

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Arif, Nur Rianto, *Pemasaran Srategik Pada Asuransi Syariah*, Bekasi:Gramata Publishing, 2015.
- Arkunto, S, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta.
- Bayinah, Ai Nur, dkk, *Akuntansi Asuransi Syariah*, Jakarta Selemba Empat: 2017.
- Fahmi, Irham, *Manajemen Strategi Teori Dan Aplikasi*, Bandung, 2015.
- Hasan, M. Iqbal, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Dan Aplikasinya*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002.
- Idrus, Muhamad, *Metode Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif*, Edisi Kedua, Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009
- Melong, Lexi J, *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: PT. Remaja Rodaksarya, 2008.
- Sekaran, Uma, *Metode Penelitian Untuk Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Sujarweni, V. Wiratna, *Metode Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2015.
- Widodo, Sugeng, *Mindset Kaya Agen Asuransi*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Tim Penerjemah R.I., *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, Bandung, Pustaka Al-Aminah, 2010

### Internet

[http:// www. prudential.co.id.blogsop.co.id/p/tentang-kami.html](http://www.prudential.co.id.blogsop.co.id/p/tentang-kami.html)

Diposting pada tanggal 21 Januari 2021 dari situs [http:// www. prudential.co.id /index.php/main-ind/about](http://www.prudential.co.id/index.php/main-ind/about)

Diposting pada tanggal 21 Januari 2021 dari situs [http: www. prudential.co.id .co.id/index.php/main-ind/about](http://www.prudential.co.id.co.id/index.php/main-ind/about).

Diposting pada tanggal 8 Januari 2020 dari situs [http:// www. prudential.co.id /index.php/main-ind/about](http://www.prudential.co.id/index.php/main-ind/about)

## **Wawancara**

Dokumen perusahaan, PT. Prudential Life Assurance

Zulfikar, Owner PT. PT. Prudential Life Assurance, wawancara, Serang 21 Januari 2021.

Zulfikar, Owner kepala kasie pemasaran PT. PT. Prudential Life Assurance, wawancara, Serang 21 Januari 2021.

Laporan tahun 2016 annual Report, PT. Prudential Life Assurance, wawancara, Serang 9 Januari 2019.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **WAWANCARA**

Berikut ini adalah hasil wawancara penulis dengan pihak PT. Prudential Life Assurance. adapun hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Nama : Zulfikar

jabatan : Owner

Tujuan Wawancara

Untuk mengetahui strategi pemasaran agen asuransi syariah dalam meningkatkan jumlah peserta di PT. Prudential Life Assurance

Pelaksanaan Wawancara

Tanggal : 21 Januari 2021

Waktu : 13.00-16.00

Tempat : Kantor Prudential Life Assurance

Hasil Wawancara

Wawancara yang sudah penulis lakukan yaitu pada tanggal 21 januari 2021 dikantor PT. Prudential Life Assurance Cilegon. observasi ini bertujuan untuk melakukan pengamatan secara langsung terhadap strategi pemasaran agen asuransi syariah dalam meningkatkan jumlah peserta di PT. Prudential Life Assurance.

Mencatat Hasil Wawancara

Adapun hasil wawancara yang diperoleh penulis adalah sebagai berikut:  
wawancara Owner perusahaan

Nama Informasi : Zulfikar

Tanggal Wawancara : 21 Januari 2021

Waktu Wawancara : 13.00-16.00

Tempat Wawancara : PT. Prudential Life assurance

1. Strategi apa yang di terapkan di perusahaan dalam memasarkan produk?

Bentuknya ejensi sistem.. Kantor ini di dirikan oleh beberapa ejensidan rektor kita bergabung kantor ini sebagai untuk mensuport tenaga pemasaran apa yang kami lakukan.. Yang kami lakukan bagaimana kami menjual prodak biasanya kami anpasing toder Tudor bisa melalui refral/referensi.agen2 juga pasang iklan di media sosial kita manfaatkan

2. Strategi apa yang di terapkan di perusahaan dalam memasarkan produk?

Yang kami lakukan bagaimana kami menjual prodak biasanya kami anpasing toder Tudor bisa melalui refral/referensi.agen2 juga pasang iklan di media sosial kita manfaatkan.

3. Ada berapakah jumlah agen di PT. Prudential Life Assurance?

Di kantor pusat 260.000 di kantor pusat seluruh indonesia. Kalo di kantor cilegon ini ada sekitaran 100-150 tapi dengan keaktifan itu 90% .

4. Apakah ada kesulitan dalam memasarkan produk?

Ada kesulitan. Bagaimana kita memberikan edukasi asuransi apalagi saat ini di masa pandemi di mana kita ga bisa ketemu calon nasabah dan menggunakan media sosial... Tapi prusahaan mensuport untuk biarpun kita ga ketemuan tapi kita tetap mencari nasabah.. Jadi kita ada tus/media melalui vidio call itu bisa di lakukan. Kalo kesulitan lainnya adalah ada beberapa di

negri ini gagal bayar ke nasabah nasabahnya image buruk terhadap penjualan produk asuransi ini.

5. Apakah Produk perusahaan ini sudah syariah?

Prudential menjual produk syariah juga menjual produk konvensional tapi kebanyakan yang di cilegon itu menjual produk syariah.

6. Bagaimana cara memasarkan yang baik dan benar kepada peserta asuransi?

Saya selalu mengajarkan ke tenaga pemasaran di kantor bahwa kita tidak menjual insure tapi kita lebih cenderung edukasi masyarakat mengenai pentingnya asuransi. Buat di asuransi bleaching enddiskes artinya ternyata banyak orang-orang yang muali uwell.. Tentang bagaimana manfaat asuransi rawat inap khususnya.. Apabila nasabah terkena virus covid19 di isolasi mandiri di prudential itu memberikan santunan rawat inap.

7. Langkah-langkah apa yang harus diterapkan dalam meningkatkan jumlah peserta?

Adakan seminar/seminar 1 minggu /satu bulan sekali dan mengundang calon nasabahnya demi kian untuk merekrut tenaga pemasar, karna kita juga butuh tenaga pemasar karna itu penting untuk menjangkau khususnya di cilegon.

8. Apakah disetiap tahunnya jumlah peserta perusahaan ini meningkat?

Selalu meningkat


9. Dimasa pandemi covid19 ini dalam mencari peserta apakah ada kesulitan?

Kalo kesulitan di masalah kinerja agennya saja.. Kalo agennya betul-betul melakukan aktifitas.

10. Apakah ada produk covid19 di perusahaan ini?

Jadi produk nya itu sebetulnya bukan husus untuk covid19, tapi produk nya itu asuransi rawat inap yang memberikan santunan apabila nasabah terkena covid19 baik di rumah pun kami bayarkan untuk biaya nya. Isolasi mandirinya sejak 15 Januari 2021 ini tapi untuk rawat inap nya kami sudah bayarkan dari semenjak adanya covid19. Semua di tanggung obat nya Visiarnya itu di bayarkan.

# SURAT KEPUTUSAN SKRIPSI

  
**KEPUTUSAN REKTOR**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**  
**NOMOR: 166 TAHUN 2020**

**TENTANG**  
**DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**  
**TAHUN ANGGARAN 2020**

**DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA**  
**REKTOR UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

**Menzahung** :

- a. Bahwa untuk menyelesaikan tugas Sarjana bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten dipandang perlu untuk menunjuk Pembimbing Utama dan Pembimbing Pembantu;
- b. Bahwa mahasiswa tersebut perlu memperoleh bimbingan yang sebaik-baiknya dalam menyelesaikan Skripsi, sehingga dapat menyelesaikan studi kesajarannya;
- c. Bahwa Saudara Dr. H. Syaiful Bahri, S.Ag., M.M. dan Saudara Dr. Hanafi, M.Pd., M.A. masing-masing Dosen UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten telah memenuhi syarat untuk diangkat sebagai Pembimbing Utama dan Pembimbing Pembantu.

**Mengingat** :

- 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
- 2. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
- 3. Keputusan Presiden RI Nomor 39 Tahun 2017 tentang Perubahan IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Serang, menjadi UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten;
- 4. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 23 tahun 2017 tentang Organisasi dan Tata Kerja UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten;
- 5. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 383 tahun 1997 tentang Kurikulum Nasional Program Sarjana S1;
- 6. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 32 tanggal 26 September 2017 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten;
- 7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.H/3/54242 tanggal 27 Juli 2017 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten;
- 8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 100/U.17/III.2/Kp.07.6/10/2017 tanggal 17 Oktober 2017 tentang Pengangkatan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten;
- 9. Surat Keputusan Rektor UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Nomor 625 Tahun 2020 tanggal 18 Mei 2020 tentang Kalender Akademik tahun Akademis 2020-2021;

**Memperhatikan** :

- Surat Ketua Jurusan Asuransi Syariah tentang Pengesahan Sidang Dokasi Proposal Penelitian Skripsi tanggal 24 Agustus 2020  
atas nama : Siti Alawiah  
Nomor Induk Mahasiswa : 171430143

**MEMUTUSKAN**

**Menetapkan** : **KEPUTUSAN REKTOR UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN TENTANG DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN TAHUN ANGGARAN 2020**

**Kesatu** : Mengangkat: Saadara Dr. H. Syaiful Bahri, S.Ag., M.M. sebagai Pembimbing Utama dan Saadara Dr. Hanafi, M.Pd., M.A. sebagai Pembimbing Pembantu bagi mahasiswa tersebut di atas dengan judul Skripsi **"Strategi Pemasaran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT Prudential Life Assurance (Studi di Perusahaan PT Prudential Life Assurance)"**

**Kedua** : Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan tersebut untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

**Ketiga** : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.

Ditetapkan : di Serang  
Pada Tanggal : 26 November 2020  
an Rektor,  
Dekan,  
  
Nihayat Miskuroh

**Tembusan:**  
1. Para Wakil Dekan di Lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;  
2. Ketua Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;  
3. Bendahara UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten;  
4. Mahasiswa yang bersangkutan, dan  
5. Arsip.



## LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

LEMBAR KONSULTASI				
No.	Tgl. Konsultasi	Masalah yang dikonsultasikan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
	11/Agst/2020	Judul /	Ganti. masalah menjadi peserta	<i>[Signature]</i>
	7/ sep/2020	Pengajuan proposal	Perbaiki	<i>[Signature]</i>
	23/ okt/2020	Revisi proposal	cara penulisan	<i>[Signature]</i>
	1/Nov/2020	Bab I Revisi Judul / Ganti	cara enter	<i>[Signature]</i>
	15/ Jan/2021	Revisi BAB I Putro	cara penulisan	<i>[Signature]</i>
	19/ Jan/2021	Bab II Tentang Penulisan		<i>[Signature]</i>
	20/ Jan/2021	Revisi Bab II Tentang enter		<i>[Signature]</i>
	21/ Jan/2021	Bab III		<i>[Signature]</i>
	9/ Feb/2021	Bab III Revisi Penulisan		<i>[Signature]</i>
	10/ Feb/2021	Penulisan .		<i>[Signature]</i>
	26/ Feb/2021	Bab IV Revisi enter		<i>[Signature]</i>
	6/ Mar/2021			<i>[Signature]</i>
	20/ Mar/2021	Bab 5		<i>[Signature]</i>

Nama  
NIM

No.

## DOKUMENTASI

