

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Ini sepenuhnya asli merupakan karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiatisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 13 November 2020

PUTRI SHINTYA INGRANI
NIM. 161430085

ABSTRAK

Nama: **Putri Shintya Ingriani**, NIM: **161430085**, Judul Skripsi **Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang).**

Perkembangan perasuransian syariah saat ini tergolong sangatlah pesat, hal ini tidak terlepas dari kerjasama antara karyawan dan juga agen PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang yang tentunya sangat berperan dalam pemasaran produk.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka rumusan masalah yang ingin dikaji penulis adalah sebagai berikut: Bagaimana peranan agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah di PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang?.

Penelitian ini sendiri memiliki tujuan yang berkaitan dengan rumusan permasalahan bertujuan untuk mengetahui gambaran tentang peranan agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah di PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

Skripsi ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*). Metode pengumpulan data dilakukan dengan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan, dengan menggunakan alat studi dokumen dan wawancara. Kemudian data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan metode kualitatif.

Hasil dari penelitian yang penulis teliti bahwa dalam perusahaan asuransi syariah sistem keagenan memiliki peranan yang sangat penting. Tanpa agen perusahaan tidak akan berjalan maka dari itu agen harus dapat meningkatkan penjualan polis asuransi syariah. Dengan meningkatkan penjualan polis asuransi syariah agen perlu meningkatkan kinerja yang mesti dibangun dengan cara melatih diri untuk berkomunikasi yang baik dengan pemegang polis, bersikap adil dan jujur, mampu meningkatkan kepercayaan diri dalam menjual produk, karena keberhasilan perusahaan dan fungsi marketing tergantung pada tingkat tertentu atau pada *performance* dari para agen-agennya. Dalam meningkatkan nasabah seorang agen berperan memperluas pasar. Perusahaan memasarkan produknya melalui brosur, blog, media sosial, seperti Facebook, Instagram, dll. Adapun masyarakat yang kurang memahami media sosial perusahaan menyediakan pelayanan secara langsung. Agen asuransi syariah juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dalam persaingan bisnis asuransi di Indonesia. Dengan demikian agen berperan dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah di PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang.

Kata Kunci: *Peranan Agen, Meningkatkan Penjualan Polis, Asuransi Syariah.*



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

Jl. Jenderal Sudirman No. 30 Serang 42118 Telp. (0254) 2003323 Fax.
(0254) 200022

Nomor : Nota Dinas
Lamp : 1 (satu) Eksemplar
Hal : **Pengajuan Munaqasah**
a.n. Putri Shintya Ingriani
NIM :161430085

Kepada Yth
Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam UIN SMH Banten
Di –
Serang

Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan menganalisis serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara **Putri Shintya Ingriani, NIM: 161430085** dengan judul Skripsi “**Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)**”, diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasyah pada jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian, atas segala perhatian Bapak/ Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu’alaikum Wr. Wb.

Serang, 28 Oktober 2020

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Budi Sudrajat, M.A
NIP. 197403072002121004

Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si
NIP. 198003102011012008

PERSETUJUAN

**PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH**
(Studi Kasus Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967
Cabang Serang)

Oleh:

PUTRI SHINTYA INGRANI
NIM. 161430085

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Budi Sudrajat, M.A
NIP. 197403072002121004

Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si
NIP. 198003102011012008

Mengetahui,

Dekan

Ketua

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan Asuransi Syariah

Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M. SI
NIP. 196402121991032003

Rustamunadi, S.H., M.H
NIP. 197409241989031001

PENGESAHAN

Skripsi a.n **Putri Shintya Ingriani**, NIM: **161430085** yang berjudul: “*Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)*”, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 13 November 2020.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Sidang Munaqasyah,

Ketua Merangkap Anggota,

Sekretaris Merangkap Anggota,

Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M. SI

NIP. 196402121991032003

Penguji I

Muhamad Fadli Azim, M. SI

NIP. 198705312019031010

Penguji II

Anggota

Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M. SI

NIP. 196402121991032003

Pembimbing I

Dr. Hanafi, M. Pd., M.A

NIP. 197112041999031002

Pembimbing II

Dr. Budi Sudrajat, M.A

NIP. 197403072002121004

Ratu Humaemah, S.Hum. M.Si

NIP. 198003102011012008

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan kenikmatan dan karunia. Dengan penuh kerendahan hati,

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya

Bapak Radiyanto dan Mamah Hodijah.

Ketika dunia menutup pintunya pada saya, Bapak dan Mamah membuka lengannya untuk saya. Ketika orang-orang menutup telinga mereka untuk saya, mereka berdua membuka hati untuk saya. Begitupun dengan Kakakku Randi Prasetyo dan Adikku Putri Shindia Indriani yang selalu membuat saya terkesan dan termotivasi.

Terimakasih karena selalu ada untuk saya.

Skripsi ini juga saya persembahkan untuk orang-orang yang sangat saya sayangi: A.A Agus Pawitra yang selalu bersemangat membantu saya dan sahabat – sahabat ku yang selalu memberikan motivasi untuk terus maju terkhusus Ervina Solihat, Zahroh Konita, Neneng Hapidoh, Dewi Lasari, Diding Apendi, Lia Afriyani, Eva Fadila, Ni'matussadiyah, Yasir Fahad Khadafi, Irfan Ambari dan teman – teman seperjuangan lainnya....

Terkadang, ketika saya kehilangan kepercayaan pada diri saya sendiri, kalian di sini untuk percaya pada saya. Terkadang, ketika semuanya salah, kalian tampak dekat dan memperbaiki semuanya.

Tanpa inspirasi, dorongan, dan dukungan yang telah kalian berikan kepada saya, saya mungkin bukan apa-apa saat ini.

TERIMAKASIH

MOTTO

Bismillah..

Saya datang, saya bimbingan, saya ujian, saya revisi dan
saya wisuda.

Semua akan indah pada waktunya asal kita mau
berusaha 😊

Semangat

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Penulis bernama: Putri Shintya Ingriani, dilahirkan pada tanggal 13 November 1998 di Tangerang, anak kedua dari tiga bersaudara, Nama bapak Radiyanto dan ibu Hodijah, alamat Kampung Matagara Rt/Rw 002/001 Desa Matagara Kecamatan Tigaraksa Kabupaten Tangerang Provinsi Banten. Pendidikan formal yang telah ditempuh penulis adalah sebagai berikut:

1. SDN Matagara lulus pada tahun 2010
2. SMPN 1 Tigaraksa lulus pada tahun 2013
3. SMKN 4 Kab. Tangerang lulus pada tahun 2016
4. IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada Jurusan Asuransi Syariah tahun 2016, dan berubah status menjadi UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tahun 2017.

Selama menjadi mahasiswa UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, penulis juga aktif dalam organisasi internal kampus yaitu Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Asuransi Syariah UIN Sultan Maulana Hasanudin Banten tahun 2017.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur penyusun panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan anugerah dan kekuatan kepada penyusun, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberi petunjuk kepada umat manusia dengan kemuliaan akhlaknya. Dalam penulisan skripsi yang berjudul **“Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)”** merupakan tugas akhir yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik secara langsung ataupun tidak langsung. Karena itu melalui kesempatan ini penyusun mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah mengelola dan mengembangkan UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten lebih maju.

2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI, Dekan Fakultas Ekonomi dan Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah membantu dan memberikan motivasinya dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tulus hati.
3. Bapak Rustamunadi, S.H.,M.H., Ketua Jurusan Asuransi Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten sekaligus Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan persetujuan kepada penulis untuk menyusun skripsi.
4. Bapak Hanafi, M.Pd., M.A., Sekretaris Jurusan Asuransi Syariah yang telah memberikan nasehat, pengarahan, motivasi, koreksi, dan meluangkan waktunya dalam penyusunan skripsi ini.
5. Dr. Budi Sudrajat, M.A selaku Pembimbing I dan Ibu Ratu Humaemah S.Hum. M.SI. selaku Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, motivasi, koreksi, perbaikan di dalam penulisan skripsi ini.
6. Segenap Dosen dan Staf Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya hanya kepada Allah penyusun berserah diri dan semoga seluruh amal kebaikan dari semua pihak mendapat balasan dari Allah SWT dan menjadi amal penyelamat di dunia

dan akhirat. Aamiin. Penyusun berharap kiranya karya tulis ini turut mewarnai ilmu pengetahuan dan dapat memberikan manfaat kepada penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, 13 November 2020

Putri Shintya Ingriani

NIM: 161430085

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK	ii
USULAN MUNAQASYAH	iii
PERSUTUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Fokus Penelitian	7
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	8
F. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	9
G. Kerangka Pemikiran.....	9
H. Metode Penelitian.....	11
I. Sistematika Penulisan.....	14
BAB II LANDASAN TEORI	16
A. Pengertian Polis Asuransi Syariah	16
B. Sisitem Agen Dalam Asuransi Syariah	19

1. Pengertian Agen.....	19
2. Tugas-Tugas Agen Asuransi.....	21
3. Kewajiban Agen.....	24
C. Asuransi Syariah.....	25
1. Pengertian Asuransi Syariah.....	25
2. Prinsip-Prinsip dan Akad-Akad Asuransi Syariah.....	31
3. Produk-Produk dalam Asuransi Syariah.....	39
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	42
A. Profil PT. Asuransi Umum BUMIDA 1967.....	42
B. Visi dan Misi Perusahaan.....	43
C. Struktur Organisasi.....	44
D. Produk-Produk.....	44
1. Produk Korporasi.....	44
2. Produk Korporasi Lainnya.....	52
3. Produk Perorangan.....	54
BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	59
A. Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis.....	59
1. Mencari Calon Pelanggan.....	64
2. Menetapkan Sasaran.....	65
3. Komunikasi.....	65
4. Memasarkan Produk.....	66
5. Menjual.....	66

	6. Dalam Urusan Klaim Berusaha Menjemput	
	Bola	68
BAB V	PENUTUP	74
	A. Kesimpulan	74
	B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		