

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Al- Qur'an Indonesia

Amrin, Abdullah. 2011. *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah Ditinjau dari Perbandingan dengan Asuransi Konvensional*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Amrin, Abdullah. 2012. *Strategi Menjual Asuransi Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia.

Arif, M. Nur Rianto Al. *Pemasaran Strategik Pada Asuransi Syariah*. Bekasi: Gramata Publishing.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). 2020. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI.

Mulhadi. 2016. *Dasar-Dasar Hukum Asuransi*. Depok: Rajawali Pers.

Nopriansyah, Waldi. 2016. *Asuransi Syariah Berkah Terakhir yang Tak Terduga*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.

Salim, Abbas. 2007. *Asuransi & Manajemen Risiko*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Semiawan, Conny R. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.

Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Sula, Muhammad Syakir. 2004. *Asuransi Syariah Life And General Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani.

Untung, Budi. 2015. *Buku Cerdas Asuransi*. Yogyakarta: Andi.

Jurnal

- Hariyadi, Edi dan Abdi Triyanto. 2017. “*Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah*”, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol. 5.
- Saputra, Ricky Yudha. 2019. “*Strategi Pemasaran Agen AJB Bumiputera 1912 dalam Mempertahankan Loyalitas Nasabah BP-LINK SYARIAH*”, Jurnal Ekonomi Vol. 4.
- Tifani, Sella. 2018. “*Analisis Kinerja Agen Asuransi Dalam Membantu Penyelesaian Klaim Asuransi Jiwa Syariah*”, Jurnal Hukum Ekonomi Syariah Vol. 6.
- Lestari, Wahyu. 2019. “*Faktor-Faktor Yang Menentukan Keputusan Nasabah Menjadi Agen BRILINK*”, Jurnal Ilmiah Komunikasi Vol. 10.
- Kemala, Cut. 2017. “*Mekanisme Rekrutmen Agen Asuransi Pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh*”, Jurnal Studi Keislaman Vol. 5.
- Ishak, Andi Abdul Razak. 2020. “*Pengaruh Proses Rekrutmen Terhadap Kinerja Agen Asuransi PT. Zurich Topas Life Cabang Mustang Makassar*”, Jurnal Mirai Management Vol. 5.
- Amiruddin. 2015. “*Analisis Pengaruh Rekrutmen Pelatihan, Disiplin Dan Promosi Asuransi Terhadap Penjualan Produk Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Cabang Glodok*”, Jurnal Ekonomi Bisnis Indonesia Vol. 10.

Wawancara

- Ahmad Imam Roby, S.TP., AAAIK., ICBU., ICMarU Kasie Pemasaran PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 14 September 2021.

Devi Haris Munandar, S.E Staff Pemasaran PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 20 September 2021.

Mohamad Ardabili, S. Kom, MMSI, Underwriting and Finance Section Head PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 19 September 2021.

Internet

Bumida Syariah. <https://syariahumida.co.id>.

Hadist ke 36. 2021. <https://haditsarbain.com/hadits/balasan-itu-sejenis-dengan-amalan/>,

Pengertian dan kegunaan instrumen penelitian, <http://myunanto.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/69664/11+Pengertian+dan+Kegunaan+Instrumen+Penelitian.pdf>, diakses pada tanggal 21 Oktober, pukul 19.12 WIB.

LAMPIRAN – LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Jenderal Sudirman Nomor 30 Serang 42118 ☎ (0254) 200323 Fax. 200022
 website: www.uinbanten.ac.id

Nomor : 237/Un.17/F.V.J.3/PP.009/08/2021

Serang, 23 Agustus 2021

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Hal : Permohonan Data Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan PT Asuransi Jiwa Bumiputera Muda 1967
Cabang Serang
 di
 Tempat

Assalamu`alaikum Wr. Wb.

Salam silaturahmi kami sampaikan, semoga Bapak/Ibu dapat melaksanakan tugas dengan baik dan sukses dalam menjalankan aktivitas keseharian, serta senantiasa dalam lindungan Allah SWT. Amin.

Selanjutnya, Berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten Nomor: 446 Tahun 2017 tentang pedoman Akademik, khususnya mengatur mengenai penelitian sebagai tugas akhir perkuliahan, kami mengharapkan bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan data atau informasi dalam rangka penyusunan dan penulisan skripsi tersebut.

Adapun judul skripsi yang dimaksud adalah "**Analisis Kualifikasi Agen Asuransi Syariah(Studi pada PT Asuransi Jiwa Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)**" yang akan dibahas oleh:

Nama : Ratih Wulandari

NIM : 171430032

Jurusan : Asuransi Syariah .

Tahun Akademik : 2021/2022

Demikian surat ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas bantuan dan perhatian Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu`alaikum Wr. Wb.



Dekan

Nihayatul Maskuroh



**KEPUTUSAN REKTOR
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
NOMOR: 26 TAHUN 2021**

**TENTANG
DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
TAHUN ANGGARAN 2021**

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

- Menimbang** :
- a. Bahwa untuk menyelesaikan ujian 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 kesajaranaannya;
 - c. Bahwa Saudara Dr. Wazin, MSI, dan Saudara Ikin Ainul Yakin, M.E. 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 026483/B.II/7/2021 tanggal 26 Juli 2021 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten;
 8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 872/Un.17/BA.III.2/KP.07.6/08/2021 Tanggal 27 Agustus 2021 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 Akademik 2020-2021;
- Memperhatikan** :
- Surat Ketua Jurusan Asuransi Syariah tentang Pengesahan Sidang Diskusi Proposal Penelitian Skripsi tanggal 18 Januari 2021
atas nama : Ratih Wulandari
Nomor Induk Mahasiswa : 161430032

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 2021**
- Kesatu : Mengangkat Saudara **Dr. Wazin, MSI**, sebagai Pembimbing Utama dan Saudara **Ikin Ainul Yakin, M.E.**, sebagai Pembimbing Pembantu bagi mahasiswa tersebut di atas dengan judul Skripsi "*Analisis Kualifikasi Agen Asuransi Syariah (Studi pada PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang)*"
- Kedua : Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan tersebut untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.
- Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan.

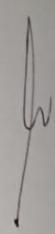
Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.

Ditetapkan : di Serang
Pada Tanggal : 21 Januari 2021

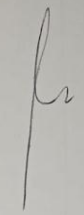
**Tembusan:**

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.

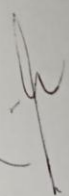
Pembimbing II

No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
①	9/8 2021.	<ul style="list-style-type: none"> - Rapihkan footnote - Bab 2 jangan dibuat perpoint - Penelitian terdahulu cari perbedaan, persamaan dan hasil. - Tambah teori tentang kualifikasi. 	


Pembimbing II

No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
②	18/10 2021	<ul style="list-style-type: none"> - Footnote perbab diubah dari 1 lagi - Banti rumusan masalah - Tambah teori di bab 3 - kasih footnote di hasil wawancara + jabatan. - Tambah teori dari 2 rumusan masalah. - Hasil wawancara di bab 4 dilengkapi. - Tambah teori di bab 2 - Tambah penelitian terdahulu yang relevan. 	

Pembimbing II

No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
③	22/10 2021	<ul style="list-style-type: none"> - penjelasan mengenai pengumpulan data apa yang digunakan - Hasil wawancara disatukan dari 2 responden. - Tambah teori di bab 2 (perbedaan asuransi konvensional dan syariah) - motto harus sesuai dengan judul. 	

Pembimbing II

No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
④	26/10 2021	<u>ACC Skripsi</u>	

Hasil Wawancara

Nama Informan : Bapak Poby.

Tanggal Wawancara : 14 September 2021.

Waktu Wawancara : 10.30 - 12.00

Tempat Wawancara : PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang

1. Apa saja modal dasar sikap seorang agen di PT. Asuransi umum Bumiputera muda 1967 Cabang Serang ?

Jawab :

- independen dalam artian memiliki jiwa yang mandiri atau bebas, karena seorang harus mampu berupaya dalam mencapai keberhasilan dengan semangat dari diri sendiri
- pemikiran yang kreatif harus ada pada seorang agen asuransi, sebagai contoh kecihnya dalam memberikan suatu pelayanan yang baik terhadap para peserta asuransi.
- hal yang wajar ketika seorang agen mengalami kegagalan tetapi hal tersebut harus dilawan karena seorang agen tidak boleh memiliki rasa takut akan kegagalan dan harus sabar ketika belum mendapatkan penjualan, maka dari itu setiap agen harus melakukan evaluasi rutin dari penjualan yang telah dilakukan.

2. Apa saja kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang agen di PT. Asuransi umum Bumiputera muda 1967 Cabang Serang ?

Jawab :

- cara berpakaian, itu sangat mempengaruhi para calon peserta asuransi.
- mengetahui jenis produk, itu merupakan suatu kemampuan seorang agen, karena para peserta mendapatkan informasi yang lengkap dan detail dari seorang agen.
- relasi bisnis harus dimiliki oleh seorang agen karena untuk melakukan kerjasama antar perusahaan.

Dokumentasi Wawancara



Keterangan gambar: wawancara dengan Bapak Ahmad Imam Roby, S.TP., AAAIK., ICBU., ICMarU sebagai Kasie Pemasaran PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang di kantornya pada tanggal 14 September 2021.



Hasil Wawancara

Nama Informan : Bapak Billy.

Tanggal Wawancara : 19 September 2021

Waktu Wawancara : 15:30 - 17:00

Tempat Wawancara : PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang

① Apa saja modal dasar sikap seorang agen di PT. Asuransi umum Bumiputera muda 1967 cabang serang ?

Jawab :

- Seorang agen harus memiliki rasa bertanggung jawab khususnya untuk perusahaan dan umumnya untuk para peserta karena itu merupakan point penting yang harus ada di dalam diri para agen untuk melihat seberapa besar dalam mengemban amanah yang sudah diberikan.
- ini merupakan suatu hal yang sangat mendasar yaitu seorang agen harus memiliki sifat optimis, karena pada dasarnya ketika kita yakin bahwa kita dapat mencapai target penjualan maka itu akan terjadi karena itu dibarengi oleh niat juga.
- memiliki rasa mandiri, karena suatu keberhasilan seorang agen sangat dipengaruhi oleh diri sendiri bukan orang lain.
- seorang agen harus memiliki rasa sabar yang cukup banyak dan tidak boleh panik bahkan putus asa ketika tidak mencapai target penjualan atau bahkan tidak ada sasaran yang ingin di prospek.

② Apa saja kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang agen di PT. Asuransi umum Bumiputera muda 1967 Cabang Serang ?

Jawab :

- menguasai produk yang dijual, seorang agen harus memahami serta mengetahui produk yang akan dipasarkan untuk memberikan informasi kepada para calon nasabah asuransi.
- seorang agen harus memiliki pergaulan yang cukup luas karena bisa memperoleh peluang bisnis.
- seorang agen harus memiliki teknik melobi dengan baik tetapi tidak ada unsur keterpuasan.
- seorang agen juga harus memiliki ~~kepribadian~~ kepribadian yang baik untuk menjaga nama baik perusahaan ini yang dapat merusak integritas.

Dokumentasi Wawancara



Keterangan gambar: wawancara dengan Bapak Mohamad Ardabili, S. Kom, MMSI, sebagai Underwriting and Finance Section Head PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, wawancara dengan penulis di kantornya pada tanggal 19 September 2021.



Hasil Wawancara

Nama Informan : Bapak Aris
 Tanggal Wawancara : 20 September 2021
 Waktu Wawancara : 15.35 - 17.00
 Tempat Wawancara : PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang

① Apa saja modal dasar sipat seorang agen di PT. Asuransi Umum Bumiputera muda 1967 cabang serang ?

Jawab :

- menciptakan suatu produk yang baru merupakan hal yang sangat diharapkan oleh perusahaan, oleh karena itu seorang agen harus memiliki rasa ingin tahu yang tinggi guna memberikan inovasi yang baru terhadap perusahaan.
- tanggung jawab menjadi salah satu modal dasar sipat yang harus dimiliki oleh seorang agen, karena jika hal tersebut belum ditanamkan akan menjadi fatal akibatnya, karena tanggung jawab sudah menjadi hal yang paling dasar untuk semua yang memiliki wewenang atau jabatan.
- Asuransi merupakan bisnis keuangan yang sensitif, jadi bersikap jujur harus ditanamkan pada diri seorang agen untuk menghindari kegagalan dalam perusahaan.
- seorang agen tidak boleh memiliki rasa pesimis karena itu menjadi salah satu hal yang fatal apabila seorang agen tidak percaya diri akan penguatannya, oleh karena itu jangan berputus asa ketika tidak ada satupun yang closing dalam melakukan penjualan.

③ Apa saja kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang agen di PT. Asuransi umum Bumiputera muda 1967 Cabang Serang ?

Jawab :

- agen asuransi syariah harus mampu berkomunikasi dengan baik di depan umum untuk menawarkan jenis produk yang ada di perusahaan ini yang bertujuan untuk mencapai target penjualan.
- seorang agen harus memiliki keahlian yang baik guna mendapatkan pahala serta rejeki yang halal.
- tidak hanya dari bentuk fisik, seorang agen pun harus memiliki penampilan yang baik di depan umum karena untuk meningkatkan dalam melakukan penjualan.

Dokumentasi Wawancara



Keterangan gambar: Devi Haris Munandar, S.E Staff Pemasaran PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Cabang Serang, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 20 September 2021.

