**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

Ekonomi islam pada hakikatnya bukanlah sebuah ilmu dari sikap reaksioner terhadap fenomena ekonomi konvensional. Awal keberadaannya sama dengan awal keberadaan Islam dimuka bumi ini, karena ekonomi Islam merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Islam sebagai sistem hidup.

Semua aturan yang Allah SWT turunkan hanya untuk kebaikan, kesejahteraan, untuk menghapus kejahatan, kerugian yang dialami oleh ciptaannya dimuka bumi ini. Begitu pula dengan ekonomi, yang bertujuan untuk membantu tercapainya kemenangan dunia dan akhirat.[[1]](#footnote-1)

Masalah adat dan muamalah, sumbernya bukan dari syar’I (Allah dan rosul) tetapi justru manusia itu sendiri yang menimbulkan dan mengadakan. Syar’I dalam hal ini tugasnya adalah untuk membetulkan, meluruskan, mendidik, dan mengakui kecuali dalam beberapa hal yang memang akan membawa kerusakan dan mudharat.[[2]](#footnote-2)

Pertumbuhan dunia usaha yang tergabung dalam bisnis, khususnya perasuransian yang memiliki ruang lingkup syariah, merupakan salah satu bidang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan dimasa mendatang. Seiring berjalannya waktu terhadap kebutuhan masyarakat akan jaminan resiko yang semakin kompleks, ini disebabkan oleh faktor harta benda demikian penting dalam kehidupan manusia, maka factor itu hendaknya dilindungi juga sebagai wadah untuk mempererat hubungan antara individu dalam suatu kehidupan bermasyarakat sehingga prinsip kebersamaan dan kesejahteraan, setiap individu dapat terjamin. Disinilah pentingnya konsep asuransi syariah, dengan sistem saling tolong menolong dan melindungi.[[3]](#footnote-3)

Peraturan asuransi di Indonesia telah diatur didalam Undang-Undang (UU), yaitu UU No. 40 Tahun 2014 (sebelumnya UU No. 2 Tahun 1992) tentang perasuransian.[[4]](#footnote-4)Dalam Undang-Undang tersebut diatur jenis usaha, ketentuan pelaksanaan, kelayakan usaha, dan termasuk perbedaan antara asuransi konvensional dengan asuransi syariah. Dengan adanya Undang-Undang tersebut maka terdapat perbedaan operasional asuransi dengan menggunakan sistem syariah dan sistem non syariah. Hal ini berarti bahwa di Indonesia berlaku dua sistem (dual system) perasuransian yaitu asuransi konvensional dan asuransi syariah.

Selain Undang-Undang No. 40 Tahun 2014, peraturan asuransi syariah juga telah diatur didalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No.18/ PMK. 010/2010 tentang penerapan prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan prinsip syariah, dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No 21/DSN/MUI/X/2001 tentang pedoman Umum Asuransi Syariah. Dalam PMK dan Fatwa DSN-MUI tersebut asuransi syariah diatur sangat jelas dan detail mengenai prinsip dasar pemisahan kekayaan dan kewajiban, surplus underwriting, akad-akad yang digunakan dalam asuransi syariah dan operasional asuransi syariah. Hal ini berbeda dengan UU No. 40 Tahun 2014 yang tidak mengatur tentang akad-akad yang digunakan dalam asuransi syariah.

Asuransi syariah memiliki perbedaan operasional yang cukup mendasar dengan asuransi konvensional dengan menjalankan fungsinya sebagai lembaga keuangan perbedaan paling mendasar antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional teruama terletak pada prinsip ta’awun (tanggung-menanggung) yang menjadi tulang punggung bagi asuransi syariah, dibandingkan dengan asuransi konvensional yang lebih mendasar pengalihan risiko dari nasabah kepada perusahaan asuransi.[[5]](#footnote-5)

Usaha asuransi adalah usaha jasa keuangan yang dengan menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi memberikan perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti atau terhadap hidup atau meninggalnya seseorang.[[6]](#footnote-6)

Mekanisme perlindungan ini sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis yang penuh dengan risiko yang dihadapi. Pada tingkat kehidupan keluarga atau rumah tangga, asuransi juga dibutuhkan untuk mengurangi permasalahan ekonomi yang akan dihadapi apabila salah satu anggota keluarga menghadapi risiko cacat atau meninggal dunia.[[7]](#footnote-7)

Menurut `Abd al-Sami` al-Mishir mengartikan asuransi (*ta’min*) dengan akad yang mewajibkan penanggung menjamin tertanggung atau menunaikan manfaat tersebut dalam pertanggungan dengan menyerahkan uang atau pengganti harta benda, pada saat terjadinya peristiwa sebagaimana yang tertera dalam akad. Hal ini dilakukan karena tertanggung menunaikan pembayaran secara berangsur atau sekaligus kepada tertanggung.[[8]](#footnote-8)

Konsep asuransi syariah adalah suatu konsep dimana terjadi saling memikul risiko diantara sesama peserta sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas risiko yang muncul. Saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana *tabarru’* atau dana kebajikan (derma) yang tujuannya untuk menanggung risiko. Dalam sistem operasional, asuransi syariah telah terhindar dari hal-hal yang diharamkan oleh para ulama, yaitu *gharar, maisir* dan *riba*.

Konsep asuransi merupakan konsep keuangan yang sudah lama ada. Konsep asuransi sudah dikenal sejak zaman sebelum Masehi dimana manusia pada masa itu telah menyelamatkan jiwanya dari berbagai ancaman, antara lain kekurangan bahan makanan yang terjadi pada zaman Mesir kuno semasa Raja Fir’aun berkuasa seperti yang terekam dalam al-Quran Surat Yusuf 12: (47-49):

*Yusuf berkata: “Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan (47). kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan (48). Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur (49).*”[[9]](#footnote-9)

Perkembangan zaman globalisasi, manusia selalu berusaha untuk mendapatkan keamanan untuk dirinya sendiri dan orang-orang yang bergantung padanya. Pada kenyataannya keamanan keuangan tidak bisa dijamin secara pasti, karena sebagian disebabkan oleh masalah atau risiko-risiko yang sangat umum seperti kematian, kecelakaan, cacat dan sakit yang tentu tidak diinginkan oleh siapapun juga. Resiko-resiko tersebut adalah bagian dari musibah yang berasal dari Tuhan.[[10]](#footnote-10) Sebagaimana disebutkan dalam QS At-Taghaabun 64: (11)

“*Tidak ada suatu musibah pun yang menimpa seseorang kecuali dengan ijin Allah; dan Barangsiapa yang beriman kepada Allah niscaya Dia akan memberi petunjuk hatinya. dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu*”. (QS at-Taghabun : 11).[[11]](#footnote-11)

Melalui ayat ini, Allah SWT telah memberikan penegasan bahwa segala musibah atau peristiwa kerugian yang akan terjadi tidaklah dapat diketahui kepastiannya oleh manusia. Hanya Allah SWT yang mengetahui kepastian dari peristiwa kerugian tersebut.

Peran seorang agen asuransi syariah juga sebagai orang yang mengenalkan, menginformasikan, dan menjelaskan kepada masyarakat apa itu asuransi. Hal ini menjadi perhatian penuh bagi pihak perusahaan asuransi, bahwa agen merupakan orang yang dipercaya oleh perusahaan asuransi untuk memberikan pengertian terhadap pentingnya asuransi sebagai jaminan masyarakat. Karena fungsi agen menjual asuransi sama halnya dengan pembuatan produk asuransi serta menjadi penghubung antara perusahaan asuransi dengan nasabah.[[12]](#footnote-12)

Strategi pengembangan diri adalah pilihan tindakan yang akan memberikan manfaat dan keuntungan yang lebih luas dengan cara menunda kepuasan sesaat.[[13]](#footnote-13)

Dalam sebuah perusahaan, strategi bisnis merupakan rencana strategis yang terjadi pada tingkat divisi yang dimaksudkan, bagaimana membangun dan memperkuat posisi bersaing produk atau jasa perusahaan pada industry atau pasar yang dilayani divisi tersebut.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis ingin meneliti tentang strategi agen dalam melakukan pengembangan diri, yang dilihat dari sisi pengetahuan tentang asuransi syariah dan marketing agar dalam melakukan pengembangan ini dapat dijadikan seorang agen yang produktif, supaya tercipta kepuasan dan kepercayaan para nasabah terhadap asuransi syariah. Maka dari itu penelitian ini diberi judul “STRATEGI PENGEMBANGAN DIRI AGEN ASURANSI SYARIAH DALAM MENCAPAI PRODUKTIVITAS (Study Pada PT. AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang).

1. **Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, penulis mengidentifikasikan beberapa masalah yang akan dijadikan bahan penelitian yaitu: Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap asuransi syariah serta Kurangnya kepercayaan masyarakat pada kinerja perusahaan asuransi syariah.

1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana pembinaan Agen Pada PT. AJS Bumiputera agar mampu berkinerja dengan baik ?
2. Strategi apa yang dilakukan seorang agen dalam pengembangan diri untuk mengembangkan produktivitas ?
3. **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada masalah di atas, maka tujuan penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kiat-kiat yang dilakukan seorang agen agar menjadi seorang agen yang kompeten.
2. Untuk mengetahui dari sisi apa saja para agen dalam melakukan pengembangan terhadap produktivitas.
3. **Manfaat Penelitian**

Maanfaat dari peneliti ini diharapkan dapat memberikan kegunaan praktis maupun teoritis bagi pihak – pihak sebagai berikut:

1. Bagi Lembaga Perguruan Tinggi
2. Penelitian ini diharapkan berguna sebagai referensi dan proses pembelajaran bagi akademisi khususnya yang terkait dengan variabel yang di teliti.
3. Hasil penelitian ini akan menambah perbendaharaan skripsi perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Maulana Hasanuddin Banten, sehingga dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
4. Penelitian ini diharapkan menambah literatur kepustakaan mengenai asuransi syariah dan dapat dijadikan sebagai bahan bacaan yang berisikan suatu studi perbandingan yang bersifat karya ilmiah tentang asuransi syariah.
5. Bagi Penulis
6. Penelitian ini sebagai bahan acuan pembelajaran teori maupun praktek dalam tinjauan data secara langsung maupun tidak langsung, sehingga berguna bagi penulis untuk dapat memahami secara mendalam terkait dengan variabel yang diteliti.
7. Untuk membuat suatu perbandingan antara data teoritik dan data empirik yang dilaksanakan atau diterapkan.
8. Bagi Pembaca
9. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan khazanah ilmiah bagi pembaca yang erat kaitannya dengan variabel yang penulis teliti.
10. Untuk menambah ilmu dalam bidang pengetahuan khususnya dalam bidang asuransi syariah.
11. Sebagai informasi tambahan dalam mempertimbangkan keputusancalonnasabah dalam memilih produk asuransi syariah.
12. **Kerangka Pemikiran**

Asuransi sebagai suatu persetujuan dimana pihak yang menjamin berjanji kepada pihak yang dijamin, untuk menerima sejumlah uang premi sebagai pengganti kerugian, yang mungkin akan diderita oleh yang dijamin, karena akibat dari suatu peristiwa yang belum jelas adanya. [[14]](#footnote-14)

Dalam Islam asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator.[[15]](#footnote-15)

Dalam bisnis jasa asuransi, sebuatan seorang penjual produk asuransi pada umumnya yang sudah dikenal oleh masyarakat adalah agen, sehingga pada setiap lembaga, khususnya yang bergerak dalam bidang pemasaran jasa atau ditingkat asosiasi asuransi terdapat di visi keagenan atau komisi keagenan.

Agen adalah orang yang menjual asuransi, sedangkan dalam definisi menjual asuransi menurut *american marketing association 1960* adalah proses membantu atau melakukan persuasi kepada calon pembeli, baik secara perorangan maupun lebih, untuk membeli barang yang akan ditawarkan secara menguntungkan.

Dalam melakukan pemasaran produk asuransi, kita mengenal sistem keagenan (*ordinary agency system* atau *agency distribution system*). Karena setiap organisasi sebuah perusahaan akan menempatkan aspek pemasaran atau sering disebut sebagai agen asuransi dalam mendukung kelancaran jalannya operasional perusahaan, terutama perusahaan yang bergerak dalam bidang pertanggungan semacam asuransi akan selalu menempatkan bidang pemasaran sebagai tulang punggung penopang kinerja perusahaan. Dalam sebuah struktur perusahaan asuransi divisi pemasaran/ keagenan merupakan satu divisi tersendiri disamping divisi-divisi lainnya yang mempunyai fungsi sebagai agen yang memperkenalkan dan menjual produk suransi kepada calon nasabah. [[16]](#footnote-16)

1. **Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh Rahmat Putra, Asuransi Syariah Universitas Syarif Hidayatullah , Jakarta : Tahun 2008 ; “Peran Agen [[17]](#footnote-17)Pada Pengembangan dan Penawaran Produk Baru Asuransi Syariah (Study Kasus Pada Asuransi Jiwa Bumi Putera 1912 Cabang Jakarta, dalam Penelitian ini penulis menulis tentang fungsi dan tugas seorang agen serta kode etik menjadi seorang asuransi syariah.[[18]](#footnote-18)

Selanjutnya penelitian terdahulu, M. Fathul Kharib, S1 Asuransi Syariah Universitas Syarif Hidayatullah, 2008. Dengan Judul “Strategi Agen dalam Pemasaran Produk Asuransi Syariah”, (Study Kasus Pada PT. Takaful Keluarga Cabang Bekasi). Penelitian ini memfokuskan Keagenan dan tata laksana kerjanya, skripsi ini juga menjelaskan bagaimana system pembayaran komisi kepada agen yang diberikan PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang bekasi.[[19]](#footnote-19)

Penelitian Terdahulu, Winda Rahmawati, Ekonomi Islam Universitas Islam Negri Walisongo Semarang, 2015. Dengan Judul “Analisis Peranan Agen dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah” (Study Kasus di AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Semarang). Penelitian ini menjelaskan tentang meningkatksn penjualan polis, agar agen mengikuti asuransi syariah diperusahaan AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Semarang.[[20]](#footnote-20)

Penelitian terdahulu lainnya, Dian Wahyuni, Universitas Yudharta Pasuruan. Dengan Judul “Strategi Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah” (Study Kasus di PT. Asuransi Takaful Keluarga Indonesia Malang). Penelitian ini menjelaskan bahwa suatu permaslahan nya yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah asuransi syariah dan bagaimana strategi agen dalam meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Takaful Keluarga Cabang Malang.[[21]](#footnote-21)

Dari penelitian yang ingin penulis bahas yaitu “Strategi Pengembangan Agen Asuransi Syariah dalam Mencapai Produktivitas”. Dari semua referensi yang menjadi kajian pustaka terdahulu pada penelitian ini, maka terdapat beberapa perbedaan dengan penelitian sebelumnya sebagai berikut : 1) Selain mendapatkan pelatihan dan penegmbangan yang diberikan oleh perusahaan tersebut. Bagaimana seorang agen untuk lebih mengasah untuk melakukan pengembangan diri untuk pencapaian produktivitas kualitas kerja, baik tentang pengetahuan asuransi syariah maupun marketing. 2) system apa yang dipakai ole seorang agen untuk mempertahankan kualitas kerja agar kepercayaan kualitas asuransi yang ditawarkan agar dapat diminati oleh calon nasabah. Sedangkan persamaannya dapat dilihat dari konsep dan teori tentang keagenan asuransi syariah, sama-sama membahas tentang keagenan, fungsi agen dan pemasaran. Sedangkan perbedaannya terdapat pada ruang lingkup penelitian.

1. **Metodologi Penelitian**

Metodologi penelitian secara umum membahas secara rinci langkah-langkah yang akan ditempuh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Waktu dan Tempat Penelitian

Hal yang paling penting dalam penelitian ini adalah menentukan waktu dan tempat penelitian. Waktu penelitian yang dilakukan pada bulan September 2018, penelitian ini dilakukan di Asuransi Pendekatan dan Jenis Penelitian di AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang.

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain.[[22]](#footnote-22) Jenis penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian deskripsi yaitu penelitian hanya menggambarkan, meringkas sebagai kondisi, situasi atau berbagai variabel.[[23]](#footnote-23) Pada penelitian ini peneliti akan melakukan analisis yang mendalam terhadap data dan informasi yang diperoleh sehingga peneliti dapat menemukan tema dengan cara mengkontruksikan data yang di peroleh menjadi sesuatu bangunan pengetahuan atau ilmu yang baru.

Hasil akhir dari penelitian kualitatif, bukan sekedar menghasilkan data atau informasi yang sulit. Data atau informasi yang diperoleh dapat berbentuk informasi yang bersifat deskriptif, komparatif, dan asosiatif. Informasi deskriptif adalah gambaran lengkap tentang keadaan obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. [[24]](#footnote-24)

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan oleh penulis dalam hal pengumpulan data penelitian sesuai dengan studi survey dan pendekatan kualitatif, maka teknik yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur untuk memperoleh data di lapangan. Wawancara yang dilakukan yaitu wawancara secara mendalam dengan sumber data dan informan yang menguasai dan memahami data mendalam dimaksudkan agar peneliti dalam mengajukan pertanyaan-pertanyaan dapat dilakukan secara bebas dan leluasa tanpa terikat oleh suatu susunan pertanyaan yang telah dipersiapkan.

1. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain. Dengan observasi ini, peneliti akan melihat sendiri pemahaman yang tidak terucapkan (*tacit understanding*), bagaimana teori digunakan langsung (*theory ini use*), dan sudut pandang informan yang mungkin tidak tercungkil lewat wawncara atau survey. [[25]](#footnote-25)

1. Studi Dokumentasi

Dokumentasi adalah setiap bahan tertulis atau film gambar dan foto-foto yang dipersiapkan karena adanya perundangan, laporan-laporan,catatan-catatan serta menghimpun dokumen-dokumen dan menganalisanya yang relevan dengan masalah yang diteliti.[[26]](#footnote-26)

1. Teknis Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif bersifat induktif dimana data yang diperoleh akan dianalisis dan dikembangkan menjadi sebuah dasar penelitian. Kemudian data-data lain terus dikumpulkan dan ditarik kesimpulan. Kesimpulan tersebut akan dapat memberikan suatu hasil akhir apakah asumsi dasar penelitian yang telah dibuat sesuai dengan data yang ada atau tidak. Teknik dalam analisis data kualitatif dalam penelitian ini menggunakan teori menurut Milles dan Huberman dalam maleong, dengan langkah-langkah sebgai berikut :

1. Reduksi Data (*data reduction*)

Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaa, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatanyang muncul dilapangan. Reduksi data berlangsung selama proses pengumpulan data masih berlangsung.

1. Penyajian Data (*data display*)

Langkah penting selanjutnya dalam penelitian kualitatif adalah penyajian data dapat diartikan sebgai sekumpulan informan tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam sebuah penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antar kategori,dan sejenisnya.

1. Penarikan Kesimpulan (*verification*)

Tahapan analisis interaktif yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dari permulaan pengumpulan data, peneliti mulai mencari arti dari hubungan-hubungan, mencatat keteraturan, pola-pola dan menarik kesimpulan.

1. **Sistematika Penulisan**

Untuk memberikan pemahaman dan gambaran yang sistematis dengan mudah, maka penulis mencantumkan sistematika sebagai berikut:

Bab ke – satu, Pendahuluan, yang menjelaskan tentang : Latar Belakang, Identifikasi Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Kerangka Pemikiran, Metodologi Penelitian, Penelitian Terdahulu, dan Sistematika Penulisan.

Bab ke – Dua, ini terdiri dari: Gambaran Umum PT AJS Bumiputera 1912 Cabang Serang, Bab ini membahas tentang Sejarah Perusahaan, Profil Perusahaan, Visi dan Misi Perusahaan, Struktur Perusahaan, Macam-macam Produk Perusahaan.

Bab ke – Tiga, Pengembangan Diri Agen Asuransi Syariah dalam Mencapai Produktivitas, Bab ini membahas tentang Tinjauan Umum Agen Asuransi Syariah, Teori asuransi Syariah.

Bab ke – Empat, Analisa Strategi Pembinaan dan Pengembangan Produktivitas Agen Asuransi Syariah.

Bab ke – Lima, ini terdiri dari: Kesimpulan dan Saran yang terkait dan relevan dengan penelitian yang dikaji.

1. Murasa Sarkani Putara*, Adil dan Ihsan dalam Perspektif* *Islam* (Jakarta: P3EI, 2004) Hal 1. [↑](#footnote-ref-1)
2. Muhammad syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General) :Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004) Hal. 4 [↑](#footnote-ref-2)
3. Muhammad Amin Suma, *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional: Teori, Sistem Aplikasi, dan Pemasaran* (Jakarta: Kholam Publishing, 2006 ), cet 1. Hal 53. [↑](#footnote-ref-3)
4. Undang-Undang Perasuransian, *Undang-Undang RI NO.40 Tahun 2014.* (Jakarta : Sinar Grafika, 2015). [↑](#footnote-ref-4)
5. M.Amin Suma, *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional,* (Tangerang Selatan : Kholam Publishing, 2006), h.59 [↑](#footnote-ref-5)
6. Abdulkadir Muhammad, *Hukum Asuransi Indonesia,* (Bandung: Pt Citra Aditya Bakti), 23. [↑](#footnote-ref-6)
7. Setia Mulyawan, *Manajemen Risiko, (*Bandung, CV Pustaka Setia, 2015), hlm 193*.* [↑](#footnote-ref-7)
8. Yadi Suryadi, *Asuransi Syariah (*Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2005), 4. [↑](#footnote-ref-8)
9. Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah,(*Yogyakarta, UII Pres, 2015). [↑](#footnote-ref-9)
10. <http://repositori.uin-alauddin.ac.id/1013/1/SURIANI%20M.pdf>, diunduh pada 24 sept.2017, pukul 06.00WIB. [↑](#footnote-ref-10)
11. Departemen Agama RI, Al Hikmah *Al-Quran dan Terjemahannnya*, (Bandung:Diponegoro, 2008), 98. [↑](#footnote-ref-11)
12. A. Hasyim Ali, Pengantar Asuransi ( Jakarta : Bumi Aksara, 1993 ) cet.1. [↑](#footnote-ref-12)
13. Acmad Juntika Nurihsan, *Strategi Layanan Bimbingan & Konseling* (Bandung : PT. Refika Aditama, 2005) hlm.69. [↑](#footnote-ref-13)
14. Wirjono Prodjodikoro, Hukum Asuransi di Indonesia, Jakarta : penerbit pembimbing, 1959, hlm 1 [↑](#footnote-ref-14)
15. Muhaimin Iqbal, Asuransi Umum Syariah dalam Praktik (Upaya Menghilangkan Gharar, Maisir, dan Riba) Jakarta : Gema Insani, 2006, hlm 2 [↑](#footnote-ref-15)
16. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis* ( Jakarta : Kencan Press), 2004 hal 47 [↑](#footnote-ref-16)
17. [↑](#footnote-ref-17)
18. Rahmat Putra, *“ Peran Agen Dalam Pengembangan dan Penawaran Produk Baru Asuransi Syariah” (Study Kasus Asuransi Jiwa Bumi Putera 1912 Syariah Cabang Jakarta),* (Skripsi Mahasiswa Jurusan Muamalat , Asuransi Syariah 2008). [↑](#footnote-ref-18)
19. M. fathul Korib*, “ Strategi Agen dalam Pemasaran Produk Asuransi Syariah”* (Study Kasus Asuransi Takaful Keluarga Cabang bekasi), (Skripsi Mahasiswa Jurusan Muamalat, Asuransi Syariah 2008). [↑](#footnote-ref-19)
20. Winda Rahmawati, *“Analisis Peranan Agen dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah”*, (Study Kasus AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Semarang). Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam 2015). [↑](#footnote-ref-20)
21. Dian Wahyuni, *“Strategi Agen asuransi Syariah dalam Meningkatkan Jumlah nasabah”* (Study kasus PT. Asuransi takaful Indonesia Malang), (Mahasiswa Universitas Yudharta Pasuruan). [↑](#footnote-ref-21)
22. Lexy Maleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007), h.6. [↑](#footnote-ref-22)
23. Sa’dullah, *Efektifitas Badan Prmusyawaratan Desa (BPD) Berdasarkan Undang-Undang No. 6 Tahun 2014 Tentang Desa; Pendekatan dan Jenis Penelitian* (Serang: Institut Agama Islam Negeri “ Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2012), h.15. [↑](#footnote-ref-23)
24. Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif*,. . .h.3. [↑](#footnote-ref-24)
25. Lexy Maleong, *Metode Penelitian Kualitatif*,h. 127. [↑](#footnote-ref-25)
26. Lexy Maleong, *Metode Penelitian Kualitatif*,h. 126. [↑](#footnote-ref-26)