terlihat sehingga tidak dapat terlalu meyakinkan calon nasabah. Berbeda hal nya dengan produk yang ada fisik nya.

Fitriani (Peneliti): Apa saja kendala Anda dalam menjalankan teknik *advertising* dalam penjualan polis asuransi?

Afif Nur Huda Ashadiqi (Informan 1): Susah menjelaskan produk yang sifatnya tidak berwujud, ide kreatifitas yang terbatas juga kesibukan masing-masing yang setiap hari harus melakukan penjualan ke lapangan

Muhammad Cholil (Informan 2): Untuk kendala hampir tidak ada dalam penggunaan iklan ini terutama iklan di media sosial karena tidak menggunakan biasa.

Andria Maghfirah (Informan 3): Tidak bisa mengontrol siapa yang mau membeli produk kita dan hanya sebagai media memperlihatkan kepada masyarakat tentang *Brand* kita. Dan kita sebagai agen harus bisa mengikuti perkembangan zaman.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1.	Nama	:	Fitriani
2.	Tempat dan Tanggal Lahir	:	Manarap, 3 Desember 2002
3.	Agama	:	Islam
4.	Kebangsaan	:	Indonesia
5.	Alamat	:	Jl. Tembingkar Kanan RT.014 RW.003 No. 21, Desa Simpang Empat, Kecamatan Kertak Hanyar, Kabupaten Banjar, Provinsi Kalimantan Selatan, Kode Pos 70654
6.	Pendidikan		
	RA Babussalam	:	2007-2009
	SDN Simpang Empat	:	2009-2015
	MTsN 3 Banjarmasin	:	2015-2018
	SMAN 13 Banjarmasin	:	2018-2021
	UIN Antasari Banjarmasin	:	2021-Sekarang
7.	Orang Tua		
	Nama Ayah	:	M. Saleh
	Pekerjaan	:	Buruh Harian Lepas
	Nama Ibu	:	Latifah
	Pekerjaan	:	Ibu Rumah Tangga (IRT)
	Alamat	:	Jl. Tembingkar Kanan RT.014 RW.003 No. 21, Desa Simpang Empat, Kecamatan Kertak Hanyar, Kabupaten Banjar, Provinsi Kalimantan Selatan, Kode Pos 70654
9.	Saudara (Jumlah saudara)	:	3 Orang
10.	Pengalaman Organisasi		
	a. Ketua Bidang Kominfo Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Asuransi Syariah	:	2022/2023
	b. Anggota Organisasi Pecinta Alam (Orpala) Pamaton Kalimantan Selatan	:	2024-Sekarang

Banjarmasin, 12 Juni 2025

Penulis

LAMPIRAN SURAT-SURAT

1. 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-85/Un.14/II.5/AS.S1/PP.00.9/10/2024

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

Nama	: Fitriani
NIM	: 210105030125
Program Studi	: S.1/Asuransi Syariah
Judul	: Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin

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

Pembimbing I	: M. Qamaruddin, ME
Pembimbing II	: Dr. Ilham Akbar, SH., M.Kn

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, 02 Oktober 2024
Ketua Prodi Asuransi Syariah

Lutpi Sahal, MSI.

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

2. 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	: Fitriani
NIM	: 210105030125
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: Asuransi Syariah

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

Judul Semula : **Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin**

Menjadi : **Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Bumida 1967 Cabang Banjarmasin**

Demikian Surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 20 Januari 2025

Pembimbing 1	Pembimbing 2
Muhammad Qamaruddin, ME	Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn
NIP. 198903132019031012	NIP. 198610202011011014

3. Surat Penetapan Waktu 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

Nomor : B-87 /Un.14/III.5/AS.S1/PP.00.9/10/2024
Lampiran : 1 Berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian Proposal Skripsi

Kepada Yth,
Fitriani/210105030125
Mahasiswa/i Jurusan S1 Asuransi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Assalamualaikum wr.wb.

Berdasarkan surat permohonan saudara menganai penetapan waktu ujian proposal skripsi, maka dengan ini ditetapkan ujian proposal skripsi atas nama:

Nama/NIM : Fitriani/210105030125
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul : Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling dan Advertising Dalam Penjualan Polis di PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin

Pada:
Hari/Tanggal : Senin, 14 Oktober 2024
Waktu : Pukul 11.00-11.45 Wita
Tempat : Ruang Munaqasyah 2

Dengan susunan tim penguji sebagai berikut:
Penguji 1 : Dr. Ilham Akbar.,SH., M.Kn.
Penguji 2 : Lutpi Sahal., SHI., MSI.
Notulis : Elida Mahriani, S.E.I., MM.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum wr.wb.

Banjarmasin, 11 Oktober 2024
Ketua Prodi Asuransi Syariah

Lutpi Sahal, SHI., MSI

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

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 Senin tanggal 14 Oktober 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama:

Nama	: Fitriani
NIM	: 210105030125
Jurusan	: Asuransi Syariah
Judul	:Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling dan Advertising Dalam Penjualan Polis di PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin

Dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	: Dr. Ilham Akbar.,SH., M.Kn.
Penguji 2	: Lutpi Sahal., SHI., MSI.
Notulen	: Elida Mahriani, S.E.I., MM.

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

Banjarmasin, 14 Oktober 2024

1. Penguji 1 :

Dr. Ilham Akbar.,SH., M.Kn.

2. Penguji 2 :

Lutpi Sahal., SHI., MSI.

3. Notulen :

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

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: febimal@uin-antasari.ac.id / website: www.feb.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-84/Un.14/III.5/TL.00/02/2025 3 Februari 2025
Sifat : -
Lamp : 1 Berkas
Hal : Permohonan Izin Riset

Yth. Pimpinan PT. Bumida 1967 Cabang 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	:	**Fitriani**
NIM	:	210105030125
Tempat/Tanggal Lahir	:	Manarap, 3 Desember 2002
Semester/Jurusan	:	VII / Asuransi Syariah
Tahun Akademik	:	2023/2024
Alamat	:	Jl. Tembingkar Kanan RT.014 RW.003 No. 21, Desa Simpang Empat, Kecamatan Kertak Hanyar, Kabupaten Banjar, Provinsi Kalimantan Selatan, 70654.
Waktu Riset	:	3 Februari s/d. 3 April 2025
Judul Skripsi	:	Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi Di PT Bumida 1967 Cabang 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 Pemindahan Tempat Penelitian

BUMIDA

T.S : Surat External
Nomor : 005-E/SDM-LOG/Bmd-Bjm/II/2025
Hal : Konfirmasi Permohonan Izin Riset

Tanggal : 3 Februari 2025
Halaman : 1/1

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin
Di -
Tempat

Dengan Hormat,

Salam hormat kami sampaikan semoga Bapak/Ibu senantiasa sehat dan selalu dalam lindungan Tuhan Yang Maha Kuasa.

Menindaklanjuti surat Permohonan Izin Riset No. B-84/Un.14/III.5/TL.00/02/2025 tanggal 03 Februari 2025, pada dasarnya dapat menerima Riset/ Penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin dengan data sebagai berikut :

Nama Mahasiswa	NPM	Program Studi
Fitriani	210105030125	Ekonomi & Bisnis Islam Syariah

Untuk kegiatan tersebut, kami telah melakukan koordinasi dengan Kantor Cabang Martapura terkait data yang dapat dipergunakan untuk proses penelitian/riset " *Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling dan Advertising dalam Penjualan Polis Asuransi di PT. Bumida 1967 Cabang Banjarmasin*"

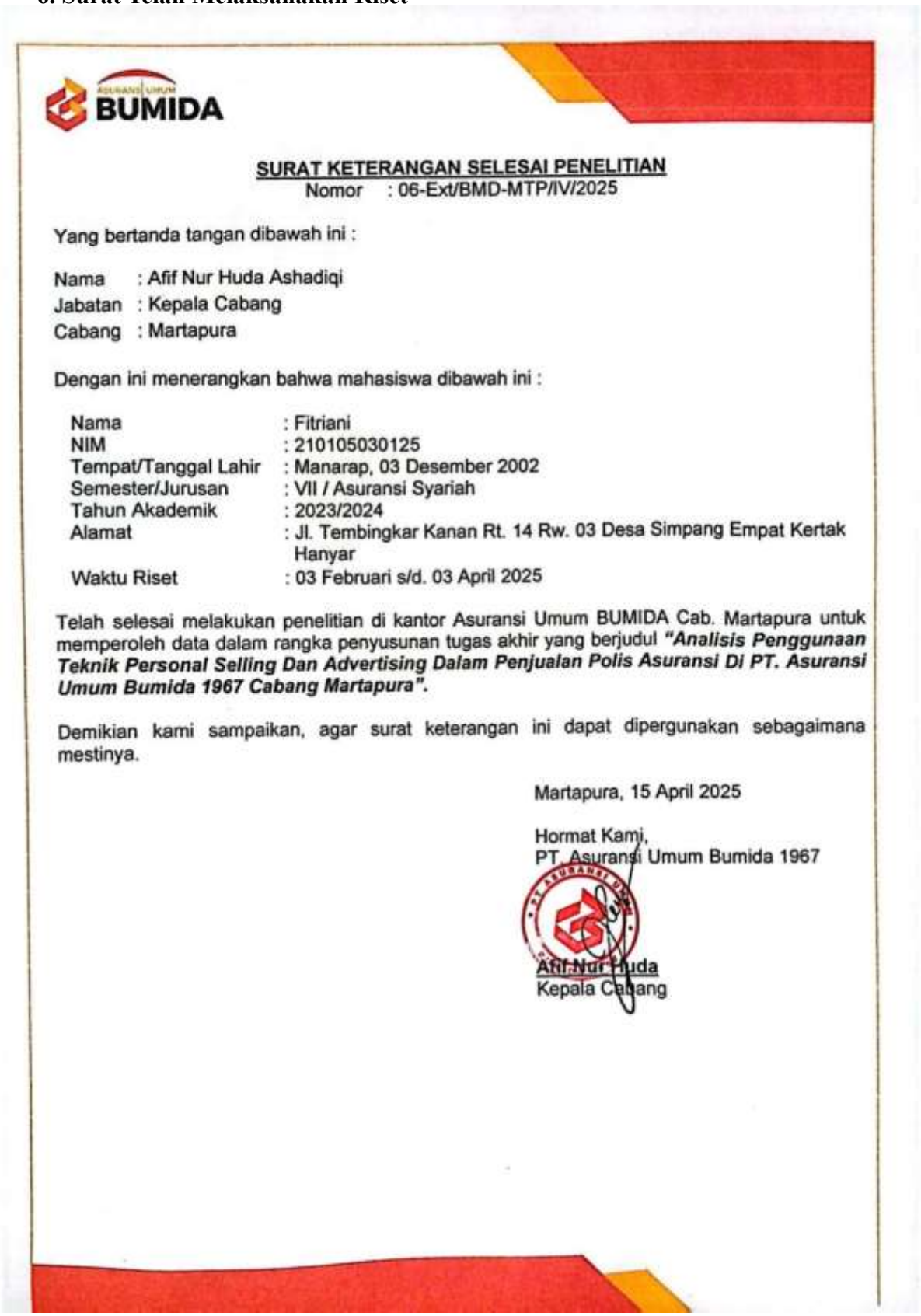
Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

PT. Asuransi Umum Bumida 1967
Cabang Banjarmasin

Syahrial Rifani
Kepala Cabang

PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Banjarmasin
Jl. Gatot Subroto No. 31 RT.20 Banjarmasin
Telpon : (0511- 3261967 Email : banjarmasin@bumida.co.id

6. Surat Telah Melaksanakan Riset



BUMIDA

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN
Nomor : 06-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	: Fitriani
NIM	: 210105030125
Tempat/Tanggal Lahir	: Manarap, 03 Desember 2002
Semester/Jurusan	: VII / Asuransi Syariah
Tahun Akademik	: 2023/2024
Alamat	: Jl. Tembingkar Kanan Rt. 14 Rw. 03 Desa Simpang Empat Kertak Hanyar
Waktu Riset	: 03 Februari s/d. 03 April 2025

Telah selesai melakukan penelitian di kantor Asuransi Umum BUMIDA Cab. Martapura untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan tugas akhir yang berjudul ***"Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi Di PT. Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura".***

Demikian kami sampaikan, agar surat keterangan ini dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Martapura, 15 April 2025

Hormat Kami,
PT. Asuransi Umum Bumida 1967

Afif Nur Huda
Kepala Cabang

7. Catatan Konsul

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: febiuin@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitriani
NIM : 210105030125
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Prudential Life Assurance KPM BJ8 Cabang Banjarmasin

Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME
Pembimbing II : Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
Pastikan Perusahaan bisa memberikan data	- Perbaiki fenomena lagi dan teliti - Perbaiki judul dan ACC

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).

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/ feb.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitriani

NIM : 210105030125

Jurusan : Asuransi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Bumida 1967 Cabang Martapura

Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME

Pembimbing II : Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
Perjelas Latar Belatang Perbaiki teori Bab II 30/4 2025	Perbaiki penulisan judul Rincikan kegiatan Personal Selling dan advertising Selesaikan hingga bab 3.4 30/4 2025

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).

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 : Fitriani

NIM : 210105030125

Jurusan : Asuransi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura

Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME

Pembimbing II : Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
-Ubah Susunan Penomoran - Perbaikan kata berbahasa asing - Pemaparan hasil wawancara harus Sesuai dgn jumlah rumusan masalah. - Muncultan teori Bab 2 di Bab 4 - Sertakan kutipan - Tambahkan perspektif Islam thg Personal Selling & advertising 20/5	Analisis data harus Sesuai dgn teori Bab II 23/5/2025

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).

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/ feb.uinantasari@gmail.com website: www.feb.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitriani
NIM : 210105030125
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Bumida 1967 Cabang Martapura

Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME
Pembimbing II : Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Teori Manajemen - Personal Selling dalam Islam - Advertising dalam Islam - Tabel ke Bab Analisis - Belum ada Kesimpulan dan Saran	Selesaikan hingga bab 5 Lengkapi hingga abstrak dan lainnya. 23/2025

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).

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 : Fitriani

NIM : 210105030125

Jurusan : Asuransi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Bumida 1967 Cabang Martapura

Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME

Pembimbing II : Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
-Perbaiki Saran 28/2025 5	- Perbaiki Penulisan - Rapikan ayat 27/2025 5

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).

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 : Fitriani
NIM : 210105030125
Jurusan : Asuransi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Penggunaan Teknik Personal Selling Dan Advertising Dalam Penjualan Polis Asuransi di PT Asuransi Umum Bumida 1967 Cabang Martapura

Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME
Pembimbing II : Dr. Ilham Akbar, SH, M.Kn

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
Silahkan daftar Sidang 11/2025	1. Foto & Advertising dilanjut II

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).

8. 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- 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