

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif M, Nur Rianto, *Pemasaran Strategik Pada Asuransi Syariah*, Bekasi: Gramata Publishing, 2015.
- Hartono, Sri Rejeki, dkk., (ed), *Kamus Hukum Ekonomi*, Warung Nangka – Ciawi, Bogor, 2010.
- Ikbal, Muhaimin, *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik (Upaya Menghilangkan Gharar, Maisir, dan Riba)*, Jakarta: Gema Insani, 2006.
- Ismanto, Kuat, *Asuransi Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Muhamad, *Manajemen Asuransi Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2015.
- Mulhadi, *Dasar-dasar Hukum Asuransi*, Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Nopriansyah, Walidi, *Asuransi Syariah Berkah Terakhir Yang Tak Terduga*, Yogyakarta: C. V ANDI OFFSET, 2016.
- Puspitasari, Novi, *Manajemen Asuransi Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2015.
- Rodoni, Ahmad, *Asuransi & Pegadaian Syariah*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015
- Sendra, Ketut, *Klaim Asuransi Gampang*, Jakarta Pusat: Badan Mediasi Asuransi Indonesia (BMAI), 2009.
- Sukroni, *Pengaruh Pemahaman Agen Asuransi Syariah Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Produk Asuransi Jiwa Syariah*, Serang: Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2018.

Sula, M. Syakir, *Asuransi (Life dan General) Konsep dan Sistem Asuransi Syariah*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.

Untung, Budi, *Cerdas Asuransi, Investasi Proteksi*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2015.

UU Perasuransian 2014 pasal 1 ayat 5 (diunduh pada tanggal 30 November 2019).

Wahyudi, Ardi, KPI Seksi Pemasaran PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, wawancara oleh Putri Shintya Ingriani, 28 Februari 2020.

<https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 20 Februari 2020.

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/agen%20asuransi>, diunduh pada 15 Juni 2020.

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/asuransi>, diunduh pada tanggal 15 Juni 2020.

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/polis>, diunduh pada 15 Juni 2020.

<https://marketingasuransibatam.blogspot.com/2014/04/asuransi-tanggung-gugat-profesi-dokter.html>, diunduh pada 08 Juni 2020.

<https://syariahbumida.co.id/produk-motorkoe>, diunduh pada 07 Juni 2020.

<https://syariahbumida.co.id/produk-rumahkoe>, diunduh pada 07 Juni 2020.

<https://www.akademiasuransi.org/2012/10/pengertian-asuransi-marine-hull-atau.html>, diunduh pada 07 Juni 2020.

- Muis, Abdul, *Hukum Asuransi dan Bentuk – Bentuk Perasuransian*, Medan: FH – USU, 1996, <https://digilib.uinsby.ac.id>, diunduh pada 11 Maret 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Jaminan Sosial Dalam Hubungan Kerja*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Kebakaran*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Kecelakaan Diri*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Kerusakan Mesin*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Kesehatan*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Pekerjaan Kontruksi*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Pengangkutan*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.

- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Penjamin*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Asuransi Uang*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *Company Profile*, Jakarta: Berkas PDF, 2018.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *SiagaKoe*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967, *SiswaKoe dan MahasiswaKoe*, Jakarta: Berkas Brosur, 2018, <https://bumida.co.id/produk-syariah/>, diunduh pada 06 Juni 2020.
- PT. Prudential Life Assurance, Modul PRUfast Start, 2015

LAMPIRAN



BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :

Alamat :

Pekerjaan :

Menyatakan telah diwawancarai oleh :

Nama : Putri Shintya Ingriani

Alamat : Kp. Matagara Rt/Rw 002/001 Ds. Matagara Kec.

Tigaraksa Kab. Tangerang - Banten

Pekerjaan : Mahasiswa

Hari/tanggal :

Guna memperoleh data untuk menyelesaikan skripsi atau tugas akhir yang berjudul : “Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang). Demikianlah keterangan ini dibuat, untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Serang, 12 April 2020

(Putri Shintya Ingriani)

WAWANCARA

Nama : Ardi Wahyudi
Tanggal : 12 April 2020
Jabatan : KSIE Pemasaran
Tempat : Jl. Veteran No. 2 Kota Baru Kec. Serang Kota
Serang Banten 42112

Isi Deskriptif Hasil Wawancara

- A : Siapa nama Bapak ?
- B : Bapak Ardi Wahyudi
- A : Posisi Bapak sebagai apa di perusahaan Asuransi Umum Bumida 1967 cabang Serang?
- B : Kepala Seksi Pemasaran
- A : Sudah berapa lama Bapak menjabat di Perusahaan Asuransi Umum Bumida 1967 cabang Serang?
- B : 2009 Akhir
- A : Kenapa Perusahaan Asuransi Umum Bumida 1967 cabang Serang bisa berdiri disini, sedangkan ada perusahaan lain yang berdiri di daerah sini?
- B : Karena untuk memperluas bisnis
- A : Apa kelebihan dari perusahaan Asuransi Umum Bumida 1967 cabang serang?

B : Kelebihannya lama, kita selalu menjaga etika, jadi saya tidak boleh menjelekkan perusahaan lain, dan meninggikan perusahaan saya sendiri, itu etika bisnis juga. Yang pertama kita coba merangkul semua nasabah dari mulai yang kecil sampai yang besar tanpa memilih – milih nasabah dan perlakuannya sama, itu bisnis kita. Yang kedua dalam urusan klaim kita coba untuk menjemput bola, menjemput bola dalam arti kita tidak perlu merepotkan nasabah yang sedang berduka. Contoh kecilnya, jadi kita ambil dokumen ke nasabah, membantu klaim proses klaimnya ke nasabah tersebut itu adalah contoh kecilnya dan yang terakhir cabangnya ada dimana2, ada 44 cabang (total seluruh nasional)

A : Jelaskan secara singkat mengenai perusahaan asuransi umum bumida 1967 cabang Serang?

B : PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Unit Syariah (Bumida Syariah) secara resmi beroperasi sejak 1 April 2004, berdasarkan Surat Izin dari Menteri Keuangan Republik Indonesia nomor: Kep-075/KM.6/2004 tanggal 19 Februari 2004.

- A : Coba ceritakan peran yang sudah dilakukan seorang agen di perusahaan dalam penjualan polis dan berapa polis terjual dalam periode tertentu?
- B : Penjualan bisa melalui rekanan, bisa buka stand, melalui brosur, dan juga pelayanan klaim, karena kita menjualnya jasa otomatis kita pelayanan dalam hal klaim itu harus diutamakan beda dengan kita jual produk ya. Kalau jasa dilihat itu pelayanannya tidak ada selain itu
- A : Berapa jumlah agen di asuransi umum bumida cabang Serang?
- B : Kurang lebih 25 agen (Cabang Serang) sudah termasuk konvensional dan syariah. Di bumida cabang Serang itu yang syariahnya itu dikasih hanya dalam layanan jadi yang utamanya itu konvensional, jadi syariah secara data base. Syariah hanya ada 4 cabang Jakarta, Bandung, Depok dan Surabaya. Kalau konvensional ada 44 cabang karena secara manajemennya beda. Kalau dari pengelolaan keuangannya lebih halal yang syariah karena ada sistem bagi hasil dan lain-lain.

- A : Dari wilayah mana saja agen-agen yang ada di dalam perusahaan asuransi bumida cabang Serang? (dari yang terjauh hingga terdekat)
- B : Fokus sesuai dengan cabang yaitu di Serang contohnya Pandeglang, Rangkas. Rata – rata di Serang, Pandeglang hanya 1 orang.
- A : Syarat- syarat menjadi agen di perusahaan ini apa saja ?
- B : tidak ada syarat yang penting punya niat dan kerja keras
- A : Bagaimana sistem ke agen di asuransi umum bumida cabang Serang?
- B : Sistemnya bagi hasil, yang pertama ada hasil penjualan yang kedua nanti dari hasil surplus nya pun hasil dari penjualan itu. Misalkan untung itu ada bagi hasilnya. Seperti itu contohnya cuma untuk detailnya saya tidak bisa buka.
- A : Apakah ada kendala selama ini tentang peranan/ kinerja agen?
- B : Kendala di perusahaan sifatnya dinamis, pasti ada cuma kalau misalkan diminta kendalanya atau mitra kerjanya seperti apa pasti ada namanya dipasar punya kendala masing – masing.

Misalkan ngeluh lagi gak ada pemasukan. Tugas perusahaan menyemangati agen mencari jalan keluarnya seperti apa.

A : Adakah target wajib yang harus dilaksanakan oleh seorang agen?

B : Ada. Contohnya bulan ini saya target teman-teman itu 50jt perbulan target pribadi.

A : Apakah ada pengembangan diri agen yang dilaksanakan oleh pihak perusahaan asuransi umum bumida cabang Serang?

B : Ada pendidikan dan pelatihan dan itu terpusat di kantor pusat contohnya nanti ada diklat di kantor pusat hari senin tiap bulan di review dan ada pendidikan dan pelatihan untuk pengembangan mitra kerja kami sendiri di setiap perusahaan pasti ada.

A : Apa saja kewajiban seorang agen?

B : Setiap mitra kerja atau agen kalau kami sebutnya mitra kerja. Setiap mitra kerja itu punya hak dan kewajiban. Mereka mendapatkan hak nya dan harus menjalankan kewajibannya. Contoh kewajibannya itu tadi yaitu target perbulannya berapa dan itu sesuai dari SOP manajemen. Kalau hak nya itu ada bagi hasil saat penjualan dan juga nanti ada yang

nama nya profit sharing. Profit sharing adalah ketika hasil kita menguntungkan itu ada bagi hasilnya lagi. Kalau dibedanya konvensional atau syariah itu

A : Apa saja tugas-tugas seorang agen?

B : Pada umumnya seorang agen pasti mempunyai tugas yaitu menawarkan dan menjualkan produk secara langsung kepada calon nasabah dan memberi informasi selengkap-lengkapnyanya.

A : Apa saja wewenang dan tanggung jawab seorang agen?

B : Menggunakan sarana dan prasarana sesuai dengan ketentuan perusahaan, menjualkan atau mengenalkan produk asuransi syariah, mengambil berkas – berkas yang terkait dengan polis asuransi syariah dari calon nasabah.