

## DAFTAR PUSTAKA

Almanshur Fauzan, Ghony Djunaidi M., 2016 Metode Penelitian Kualitatif.,  
Jogjakarta: Ar-Ruzz Media

Analisis Peranan Agen dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi  
Syariah di PT BUMI PUTERA 1912 SYARIAH SEMARANG  
(UIN WALISONGO Semarang 2015)

An-Nawawi Imam, 2011, Syarah Shahih Muslim(16), Pustaka Azzam,  
jakarta

Data dari Internet <https://rumusrumus.com/data-primer-dan-data-sekunder/>

Dari Google <https://katakeren.com/mencintai-saudara-seperti-mencintai-diri-sendiri/>

Djakfar, Muhamad. 2012. Etika Bisnis: Bogor: Penebar Swadaya Group

Dr. Hunainah MM Etika Profesi Bimbingan dan Konseling (Bandung ; Rizqi  
Press 2016)

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta : Bintang  
Indonesia, 2011

H. Ade Jaya S. Direktur Agency PT Asuransi syariah Bumi Putera cabang  
Serang-Banten, tanggal 15 April 2022

[http://ajb.bumiputera.com/listawards/awards/our\\_company/awards\\_and\\_recognitions/0/7/12/2](http://ajb.bumiputera.com/listawards/awards/our_company/awards_and_recognitions/0/7/12/2)

<http://askrida.com/pengertian-pelaku-dan-prinsip-asuransi.html#.YroDLydBzIU>

<http://bumiputerasyariah.co.id/AJSB/tentang-kami-2/profil-kami/>

<https://aaji.or.id/Perusahaan/ajb-bumiputera>

<https://adoc.pub/bab-ii-profil-perusahaan-ajb-bumiputera-1912-didirikan-di-ma.html>

[https://id.wikipedia.org/wiki/Bumiputera\\_1912](https://id.wikipedia.org/wiki/Bumiputera_1912)

[https://id.wikipedia.org/wiki/Bumiputera\\_1912](https://id.wikipedia.org/wiki/Bumiputera_1912)

<http://bumiputerasyariah.co.id/AJSB/tentang-kami-2/profil-kami/>

<https://infobanknews.com/sejarah-apa-dan-siapa-ajb-bumiputera-1912/>

<https://infobanknews.com/sejarah-apa-dan-siapa-ajb-bumiputera-1912/>

<https://www.manulife.co.id/id/artikel/istilah-istilah-asuransi-yang-perlu-kamu-pahami.html>

Kompetensi Agen Asuransi Syariah dan Pencapaian Target Penjualan Produk Unit Link di PT. PRUDENTIAL LIFE INDONESIA (IAIN Bengkulu 2019)

Muhammad, Rasyid, A.1995 Tata Cara dan Manfaat Asuransi Jiwa:Yayasan Ruhama Jakarta:Dharma Karsa Utama Pemahaman dan Implementasi Agen terhadap Etika bisnis asuransi syariah (UIN Sunan Kalijaga 2012)

Penelitian kualitatif:Pupu Saeful Rahmat;Januari-juni 2009 EQUILIBRIUM

Pengertian agen dari Interet <https://paralegal.id>

Pengertian Asuransi Syariah dari internet <https://id.wikipedia.org/wiki/Takaful>

Pengertian etika menurut wikipedia’ <https://id.wikipedia.org/wiki/Etika>’

Pengertian etika profesi “ <https://pendidikan.co.id/etika-profesi/>”

Pengertian Nasabah Asuransi dari Internet <http://askrida.com/pengertian-pelaku-dan-prinsip-asuransi.html#.YhPLnWkxdkw>

Pengertian nasabah dari Internet <https://www.qoala.app>

Pengertian Perusahaan AJB Bumi Putera dari Internet <http://ajb.bumiputera.com>

Sendra Ketut,2007, Bancassurance=Bank+Asuransi, BNI Life &PT. AIG Life, Jakarta Pusat

Sri Nurhayati, *Wasilah, Akuntansi syariah di Indonesia Edisi 4*(Jakarta: Salemba Empat, 2015)

Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D

Sula Syakir Muhammad, 2004, Asuransi Syariah (Life & General) konsep dan Sistem Operasional, Gema Insani Jakarta

Teknik analisis data dari internet <https://majoo.id/solusi/detail/teknik-analisis-data-kualitatif>

Teknik Pengumpulan data dari internet <https://www.kelaspintar.id/blog/eduteh/jenis-jenis-teknik-pengumpulan-data-kualitatif-3181/>

Tinjauan Etika islam terhadap kontrak asuransi syariah di PT. PRUDENTIAL LIFE ASSRANCE PONOROGO (UIN Ponorogo 2018)

Widodo Sugeng., 2011, Mindset Sukses Agen Asuransi, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran Wawancara

1. Apa yang dimaksud dengan etika agen ?

Jawab : “ Aturan main atau aturan berperilaku dalam rangka menjalankan tugasnya sebagai konsultan sekaligus sebagai pemasar produk asuransi

2. Bagaimana penerapan etika agen yang baik ?

Jawab : “ Etika yang baik yang disesuaikan dengan peraturan perusahaan itu sendiri yang tujuannya memberikan kenyamanan, ketenangan dan memberikan informasi kepada pemegang polis dan calon pemegang polis

3. Apa saja hal buruk yang pernah dilakukan agen terhadap nasabah ?

Jawab : “ Yang sering dilakukan dengan memberikan informasi-informasi yang sebenarnya tidak ada didalam perusahaan demi untuk mengajak mereka masuk asuransi sehingga ada unsur-unsur ketiakbenaran yang memang tidak ada didalam perusahaan tapi dia menjanjikan sesuatu diluar ketentuan

4. Apakah ada agen yang melanggar etika dan apa saja sanksi yang diberikan oleh Perusahaan terhadap agen yang melanggar ?

Jawab : “ Ada saja yang melanggar tapi kalau sifatnya masih ringan hanya diperingati saja kemudian diarahkan supaya kembali kejaalan yang benar tapi kalau sanksi yang berat dikeluarkan dari perusahaan

5. Apa saja manfaat dan tujuan etika terhadap perusahaan ?

Jawab : “ Tujuannya supaya calon pemegang polis maupun pemegang polis yang ada mau menerima kita dengan kita beretika

dan menggunakan aturan-aturan yang baik diharapkan mereka tertarik kalau dengan tertarik mereka mau mendengarkan arahan atau edukasi-edukasi dari wakalah termasuk manfaat dari pada program itu sendiri kalau mereka sudah suka dengan pendekatan-pendekatan apapun yang kita tawarkan pasti akan mudah dimengerti oleh mereka

6. Bagaimana menurut bapa jika seorang agen tidak memiliki atau melanggar etika yang sudah dibuat sebelumnya ?

Jawab : “ Ya tentunya banyak kendala-kendala nya misalnya seorang agen membohong agen tidak memberikan aturan-aturan yang sebenarnya itu akan bermasalah masalahnya baik diakhir kontrak maupun terjadi suatu klaim karna seharusnya tidak dibayar demi orang itu mau memberi akhirnya dia berbohong misalnya yang akhirnya ditolak oleh perusahaan yang klaimnya itu tidak akan dibayarkan akibatnya bisa membuat rugi kedua belah pihak baik itu perusahaan ataupun pemegang polis itu sendiri

7. Apa semua agen sudah memiliki etika yang baik dan benar terhadap nasabah ?

Jawab : “ Hampir semuanya mereka itu diberikan informasi yang baik untuk melayani terhadap nasabah namun dalam perjalanannya ada yang memenuhi secara benar ada juga yang melanggar

8. Bagaimana seorang agen bisa bertanggung jawab terhadap nasabahnya ?

Jawab : “ Agen yang militan atau agen-agen yang profesional itu pasti akan mempertahankan nasabahnya sekaligus memberikan pelayanan kepada nasabah dengan baik karna pada intinya nasabah adalah sumber penghasilan bagi mereka mangkannya kalau yang profesional itu sekuat tenaga dia menyadari dia akan melakukan pelayanan yang terbaik karna selain dari pada sumber penghasilan

bagi mereka nasabah itu akan bisa dijadikan sebagai mitra dan membantu mencari calon-calon pemegang polis

9. Bagaimana jika ada seorang agen yang tidak bisa bertanggung jawab terhadap nasabah ?

Jawab : “ Secara kedinasan bisa mendapatkan sanksi baik sanksi ringan, sanksi sedang bahkan sanksi berat efek dari sanksi tersebut penghasilan akan berkurang otomatis kan nasabah yang tidak dilayani dengan baik akan menarik diri sehingga tidak mau jadi pemegang polis dan dia bisa menginformasikan kepada pihak-pihak yang lain sehingga dirugikan bukan dirinya sendiri atau agen-agen yang lain termasuk perusahaan mangkannya perusahaan dibidang jasa menitikberatkan dikode etik pelayanan

10. Bagaimana pandangan tentang etika yang baik dan masukannya untu seseorang yang mau terjun atau sudah terjun didunia agen asuransi ?

Jawab : “ Suatu keniscayaan kode etik itu harus dipegang dan kode etik harus dipertahankan karna asuransi itu berjalan dibidang jasa sehingga mereka kalau dilayanu dengan baik sesuai dengan aturan atau etika yang digunakan dia akan mengajak calon-calon pemegang polis yang lain dan kalau sebaliknya dilakukan secara tidak benar dan tidak baik dia akan memberikan kontradiksi atau yang disebut antipropaganda dia tidak mau lagi memberikan informasi tentang kebaikan yang ada di perusahaan kita

## DOKUMENTASI

