



**PERAN AGEN TERHADAP PERMINTAAN
ASURANSI JIWA BERBASIS SYARIAH PADA PT.
ASURANSI JIWA BUMIPUTERA 1912 CABANG
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi(S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**SARIFAH
NIM. 16 401 00195**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2022



**PERAN AGEN TERHADAP PERMINTAAN
ASURANSI JIWA BERBASIS SYARIAH PADA PT.
ASURANSI JIWA BUMIPUTERA 1912 CABANG
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi(S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**SARIFAH
NIM. 16 401 00195**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING I


Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP.19750103 2002121001

PEMBIMBING II


Ja'far Nasution, M.E.I.
NIDN. 2004088205

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2022



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. SARIFAH
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 01 Desember 2021
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidempuan
DI-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. SARIFAH yang berjudul **"Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpun"**.

Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah konsentrasi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama dari Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I


Dr. Ikhyannuddin Harahap, M. Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

PEMBIMBING II


Ja'far Nasution, M.E.I.
NIDN. 2004088205

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **SARIFAH**
NIM : 16 401 00195
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
JudulSkripsi : **Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 01 Desember 2021

Saya yang Menyatakan,



SARIFAH

NIM: 16401 00195

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **SARIFAH**
NIM : 16401 00195
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

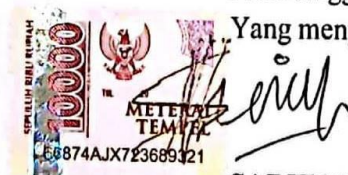
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan”**.

Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Padangsidempuan
Pada tanggal, 11 Desember 2021

Yang menyatakan,



SARIFAH
NIM: 16401 00195



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan.
22733 Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : SARIFAH
Nim : 16 401 00195
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransin Jiwa Berbasis Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

Ketua

Dra. Hj. Replita, M.Si
NIP.196905261995032001

Sekretaris

Rini Hayati Lubis, M.P.
NIP. 198704132019032011

Anggota

Dra. Hj. Replita, M.Si
NIP. 196905261995032001

Rini Hayati Lubis, M.P.
NIP. 198704132019032011

H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si
NIP. 196301071999031002

Ja'far Nasution, M.E.I.
NIDN. 2004088205

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah:

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Kamis / 02 Juni 2022
Pukul : 09.00 WIB s/d 12.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/ 70,75 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,27
Predikat : Sangat Memuaskan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah Pada Pt. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan

NAMA : SARIFAH
NIM : 16 401 00195

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 09 Juni 2022

Dekan



Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : SARIFAH
NIM : 16 401 00195
Judul Skripsi : **Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan**

Penelitian ini dilator belakangi oleh untuk mengetahui bagaimana Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan dalam berbagai permasalahan yang terjadi. Oleh karenaitu, agen yang berkualitas mampu berperan penting didalam perusahaan asuransi syariah, tanpa agen berkualitas dan produk kegiatan dalam asuransi syariah tidak mungkin berjalan dengan baik. Rumusan masalah Bagaimana Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah Pada PT.AsuransiJiwaBumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuandanfaktor apasaja yang mempengaruhi seseorang tertarik dalam menggunakannya. Tujuan penelutian untuk mengetahui Bagaimana Peran Agen dan faktor apa saja yang mempengaruhi seseorang tertarik dalam menggunakannya.

Teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori tentang Peranasuransi yakni mendorong para pakar pemasaran dunia terutama yang tergabung dalam “payung” profesional” *World Marketing Association* (WMA). Agen Asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi syariah. Permintaan Asuransi merupakan permintaan konsumen terhadap sesuatu barang dan jasa.

Jenis Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, dokumentasi, informal penelitian ini adalah karyawan pada PT. Asuransi jiwa bumiputera 1912 cabang padangsidempuan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Agen mampu meyakinkan nasabah agar nasabah tertarik menjadi peserta asuransi berbasis syariah melalui promosi dengan kunjungan langsung kerumah, membagikan brosur dijalanan atau ditempat-tempat tertentu kepada nasabah. Selain promosi agen juga bertugas mengenai penyeteran dan juga mengenai penyelesaian keluhan dari produk asuransi jiwa. Faktor-faktor yng mempengaruhi seseorang tertarik dalam memilih Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah disebabkan karena adanya faktor internal, faktor promosi dan factor situasi. Ketiga factor tersebut yang sangat mempengaruhi permintaan asuransi jiwa syariah sehingga perusahaan harus mampu terutama memenuhi kebutuhann asabah agar bisa menarik minatnya untuk berkontribusi dalam perusahaan.

Kata Kunci: PeranAgendanPermintaanAsuransi Syariah

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segalapuji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, *figure* seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“PERAN AGEN TERHADAP PERMINTAAN ASURANSI JIWA BERBASIS SYARIAH PADA PT. ASURANSI JIWA BUMIPUTERA 1912 CABANG PADANGSIDIMPUAN”**, disusun untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti berterima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan
Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku wakil Rektor bidang

Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar M.A., selaku wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerja Sama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. H. Armyn Hasibuan, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. H. Replita, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerja Sama.
3. Ibu Nofinawati, S.E.I., M.A selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag.selaku pembimbing I dan Bapak Ja'far Nasution, Lc., MEI. Selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan keduanya.
5. Bapak Yusri Fahmi M.Hum.,selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Eddy Agus P Simanjuntak selaku kepala PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan dan seluruh pegawai-pegawai PT.

Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan yang telah memberi izin berpartisipasi membantu peneliti dalam memenuhi kelengkapan skripsi ini.

7. Bapak serta Ibu dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
8. Teristimewa kepada Ayahanda Arsil dan Ibunda tercina Jusma, yang tanpa pamrih memberikan kasih sayang dan dukungan moril dan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan tiada hentinya semenjak dilahirkan sampai sekarang, semoga Allah SWT nantinya dapat membalas perjuangan beliau dengan surga firdaus-Nya, serta kepada Abang suryadi, dan Ketiga adik saya Saadiyah, Aizah, Hayatul Hasanah dan kerabat saya Umak tengah Masdawani, Umak utih Nepawati, Oncu Hirnayati, yang tidak hentinya memberikan dukungan kepada peneliti karena keluarga selalu menjadi tempat istimewa bagi peneliti.
9. Kepada sahabat dan teman-teman yang selalu memotivasi dan memberikan semangat untuk peneliti yaitu Syakban Nasution, Basril, Junaida, Lina Sari, Fera Gustina Daulay, Alpina Sari, Ratih Lusiani Hutasuhut, Siti Rahma, Nia Daniati Sinambela, Rosidah Nasution, Yusriani, Amiyatun Sihada Sikumbang, dan yang selalu memberikan dukungan serta semangat kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya Program Studi Perbankan Syariah-6 angkatan 2016 yang telah

berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita, Amin.

11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Padangsidempuan, Desember 2021

Peneliti,

SARIFAH

NIM. 16 401 00195

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin.




Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Sad	š	Es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ž	ž	Zet (dengan titik di bawah)

ع	'ain	ء	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	Dommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....يْ	Fathah dan ya	Ai	a dan i
وُ	Fathah dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
.....اَ.....	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
.....ىِ.....	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
.....وُ.....	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua:

- a. *Ta Marbutah* hidup

yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.

- b. *Ta Marbutah* mati

yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

5. **Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ا . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

6. *Hamzah*

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harakat* yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau *harakat* yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman *tajwid*.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah/ Fokus Masalah	7
C. Batasan Istilah	7
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan Penelitian	8
F. Manfaat Penelitian	9
G. Sistematika Pembahasan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Landasan Teori	11
1. Asuransi Syariah	11
a. Pengertian Asuransi Syariah	11
b. Jenis-jenis Asuransi.....	13
c. Sejarah Dan Perkembangan Asuransi Syariah	14
d. Asuransi Konvensional	15
e. Perbedaan Asuransi Syariah Dan Konvensional	16
f. Landasan Hukum Asuransi Syariah	20
g. Tujuan Dan Fungsi Asuransi.....	25
h. Jenis Asuransi Syariah	26
2. Agen Asuransi Syariah.....	27
a. Pengertian Agen Asuransi.....	27
b. Tata Pelaksanaan Kerja Agen	27
c. Peran Agen Asuransi Syariah.....	29
d. Tugas-Tugas Agen	30
3. Permintaan.....	31
a. Pengertian Permintaan Asuransi Syariah	31
b. Faktor-Faktor Permintaan	31
c. Hukum-Hukum Permintaan	32
d. Pengertian Premi	32
e. Polis Asuransi.....	33
B. Penelitian Terdahulu.....	34

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	37
A. Lokasi Dan Waktu Penelitian	37
B. Jenis Penelitian.....	37
C. Subjek Penelitian.....	38
D. Sumber Data.....	39
E. Instrumen Dan Teknik Pengumpulan Data	40
F. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data	43
G. Teknik Pengecekan Keabsahan.....	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	46
A. Gambaran Umum PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	46
1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	46
2. Filsafah, Visi, Misi, PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	48
3. Profit PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	50
4. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	50
5. Pembagian Tugas Dan Tanggung Jawab	52
6. Produk-produk PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	55
B. Analisis Data	56
C. Pembahasan Hasil Penelitian	59
1. Bagaimana Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berdasarkan Syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	59
2. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berdasarkan Syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	66
D. Analisis Hasil Penelitian	74
E. Keterbatasan Penelitian	76
BAB V PENUTUP	77
A. Kesimpulan	77
B. Saran.....	79

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1	: Data Jumlah Nasabah PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan	6
Tabel 2	: Perbandingan Asuransi Syariah Dan Asuransi Konvensional	16
Tabel 3	: Penelitian Terdahulu	34
Tabel 4	: Daftar Jumlah Pegawai Atau Karyawan Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan.....	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	: Struktur Organisasi Pt. Asuransi Jiwa Bumiputera	
1912Cabang Padangsidimpuan	51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia kerja memiliki skala prioritas yang dinamis dengan jenis kepentingan dan orientasi kerja berdasarkan sifat dan lingkup pekerjaan itu sendiri. Pada setiap pekerjaan yang diambil memiliki ranah konsepsinya masing-masing. Dunia kerja berpengaruh terhadap suatu produktivitas para pekerja. Seperti berbagai resiko dalam suatu pekerja, yaitu resiko keselamatan kerja, resiko kesehatan selama mengikuti masa kerja dalam suatu periode, dan resiko lain yang berkaitan dengan kerentanan terhadap pelaku kerja. Resiko dalam dunia kerja tersebut meliputi resiko dan kerentanan, dapat diminimalisir dengan sebuah perlindungan selama mengikuti masa kerja seperti halnya asuransi. Asuransi yang bisa digunakan para pekerja untuk meminimalisir berbagai resiko-resiko.¹

Pihak penjamin dan pihak terjamin dalam suatu peristiwa yang belum jelas merupakan suatu konsep dimana terjadi saling memikul resiko diantara sesama peserta. Sehingga dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang muncul. Saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana *tabarru'* atau dana kebijakan untung menanggung resiko. Konsep *takaful* dasar dan asuransi syariah ditegakkan ada tiga prinsip yaitu:

- a. Saling bertanggung jawab
- b. Saling bekerja sama dan saling membantu

¹Hery Junita Setyorini, “Pengaruh Pelayanan Klaim Dan Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah”, Skripsi (Jakarta: 2018), hlm. 1.

c. Saling melindungi

Menurut Undang-undang No. 2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian, memberikan pengertian asuransi pada Pasal 1 angka 1, yaitu: Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung meningkatkan diri pada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan pertanggungan kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diterima tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.²

Usaha asuransi adalah suatu mekanisme yang memberikan perlindungan pada tertanggung apabila terjadi risiko dimasa mendatang. Apabila resiko tersebut benar-benar terjadi, pihak tertanggung akan mendapatkan ganti rugi sebesar nilai yang diperjanjikan antara penanggung dan tertanggung. Mekanisme perlindungan ini sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis yang penuh dengan risiko. Secara rasional para pelaku bisnis akan mempertimbangkan usaha untuk mengurangi risiko yang dihadapi. Pada tingkat kehidupan keluarga atau rumah tangga, asuransi juga dibutuhkan untuk mengurangi permasalahan ekonomi yang akan dihadapi apabila ada salah satu anggota keluarga menghadapi risiko cacat atau meninggal.³

² Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 170.

³ Sigit Triandaru, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 178.

Asuransi jiwa syariah terbentuk mulai tahun 1979 di Sudan dengan nama *Sudan Islamic Insurance*. Pada tahun yang sama Uni Emirat memperkenalkan asuransi jiwa syariah. Pada tahun 1981 Swiss mendirikan asuransi jiwa syariah Dar AL-Islami, kemudian di Luxemburg tahun 1983, dikenal sebagai *Islamic Takafal Company* (ITC). Bersama itu Bahrain mendirikan perusahaan asuransi jiwa syariah dengan nama *Syarikat Al-takafol Al-iskamiah*. Di Asia, asuransi jiwa syariah pertama kali dikenalkan di Malaysia pada 1985, dengan nama Takaful Malaysia. Dalam masalah klaim asuransi saat ini, banyak kasus yang terjadi bahwa manfaat yang seharusnya diterima oleh nasabah asuransi tidak dapat diperoleh karena ada beberapa prosedur dan persyaratan yang tidak dipenuhi, sehingga menjadi kendala dalam proses pencairan klaim. Kasus lain yaitu kasus sengketa klaim asuransi yang dapat akhirnya sampai kepada pengadilan. Pada umumnya kasus sengketa klaim asuransi di pengadilan kebanyakan digugat oleh pihak pemegang polis atau nasabah, karena ketidaksabaran atau tidak mendapatkan toleransi, atau proses negosiasi yang sangat lama dan berbelit-belit dengan perusahaan asuransi tersebut, atau tuntutan ganti ruginya ditolak oleh perusahaan asuransi terkait.⁴

Berdasarkan hasil pengamatan penelitian di lingkungan sekitar padangsidempuan beberapa agen memanipulasi data nasabah yang sudah menjadi kliennya. Kadang para agen mengisi formulir para nasabah yang akan hendak mengikuti produk asuransi tersebut dengan tulisannya sendiri. Dengan menyerahkan KTP dan KK nasabah pada agen pun bisa mengisi formulir tersebut

⁴Ketut Sendra, *Klaim Asuransi*, (Jakarta: PPM, 2009), hlm. 31.

sendiri, yang seharusnya diisi oleh pihak nasabah langsung. Kemungkinan besar pihak agen paham dan kurang mengerti formulir yang hendak harus diisi sehingga pihak agen asuransi mengisi formulir tersebut tanpa ada komunikasi terlebih dahulu dengan calon nasabah.⁵

Peran agen menangani masalah pencairan klaim sangat vital sekali, karena seharusnya para agen memberitahukan dan memandu para nasabahnya tentang syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi untuk mengajukan klaim sebelum para nasabah mengajukan klaim tersebut. Pada kasus ini, terjadi sangketa antara pihak perusahaan dengan para nasabah pada saat proses klaim berjalan, karena agen tidak menjelaskan terlebih dahulu sebelumnya mengenai proses dan syarat serta ketentuan yang harus dipenuhi pihak nasabah tersebut dan kurangnya kinerja peran agen dalam melaksanakan pekerjaannya. Seharusnya para agen harus memiliki komunikasi yang baik serta kedekatan tertentu kepada para nasabah. Sehingga dapat meminimalisir terjadinya sangketa klaim tersebut. Sebenarnya penanggung dan tertanggung sudah saling terikat kontrak berkewajiban hukum dan diatas matrai, sehingga seharusnya kedua belah pihak harus mempunyai sikap kooperatif dan keterbukaan satu sama lain. Maka dari sinilah pelayanan klaim yang baik yang dibutuhkan oleh para nasabah agen tidak ada kasus pencairan klaim seperti itu lagi.⁶

Hal penting untuk diketahui adalah apabila nasabah melakukan prosedur klaim dengan benar, hal tersebut dapat sangat membantu menyelesaikan klaim secara lancar dan cepat. Apabila prosedur klaim tersebut tidak dilakukan, dapat

⁵Hery Junita Setyorini, *Op, Cit.*, hlm. 6.

⁶*Ibid.*, hlm. 7.

menyebabkan penunda penyelesaian klaim dan dalam keadaan tertentu dapat menyebabkan pihak asuransi menolak klaim. Pelayanan yang baik merupakan daya tarik tersendiri bagi para nasabah terutama dalam hal kepuasan nasabah memiliki pengaruh yang sangat besar atas keputusan untuk membeli suatu produk asuransi yang akan menghasilkan peningkatan jumlah permintaan asuransi, sehingga perusahaan di seluruh bidang terutama perusahaan asuransi seringkali menggunakannya sebagai alat promosi untuk menarik minat nasabah untuk membeli produk asuransi.

Peningkatan peran agen adalah kondisi meningkatnya permintaan terhadap kepastian yang diterima oleh perusahaan. Ketika terjadi kenaikan tingkat permintaan kapasitas, suatu perusahaan pasti memerlukan sumber daya atau memerlukan agen yang berkualitas dan profesional agar bisa menjelaskan produk asuransi jiwa syariah tersebut. Oleh karena itu, agen yang berkualitas mampu berperan penting di dalam perusahaan asuransi syariah, tanpa agen berkualitas dan produk kegiatan dalam asuransi syariah tidak mungkin berjalan dengan baik. Para agen memiliki kinerja yang unggul apabila target yang ditetapkan oleh perusahaan tercapai, misalnya jumlah produk asuransi yang terjual mengalami peningkatan dan mencapai target. Peran agen pun disini sangat berpengaruh untuk peningkatan penjualan jumlah produk asuransi. Biasanya sebelum menjadi suatu agen, seseorang harus mengikuti tes dan seminar pelatihan untuk menjadi agen yang profesional. Berdasarkan hasil pengamatan penelitian di lingkungan sekitar di daerah Padangsidempuan terdapat agen yang tidak jujur dalam mempresentasikan produknya terhadap nasabah dan membangunkan produk

asuransi milik perusahaannya dan menjatuhkan perusahaan asuransi lain. Agen yang profesional seharusnya jujur dalam mempresentasikan produknya terhadap nasabah jangan ada yang ditutupi dan harus terbuka.

Berikut tabel jumlah nasabah PT. Asuransi Jiwa Bumiputra 1912 Cabang Padangsidempuan dari tahun 2015-2020.

Tabel 1. 1
Data jumlah Nasabah PT. Asuransi Jiwa Bumiputra 1912 Cabang Padangsidempuan

TAHUN	JUMLAH NASABAH (Orang)
2015	720
2016	760
2017	625
2018	320
2019	180
2020	115

Sumber data PT. Asuransi Jiwa Bumiputra 1912 Cabang Padangsidempuan

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah pada tahun 2015 dan 2016 yang hanya mengalami kenaikan jumlah nasabah Asuransi Jiwa Bumiputra 1912 Cabang Padangsidempuan, selainnya mengalami penurunan jumlah nasabah Asuransi Jiwa Bumiputra 1912 Cabang Padangsidempuan yitu tahun 2017, 2018, 2019 dan 2020. Maka dari itu strategi pemasaran perlu diorganisasikan dalam mempromosikan Asuransi agar jumlah nasabah semakin meningkat. PT. Asuransi Jiwa Bumiputra 1912 Cabang Padangsidempuan hadir

ditengah masyarakat dalam rangka memberikan pelayanan dan bantuan menyangkut Asuransi Jiwa, dengan harapan menjadikan masyarakat yang sejahtera dengan perlindungan dari Asuransi jiwa berbasis syariah.

Berdasarkan pemaparan di atas maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan”**.

B. Batasan Masalah / Fokus Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan di atas, maka masalah yang akan dibahas pada penelitian ini dibatasi yakni Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan.

C. Batasan Istilah

1. Peran asuransi

Perkembangan lingkungan bisnis terakhir (teknologi digital, ekonomi tanpa batas, dan pasar bebas) dan peran pemasaran dalam dunia bisnis paling tidak dalam sepuluh tahun terakhir, mendorong para pakar pemasaran dunia terutama yang tergabung dalam “payung” profesional” *World Marketing Association* (WMA) untuk meredefenisikan kembali peran pemasaran.⁷

⁷ Agung, *Ekonomi Mikro: Dilengkapi Sistem Informasi Permintaan*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), hlm. 23

2. Agen Asuransi

Menurut UU No. 40 Tahun 2014 tentang perasuransian, agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.⁸

3. Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah

Permintaan merupakan permintaan konsumen terhadap sesuatu barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan merupakan faktor utama yang menentukan penerimaan penjualan perusahaan tersebut, dan oleh karena itu permintaan menjadi perhatian utama setiap perusahaan.⁹

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, dan pembatasan masalah, maka permasalahan ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan ?
2. Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan ?

⁸ Sugeng Widodo, *Mindset Kaya Agen Asuransi*, (PT Gramedia Widiasarana Indonesia), hlm. 17.

⁹ Agung, *Ekonomi Mikro: Dilengkapi Sistem Informasi Permintaan*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), hlm. 23

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dilakukan adalah

1. Untuk mengetahui peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan ?
2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan ?

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, yaitu tentang peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan serta dapat menerapkan ilmu dan teori yang didapat selama studi di perguruan tinggi dengan praktek yang nyata.

2. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan referensi bagi peneliti sejenis, sehingga pengembangan ilmu asuransi dapat bermanfaat bagi pihak lain yang membutuhkan.

3. Bagi Perusahaan Asuransi

Penelitian yang diharapkan sebagai bahan masukan dan referensi bagi perusahaan asuransi syariah dan dapat digunakan sebagai akses informasi pelayanan klaim dan peran terhadap permintaan asuransi Syariah.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan peneliti dalam menyusun skripsi ini, maka peneliti menyusun sistematika pembahasan yang berisi informasi mengenai materi dan hal-hal yang akan dibahas dalam tiap bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I yang terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah/fokus masalah, batasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan kegunaan penelitian.

Bab II yang terdiri dari landasan teori yang menguraikan tentang kerangka teori yang berkaitan dengan penelitian, dan kajian/penelitian terdahulu.

Bab III menguraikan tentang metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, yang terdiri atas lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian yang merupakan penelitian kualitatif, subjek penelitian, sumber data, dan pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data.

Bab IV Hasil penelitian, menguraikan tentang gambaran umum perusahaan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan dan deskripsi hasil penelitian.

Bab V Penutup, menguraikan tentang kesimpulan dan saran, kesimpulan merupakan jawaban-jawaban tentang pertanyaan pada rumusan masalah, saran memuat pokok-pokok pikiran penelitian kepada pihak-pihak yang terkait dengan objek penelitian untuk menjadi bahan pertimbangan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Asuransi Syariah

a. Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris, *insurance* yaitu perlindungan, melalui kompensasi sejumlah uang atau pembayaran ganti rugi, yang disediakan berdasarkan kontrak tertulis antara dua belah pihak bila terjadi hal-hal yang tidak diharapkan sesuai dengan perjanjian.¹⁰

Asuransi dengan demikian berarti pemindahan resiko yang telah menyebabkan salah satu pihak, atas dasar pertimbangan-pertimbangan tertentu, bersepakat untuk mengganti kerugian yang dialami pihak yang lain bila sesuatu yang tidak direncanakan dan tidak diharapkan terjadi. Pihak pertama disebut perusahaan asuransi, pihak kedua disebut yang diasuransikan, kontrak yang disetujui kedua belah pihak disebut polis asuransi, pertimbangan pertanggungan atau kesediaan menanggung resiko didasarkan atas pembayaran premi, harta milik atau kekayaan yang dijamin adalah risiko pertanggungan, dan kecelakaan atau kejadian yang tidak diinginkan adalah bahaya, risiko kejadian.¹¹

¹⁰Hasyim Ali, dkk, *Kamus Asuransi*, (Jakarta: PT Bumi Aksana, 2007), hlm. 161.

¹¹*Ibid.*, hlm. 161.

Mengenai defenisi asuransi secara umum dapat ditelusuri dalam peraturan (perundang-undangan) dan beberapa buku yang berkaitan dengan asuransi , seperti yang tertulis dibawah ini.¹²

- 1) Dalam “Ensiklopedia Hukum Islam” disebut bahwa asuransi (*at-ta'min*) adalah transaksi perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat.¹³
- 2) Dalam kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) pasal 246 dijelaskan bahwa yang dimaksud asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian (timbang balik), dengan mana seorang penanggung mengikatkan dari kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya, karena suatu peristiwa tak tentu.¹⁴
- 3) Asuransi menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian Bab 1 pasal 1: “Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada

¹² Abdul Aziz, *Manajemen Investasi Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 189.

¹³ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, (Jakarta: PT Lehtiar Baru Van Hoeye, 2003), hlm. 138.

¹⁴ Subekti & Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Dan Undang-Undang Kepailitan*, (Jakarta: PT Balai Pustaka, 2013), hlm. 77.

tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.¹⁵

b. Jenis-jenis Asuransi

Adapun jenis-jenis bidang usaha di bidang perasuransian di Indonesia yaitu:¹⁶

1. Asuransi kerugian, yaitu perjanjian asuransi yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko atas kerugian, kehilangan, manfaat dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti.
2. Asuransi jiwa, yaitu perjanjian asuransi yang memberikan jasa dalam pertanggungan yang dikaitkan dengan hidup atau meninggalnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.
3. Re-Asuransi, yaitu perjanjian asuransi yang memberikan jasa dan pertanggungan ulang terhadap risiko yang dihadapi oleh perusahaan asuransi kerugian di perusahaan asuransi jiwa.

c. Sejarah dan Perkembangan Asuransi Syariah

30. ¹⁵Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Total Media, 2009), hlm.

¹⁶Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009). hlm. 35

Sejarah asuransi jiwa di Indonesia telah melampaui 3 masa yang dikenal sebagai masa pendudukan Belanda, masa pendudukan Jepang, dan masa Indonesia merdeka.¹⁷

Pertama, masa pendudukan belanda (sampai Maret 1942). Maskapai-maskapai yang tercatat dalam riwayat sejarah asuransi jiwa di Indonesia pada waktu itu mencapai 36 bulan, yang tersebar di kota-kota Jakarta, Bandung, Yogyakarta dan Surabaya. Beberapa diantaranya dikemudian hari bergabung ke dalam Perusahaan Asuransi yang dimiliki negara (BUMN).

Kedua, masa pendudukan Jepang (sampai 17 Agustus 1945). Pada zaman pendudukan Jepang, selama tiga setengah tahun banyak maskapai-maskapai asuransi yang ditutup dan gulung tikar, kondisi ekonomi yang demikian terpuruk, menyebabkan perusahaan asuransi terbebas seperti NILLMIJ van 1859 sekalipun nyaris gulung tikar, namun kuatnya kondisi keuangan maskapai ini memungkinkan ia dapat bertahan dengan memelihara sebagai kecil pertanggungan yang masih aktif saat ini.

Ketiga, masa Indonesia merdeka (17 Agustus 1945 sampai saat ini). Dalam masa ini tercatat pula mulai bermunculannya beberapa perusahaan swasta nasional disamping Boemi Poetra, seperti “Dharma Nasional” (1945) saat ini digabung kedalam PT (Persero) Asuransi Jiwasraya “Iman Adi” (1961), “Djaminan” (1962), “Sukma Sedjati” (1962) dan “Affan” (1964).

Pada masa ini juga tercatat dalam sejarah, pelaburan perusahaan-perusahaan asuransi jiwa milik Belanda kedalam perusahaan negara yang

¹⁷Hasan Ali, *Op. Cit.*, hlm. 74.

dikuasai pemerintah. Perkembangan dunia usaha asuransi jiwa berkembang terus, sejalan dengan perkembangan zaman, ekonomi dan budaya bangsa Indonesia. Sampai tulisan ini diturunkan berdasarkan catatan terakhir Dewan Asuransi Indonesia (DAI) perusahaan-perusahaan asuransi jiwa di Indonesia tercatat berjumlah 60 perusahaan, yang terdiri dari, badan usaha milik negara, swasta nasional, dan perusahaan patungan (*joint venture*).

Adapun perkembangan asuransi syariah di Indonesia baru ada pada paruh akhir tahun 1994, yaitu dengan berdirinya Asuransi Takaful Indonesia pada tanggal 25 Agustus 1994, dengan diresmikannya PT Asuransi Takaful Keluarga melalui SK Menkue No. Kep-385/KMK.017/1994.¹⁸

Pendirian Asuransi Takaful Indonesia diperkarsai oleh tim pembentuk Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) yang dipelopori oleh ICMI melalui Yayasan Abdi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia, Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, pejabat dari Departemen Keuangan, dan Pengusaha Muslim Indonesia.

d. Asuransi konvensional

Asuransi konvensional adalah produk asuransi yang lebih mengedepankan prinsip jual-beli risiko (*transfer risk*). Artinya, premi yang dibayarkan tertanggung yang bertujuan untuk mengalihkan risiko ekonomis ke perusahaan asuransi. Atau dengan kata lain, tertanggung membeli atau bergabung sebagai peserta asuransi akan ditanggung risiko ekonomis

¹⁸*Ibid.*, hlm. 74-76

sepenuhnya oleh perusahaan asuransi. Hal ini tentu berbanding terbalik dengan konsep asuransi syariah yang lebih mengedepankan *sharing risk*.¹⁹

Ada beberapa ciri asuransi konvensional, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Akad asuransi ini adalah akad *mu'awadhah*, yaitu akad yang pihak-pihak yang berakad mengambil pengganti dari apa yang telah diberikannya.
2. Akad asuransi adalah akad *gharar* karena masing-masing pihak penanggung dan tertanggung pada waktu melangsungkan akad tidak mengetahui jumlah yang dia ambil.
3. Akad asuransi ini adalah akad *idz'an* (penunduk). Pihak yang kuat adalah perusahaan asuransi karena dialah yang menentukan syarat-syarat yang tidak dimiliki tertanggung.

e. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional

Tabel II. I
Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional

No	Prinsip	Asuransi Syariah	Asuransi Konvensional
1.	konsep	umpulan orang yang saling bantu membantu, saling menjamin, dan bekerja sama antara satu dengan lainnya dengan cara masing-masing mengeluarkan dana <i>tabarru</i> .	perjanjian antara dua belah pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima pergantian pada tertanggung. ²⁰
2.	dasar Hukum	Qur'an, sunnah, Ijma', fatwa sahabat, <i>Mashlahahmursalah</i> , <i>Qiyas</i> , <i>Istihsan</i> ,	dasar hukum yang didasari oleh pikiran manusia, falsafah, dan kebudayaan, sementara

¹⁹ Boedi Abdullah & Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm. 146-147.

²⁰ Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 179.

		<i>Urfltradisi</i> , dan fatwa DSN-MUI.	modus operandinya didasarkan atas hukum positif.
3.	Dewan Pengawasan Asuransi	giatan yang tidak terpisahkan dengan asuransi syariah.	uransi konvensional tidak mempunyai dewan pengawasan dalam melaksanakan perencanaan, proses, dan praktiknya.
4.	Tabaduli	long menolong (<i>takaful</i>). Artinya nasabah yang satu menolong nasabah lain yang tengah mengalami kesulitan.	rdasarkan akad pertukaran/jual beli (<i>tabaduli</i>) antara nasabah dengan perusahaan. ²¹
5.	Investasi	apat melakukan sesuai ketentuan perundang-undangan, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bebas dari riba dan tempat-tempat investasi yang terlarang.	bas melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan perundang-undangan, dan tidak terbatas pada halal dan haramnya objek atau sistem investasi yang digunakan.
6.	Pemilikan dana	na yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi, merupakan milik peserta (<i>shahibul maal</i>), asuransi syariah hannya sebagian pemegang amanah (<i>mudharib</i>) dalam mengelola dana tersebut.	na yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan. Perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikan ke mana saja. ²²

²¹Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 127.

²²Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Kencana: Jl. Tamba Raya, 2012), hlm.260-261.

7.	asur premi	an atau kontribusi terdiri dari <i>tabarru'</i> dan tabungan (yang tidak mengandung unsur riba). <i>Tabarru'</i> juga dihitung dari tabel mortalita, tetapi tanpa perhitungan bunga teknik.	sur premi terdiri dari tabel mortalita (<i>mortality tables</i>), bunga (<i>interest</i>), biaya-biaya asuransi (<i>cost of insurance</i>).
8.	aghrib" (maisir, gharar, dan riba)	rsih dari adanya praktik gharar, maisir, dan riba.	tidak selaras dengan syariah Islam karena adanya maisir, gharar, dan riba, hal yang diharamkan dalam muamalah.
9.	al-usul	ri <i>Al-Aqidah</i> , kebiasaan suku Arab jauh sebelum Islam datang, kemudian disahkan oleh Rasulullah menjadi hukum Islam, bahkan telah tertuang dalam konstitusi pertama di dunia (konstitusi madina) yang dibuat langsung oleh Rasulullah.	ri masyarakat Babilonia 4000-3000 SM yang dikenal dengan perjanjian Hammurab. Dan tahun 1668 M di <i>Coffe House</i> London berdirilah <i>Lloydof</i> London sebagai cikal bakal asuransi konvensional.
10.	minan/Risk (risiko)	<i>aringofrisk</i> , dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya (ta'awun).	<i>ansferofrisk</i> , dimana terjadi transfer risiko dari tertanggung kepada penanggung.
11.	ngelolaan dana	ada produk-produk <i>saving (life)</i> terjadi pemisahaan dana, yaitu dana <i>tabarru'</i> "derma" dan dana peserta, sehingga tidak mengenal istilah dana hangus.	tidak ada pemisahaan dana, yang berakibat pada terjadinya dana hangus (untuk produk <i>saving-life</i>).

		Sedangkan untuk <i>turninstrumance (life)</i> dan <i>general instrumances</i> semuanya bersifat <i>tabarru'</i> .	
2.	<i>ading</i>	ada sebagian asuransi syariah, <i>loading</i> (komisi agen) tidak dibebankan pada peserta tapi dari dan pemegang saham. Namun, sebagian dari sekitar 20-30% saja dari premi tahun pertama. Dengan demikian, nilai tunai tahun pertama sudah terbentuk.	<i>ading</i> pada asuransi konvensional cukup besar terutama diperuntukkan untuk komisi agen, bisa menyerap premi tahun pertama dan kedua. Karena itu, nilai tunai pada tahun pertama dan kedua biasanya belum ada (masih hangus).
3.	mber pembayaran klaim	mber pembayaran klaim diperoleh dari rekening <i>tabarru'</i> , yaitu peserta saling menanggung. Jika salah satu peserta mendapat musibah, maka peserta lainnya ikut menanggung bersama resiko.	mber biaya klaim adalah dari rekening perusahaan, sebagai konsekuensi penanggung terhadap tertanggung Murni bisnis dan tidak ada nuansa spiritual.
4.	stem akuntansi	enganut konsep akuntansi <i>cashbasis</i> , mengakui apa yang benar-benar telah ada, sedangkan <i>accrualbasis</i> dianggap bertentangan dengan syariah karena mengakui adanya pendapatan, harta, beban, atau utang yang akan terjadi dimasa yang akan	enganut konsep akuntansi <i>accrualbasis</i> , yaitu proses akuntansi yang mengakui terjadinya peristiwa atau keadaan non kas. Dan, mengakui pendapatan peningkatan <i>asset, expenses, liabilities</i> dalam jumlah tertentu yang baru akan diterima dalam waktu yang akan datang.

		datang. Sementara apakah itu benar-benar dapat terjadi hanya Allah yang tahu.	
5.	untungan (<i>profit</i>)	<i>profit</i> yang diperoleh dari <i>surplusunderwriting</i> , komisi reasuransi, dan hasil investasi, bukan seluruhnya menjadi milik perusahaan, tetapi dilakukan bagi hasil (<i>mudharabah</i>) dengan peserta.	untungan yang diperoleh dari <i>surplusunderwriting</i> , komisi reasuransi, dan hasil investasi seluruhnya adalah keuntungan perusahaan.
6.	si dan visi	si yang diemban dalam asuransi syariah adalah misi aqidah, misi ibadah (<i>ta'awun</i>), misi ekonomi (<i>iqtishodl</i>), dan misi pemberdayaan umat (sosial).	cara garis besar misi utama dari asuransi konvensional adalah misi ekonomi dan misi sosial. ²³

f. Landasan Hukum Asuransi Syariah

Secara struktural, landasan operasional asuransi syariah di Indonesia masih mengindik pada peraturan yang mengatur usaha perasuransian secara umum (konvensional).²⁴ Dan baru ada peraturan yang secara tegas menjelaskan Asuransi syariah pada surat keputusan Direktur Jenderal Lembaga Keuangan (DJLK) No. Kep.4499/LK/2000 Tentang sejenis,

²³Wirdayaningsih, dkk, *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2007), hlm. 232-234.

²⁴Ahmad Rodoni, *Asuransi Dan Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 36-37.

penilaian dan pembahasan investasi perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi dengan sistem syariah. Asuransi syariah merupakan asuransi yang bertumpuk pada konsep tolong-menolong dalam kebaikan dan ketaqwaan dan perlindungan.

1) Al-Qur'an

Al-Qur'an mengajarkan kita untuk saling menolong dalam kebajikan sebagaimana firman Allah SWT.(Qs. Al-Māidah ayat:2)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا
 الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَئِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن
 رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ
 قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ
 وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
 الْعِقَابِ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepadamereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya. (Departemen RI dan terjemahannya Qs.Al-Māidah ayat:2)²⁵

²⁵Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, (Jakarta: Kencana. 2004), hlm.110

(ص) فَصَّضُيَ اَنَ دِيَّةَ َجَنِيْنَهَا غُرُّرَةَ ُوَوُوْ وَاَلِيْدَةَ ُوَوَقَّضُيَ دِيَّةَ اَلْمُرُّرَةَ اَعَالِي قِلَّتَهَا . (رواه لبلخ ر ي)

Artinya: Diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a, dia berkata:

“Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu kepada wanita lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut kepada Rasulullah SAW., maka Rasulullah SAW. Memutuskan ganti rugi dari pembunuhan terhadap janin tersebut dengan pembebasan orang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (*diyat*) yang dibayarkan oleh *aqilah*-yan (kerabat dari orng tua laki-laki).” (HR. Bukhari).²⁷

Hadis diatas menjelaskan tentang praktik *aqilah* yang telah menjadi tradisi di masyarakat Arab. *Aqilah* dalam Hadis di atas dimaknai dengan *ashabah* (kerabat dari orang tua laki-laki) yang mempunyai kewajiban menanggung denda (*diyat*) jika ada salah satu anggota sukunya melakukan pembunuhan terhadap anggota suku lain. Penanggung bersama oleh *aqilah*-nya merupakan suatu kegiatan yang mempunyai unsur seperti yang berlaku pada bisnis asuransi. Kemiripan ini didasarkan atas adanya prinsip saling menanggung (*takaful*) antaranggota suku.²⁸

3) Ijtihad

²⁷Firman Setiawan, *Buku Ajaran Lembaga Keuangan Syariah Non Bank*, (Duta Media Publishing, 2017), hlm. 22-23.

²⁸Wirnyaningsih, *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 191-192.

a. Ijma'

Para sahabat telah melakukan *ittifaq* (kesepakatan) dalam hal *aqilah* yang dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Adanya *ijma* atau kesepakatan ini tempat dengan tidak adanya sahabat lain yang menentang pelaksanaan *aqilah* ini. *Aqilah* adalah iuran darah yang dilakukan oleh keluarga dari pihak laki-laki (*ashabah*) dari si pembunuh (orang yang menyebabkan kematian orang lain secara tidak sewenang-wenang). Dalam hal ini, kelompok yang menanggung pembayaran kerabat si pembunuh merupakan anggota dari kelompok tersebut. Dengan tidak adanya sahabat yang menentang Khalifah Umar, dapat disimpulkan bahwa telah terdapat *ijma* di kalangan Sahabat Nabi SAW.²⁹

b. Istihsan

Istihsan adalah cara menentukan hukum dengan jalan menyimpang dari ketentuan yang sudah ada demi keadilan dan kepentingan sosial. Dalam pandangan ahli *ushul fiqh* adalah memandang sesuatu itu baik. Kebaikan dari kebiasaan *aqilah* dikalangan suku Arab kuno terletak pada kenyataan bahwa sistem *aqilah* dapat menggantikan atau menghindari balas dendam berdarah yang berkelanjutan.³⁰

g. Tujuan dan Fungsi Asuransi

²⁹Asy'ari Suparmin, *Asuransi Syariah Konsep Hukum Dan Operasionalnya*, (Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), hlm. 31.

³⁰Asy'ari Suparmin, *Op, Cit.*, hlm. 32.

Asuransi dalam perkembangan masyarakat dan perkembangan ekonomi, merupakan suatu lembaga keuangan, sebab, melalui asuransi dapat menghimpun dana dari masyarakat yang dapat berkomunikasi dengan besar, yang dapat digunakan untuk membiayai pembangunan. Selain itu asuransi bermanfaat bagi masyarakat yang berpartisipasi dalam bisnis asuransi, serta asuransi bertujuan memberikan perlindungan (proteksi) atas kerugian keuangan yang ditimbulkan oleh peristiwa yang tidak diduga sebelumnya. Tujuan asuransi adalah memberikan perlindungan nilai ekonomi kepada seseorang terhadap berbagai risiko kehidupan.³¹ Apabila diuraikan lebih detail tujuan asuransi antara lain:

- 1) Memberikan jaminan perlindungan dari risiko-risiko kerugian yang diderita suatu pihak.
- 2) Meningkatkan efisien tertanggung yang memiliki risiko karena dengan menutup asuransi tidak perlu melakukan pengamanan dan pengawasan secara khusus untuk mengantisipasi risiko dan memberikan perlindungan yang mungkin akan memakan biaya, tenaga, dan waktu yang lebih banyak.
- 3) Jika menutup asuransi sejumlah uang (misal asuransi jiwa, pendidikan, kesehatan, dan lain-lain) asuransi menjadi sarana berinvestasi yang dapat dipersamakan dengan menabung. Sebab, jumlah premi yang dibayar kepada pihak asuransi akan dikembalikan kepada tertanggung dalam jumlah yang lebih besar.

³¹Tuti Rastuti, *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2016), hlm. 6.

4) Khusus bagi yang penanggung (perusahaan asuransi), memberikan atau menjual jasa untuk meringankan risiko yang dihadapi oleh para nasabahnya atau para tertanggung dengan mengambil alih risiko yang dihadapinya.³²

h. Jenis Asuransi Syariah

Sebagaimana diatur dalam Undang-undang No. 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian, maka asuransi syariah atau *takaful* terdiri dari dua jenis, yaitu:

- 1) *Takaful* keluarga (asuransi jiwa), adalah bentuk asuransi syariah yang memberikan perlindungan dalam menghadapi musibah kematian dan kecelakaan atas diri peserta asuransi *takaful*.
- 2) *Takaful* umum (asuransi kerugian), adalah bentuk asuransi syariah yang memberikan perlindungan finansial dalam menghadapi bencana atau kecelakaan atas harta benda milik peserta *takaful*, seperti rumah bangunan dan sebagainya.³³

2. Agen Asuransi Syariah

a. Pengertian Agen Asuransi

Menurut UU No. 40 Tahun 2014 tentangan perasuransian, agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan

³²Tuti Rastuti, *Op. Cit.*, hlm. 7-8.

³³Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2007), hlm. 152-153.

asuransi atau perusahaan asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.³⁴

Secara umum agen berarti seseorang yang diberi pekerjaan untuk tujuan kontrak antara perusahaan dengan pihak ketiga. Agen bertindak sebagai perantara untuk mempertemukan pembeli dan penjual barang atau jasa, dengan menerima premi berdasarkan kesepakatan sesuai dengan nilai transaksi yang dilakukan. Agen dalam kegiatan ekonomi memainkan peranan yang penting untuk memperlancar fungsi dan mekanisme pasar.

b. Tata Pelaksanaan Kerja Agen

Bagi perusahaan asuransi yang menggunakan sistem keagenan dalam memiliki jalur distribusinya, maka keberadaan seseorang agen adalah sangat penting dan harus diperhatikan dengan baik dan benar. Oleh karena itu, perusahaan asuransi yang bersangkutan diharuskan memposisikan seorang agen sebagai aset yang sangat berharga. Sehingga sebelum perusahaan melepaskan para agen untuk bertugas dan menjalankan kewajibannya sebagai seorang agen, terlebih dahulu perusahaan memberikan pendidikan dan pelatihan bagi setiap agen, adapun pendidikan dan pelatihan yang dimaksud mencakup beberapa hal diantaranya pengetahuan tentang profiler perusahaan, pengetahuan produk, teori pemasaran dan pematapan aqidah juga akhlaq.³⁵

Setelah mendapatkan pendidikan, setiap agen diberi pelatihan terkait bagaimana tahap-tahap melakukan penjualan dengan cara berinteraksi

³⁴Sugeng Widodo, *Op. Cit.*, hlm. 17.

³⁵Edi Hariyadi, "Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah" (2017), Vol. 5. No 1, hlm. 26.

langsung dengan calon nasabah. Adapun tahapan-tahapan tersebut diantaranya sebagai berikut:

- 1) Prospekting, mencari calon peserta atau nasabah.
- 2) Pendekatan, merupakan proses yang dilakukan oleh setiap agen untuk lebih dekat terhadap prospek calon nasabah yang di tuju.
- 3) Pencarian fakta, setelah seseorang agen mulai menjalani hubungan dengan calon nasabah yang dituju, maka selanjutnya seorang agen diharuskan untuk lebih tahu secara mendalam terkait realita yang terjadi pada calon nasabah.
- 4) Presentasi produk, merupakan pemberian penjelasan mengenai produk asuransi yang ditawarkan.
- 5) Penutupan, pada tahap ini nasabah sudah menyatakan untuk membeli produk yang ditawarkan dengan ditandai pengisian formulir surat permintaan. Tahap ini merupakan awal dari pelayanan resmi suatu penjualan kepada pelanggan.
- 6) Pelayanan purna jual, setelah pengisian surat permintaan maka setiap agen bertugas memberikan layanan purna jual, seorang agen harus mampu secara bijaksana menjadi penasihat dan konsultan keuangan keluarga nasabah.³⁶

c. Peran Agen Asuransi Syariah

Peran para agen dalam industri perasuransian sangat penting. Profesi agen asuransi adalah suatu profesi yang membutuhkan orang-orang dengan

³⁶Edi Hariyadi, *Op, Cit.*, hlm. 27.

integritas tinggi dan mempunyai kemampuan serta kemauan untuk melayani masyarakat secara efektif. Di negara-negara yang sudah maju seperti Amerika, Eropa, Australia dan Jepang, memiliki polis asuransi sudah menjadi suatu kebutuhan bagi masyarakat.³⁷

Berdasarkan peran agen tersebut, maka agen harus mentaati dan memenuhi kewajibannya, apabila menginginkan aktifitasnya mendatangkan optimal. Adapun yang menjadi kewajiban peran agen, yaitu:

- a. Agen perlu mengetahui apa saja yang menjadi kebutuhan calon tertanggung dalam hal menjual produk yang ditawarkan.
- b. Melakukan penutupan dan segera menyetorkan premi pertama yang berhasil ditagih pada awal kerja.
- c. Memberikan pelayanan yang baik kepada calon tertanggung dengan tidak melanggar kode etik profesi agen asuransi.

Di Indonesia sampai saat ini, masyarakat masih banyak yang belum menyadari akan produk asuransi. Bahkan mereka yang sadar akan kebutuhannya masih harus didorong untuk ikut asuransi, hal ini kemungkinan disebabkan pembeli asuransi masih kurang memahami tentang asuransi dan mereka kurang memiliki informasi yang jelas akan produk asuransi, sehingga meskipun sudah ada keinginan untuk berasuransi, tetapi mereka sering menangguh-nangguhkannya. Melihat kenyataan ini maka produk-produk asuransi harus secara aktif diinformasikan kepada masyarakat umum.

³⁷Asy'ari Suparmin, *Op, Cit.*, hlm. 242.

d. Tugas-tugas Agen

Dalam perusahaan asuransi, pada umumnya seorang agen mempunyai tugas yaitu menawarkan dan menjual produk secara langsung kepada calon nasabah dan memberi informasi selengkap-lengkapnyanya. Disamping itu juga, ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh seseorang agen asuransi dan menjadi tugas-tugas yang harus dijalankan dengan penuh tanggung jawab, yaitu sebagai berikut:

- 1) Menjelaskan kepada masyarakat tentang pentingnya asuransi dalam kehidupan.³⁸
- 2) Menjelaskan tentang apa, siapa, dan bagaimana kinerja perusahaan asuransi.
- 3) Mendapatkan calon pemegang polis atau nasabah sebanyak-banyaknya.
- 4) Memegang kepercayaan, baik oleh perusahaan maupun masyarakat.

3. Permintaan

a. Pengertian Permintaan Asuransi Syariah

Permintaan adalah keinginan yang disertai dengan kesediaan serta kemampuan untuk membeli barang yang bersangkutan. Setiap orang boleh saja ingin kepada apapun yang diinginkannya, tetap jika keinginannya itu tidak ditunjang oleh kesediaan serta kemampuan untuk membeli, keinginannya itu pun hanya akan tinggi keinginan saja. Disini jelaslah

³⁸*ibid.*, hlm. 243-244.

bahwa keinginan memang tidak mempunyai pengaruh apa-apa terhadap harga, sedangkan permintaan berpengaruh.³⁹

b. Faktor-faktor Permintaan

Permintaan seseorang atau sesuatu masyarakat kepada sesuatu barang ditentukan oleh banyak faktor. Diantaranya faktor-faktor tersebut yang terpenting adalah:

- 1) Harga barang itu sendiri.
- 2) Harga barang lain yang berkaitan erat dengan barang tersebut.
- 3) Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat.
- 4) Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat.
- 5) Jumlah penduduk.
- 6) Ramalan mengenai keadaan dimasa yang akan datang.

Sangat sukar untuk secara sekaligus menganalisis pengaruh berbagai faktor tersebut terhadap permintaan sesuatu barang. Oleh sebab itu, dalam membicarakan teori permintaan, ahli ekonomi membuat analisis yang lebih sederhana. Dalam analisis ekonomi dianggap bahwa permintaan suatu barang terutama dipengaruhi oleh tingkat harganya. Dalam teori permintaan yang terutama dianalisis adalah hubungan antara jumlah permintaan suatu barang dengan harga barang tersebut.⁴⁰

c. Hukum-hukum Permintaan

Hukum permintaan menurut Manurung (2007) adalah: hubungan antara barang yang diminta dengan harga barang tersebut memiliki

³⁹Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali, 2011), hlm. 291.

⁴⁰Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 76.

hubungan berbanding terbaik, yaitu ketika harga meningkat atau naik, jumlah barang yang diminta akan menurun. Sebaliknya, apabila harga turun, jumlah barang meningkat. Semakin tinggi harga, jumlah barang yang ditawarkan semakin banyak. Sebaliknya, semakin rendah harga barang, jumlah barang yang ditawarkan semakin sedikit. Hukum penawaran menyebutkan, “semakin tinggi harga, semakin banyak jumlah barang yang tersedia ditawarkan. Sebaliknya, semakin rendah tingkat harga, semakin sedikit jumlah barang yang tersedia ditawarkan.”⁴¹

4. Pengertian premi

Dari pasal 246 KUHD dapat disimpulkan bahwa premi merupakan kewajiban bagi tertanggung untuk membayar kepada pengguna, sebagai kontrak prestasi dari ganti rugi kerugian yang akan menanggung apabila peristiwa yang semula diperkirakan terjadi. Demikian pula menurut pasal 256 butir KUHD bahwa polis harus memuat premi asuransi yang bersangkutan.⁴²

Sehubungan dengan hal tersebut, dapat dikatakan bahwa premi merupakan syarat dalam perjanjian asuransi.⁴³

Dari uraian diatas, dapat ditarik kesimpulan, bahwa premi merupakan hak penanggung untuk menuntutnya dari tertanggung, dan bagi pihak yang disebut terakhir ini, merupakan kewajiban untuk memenuhinya.

5. Polis asuransi

⁴¹Boedi Abdullah, *Ekonomi Mikro Syariah*, (Bandung: JI, BKR, 2016), hlm. 108.

⁴² Subekti & Tjitrosudibio, *Op. Cit.*, hlm. 77

⁴³ Boedi Abdullah & Beni Ahmad Saebani, *Op. Cip.*, hlm. 156-157

		Asuransi Syariah	bagaimana sikap perilaku nasabah terhadap asuransi syariah
	oviayarni, (Skripsi, 2011 UNI Syarif Hidayatullah Jakarta)	ngaruh Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah PT. Bumiputera Syariah Cabang Ciputat	ran agen dalam meningkatkan nasabah asuransi sangat berpengaruh besar karena kesuksesan penjualan sangat bertanggung pada kinerja para agen dan dari agenlah secara umum produk asuransi dapat sampai ke nasabah. Ini berti agen sangat berpengaruh besar terhadap miningkatkannya nasabah dan keberhasilan sebuah perusahaan.
	a Beransah (Skripsi, 2014 UIN AR-Raniry Banda Aceh)	ran Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Jiwa Syariah (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh)	gaimana peran agen dalam meningkatkan penjualan polis pada PT. Asuransi Jiwa dan nasabah yang dijadikan narasumber dalam objek penelitian di Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Bandar Aceh.
	ggina (skripsi, 2014 UINSU Medan)	ran Agen Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Polis Asuransi Kerugian (Studi Kasus PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Surabaya)	. Asuransi Takaful Umum Cabang Surabaya dalam memperluas jaringan menggunakan sistem agency dibentuk dengan untuk mempercepat pertumbuhan jumlah pemasaran dan penetrasi produk syariah ke tengah masyarakat.

	inda (skripsi, 2015 UIN Meulaboh)	alisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)	alisis pertumbuhan premi AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Semarang, bersifat fluktuatif yaitu pertumbuhan dan peningkatan tiap tahunnya.
--	-----------------------------------	---	---

Dalam penelitian ini terdapat beberapa perbedaan dan persamaan dengan penelitian terdahulu, adapun perbedaan dan persamaannya yaitu:

Persamaan penelitian yang peneliti lakukan dengan penrlitian Edi Hariyadi yaitu penelitian yang digunakan dalam penelitian Edi Hariyad adalah sama-sama meneliti peran agen Asuransi Jiwa terhadap Asuransi Jiwa dan penelitian ini sama-sama penelitian kualitatif sedangkan perbedaannya adalah dengan penelitian Edi Hariyadi tempat penelitiannya berbeda tempat penelitiannya.

Persamaan penelitian yang peneliti lakukan dengan penrlitian Noviayarni yaitu penelitian yang digunakan dalam penelitian Noviayarni adalah sama-sama meneliti agen Asuransi Jiwa terhadap asuransi jiwa Bumiputera dan perbedaan peneliti ini dengan penelitian Noviayarni yaitu berbeda metode penelitiannya antara kuatitatif dan kualitatif.

Persamaan penelitian yang peneliti lakukan dengan penrlitian Lila Beransah yaitu penelitian yang digunakan dalam penelitian Lila Beransah adalah sama-sama meneliti peran agen asuransi jiwa bumiputera dan sama-sama penelitian kualitatif dan perbedaannya terletak pada tempat penelitiannya.

Persamaan penelitian yang peneliti lakukan dengan penrlitian Anggina yaitu penelitian yang digunakan dalam penelitian Anggina adalah sama-sama meneliti

peran agen asuransi jiwa bumiputera dan sama-sama penelitian kualitatif dan perbedaannya terletak pada tempat penelitiannya.

Persamaan penelitian yang peneliti lakukan dengan penrlitian Winda yaitu penelitian yang digunakan dalam penelitian Winda adalah sama-sama meneliti peran agen asuransi jiwa bumiputera dan sama-sama penelitian kualitatif dan perbedaannya terletak pada tempat penelitiannya.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada Asuransi Jiwa Bersama 1912 syariah Bumiputera Cabang Padangsidimpuan, yang berlokasi Jl. Kenanga No.38, Wek II, Padangsidimpuan utara, Kota Padangsidimpuan Sumatera Utara 22711. Penelitian ini dilakukan mulai bulan Agustus 2020 sampai Oktober 2022.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Kirk dan Miller yang dikutip dalam buku Ahmad Nizar Rangkuti metode kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.⁴⁵

Jenis penelitian yang digunakan peneliti merupakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan responden, dan melakukan studi situasi yang alami.⁴⁶

Menurut Sugiyono metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai

⁴⁵ Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Cita Pustaka Media, 2014), hlm. 18

⁴⁶ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi Dan Karya Ilmiah Edisi Pertama*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 34.

lawannya adalah eksperimen) dimana penelitian adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.⁴⁷ Pendekatan ini ditentukan berdasarkan pertimbangan bahwa penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan bagaimana Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah Pada PT. Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan.

C. Subjek Penelitian

Unit analisis dalam penelitian ini adalah suatu yang menunjukkan pada subjek penelitian. Unit analisis dilakukan oleh peneliti agar validitas dan reabilitas penelitian dapat terjaga. Unit analisis suatu berupa individu, kelompok, organisasi, benda wilayah dan waktu tertentu yang sesuai dengan fokus permasalahannya.

Subjek penelitian ini adalah benda, hal, atau orang tempat variabel penelitian melekat. Subjek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang.⁴⁸ Subjek penelitian ini merupakan serta yang sangat penting kedudukannya didalam penelitian. Dalam hal penelitian ini yang dijadikan sebagai subjek penelitian adalah karyawan atau pihak yang mengetahui tentang objek yang diteliti pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan. Adapun yang menjadi subjek penelitian ini adalah 6 orang yaitu karyawan pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang

⁴⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian, Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 122.

⁴⁸ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 3.

Padangsidempuan. Adapun subjek dalam penelitian ini 6 orang yang diwawancarai yaitu, diantaranya:

1. Eddy Agus P Simanjuntak (Kepala Cabang)
2. Dede Purnomo (Staf Administrasi)
3. Herman (Supervisor)
4. Ummi Kalsum (Agen Pengutip)
5. Nisma Harahap (Agen Pengutip)
6. Ummi Kholilah (Agen Produksi)
7. Mardiana (Nasabah)
8. Rini (Nasabah)

Objek dalam penelitian kualitatif merupakan objek yang alamiah, sehingga penelitian ini sering disebut sebagai metode naturalistik. Objek yang alamiah adalah objek yang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh penelitian sehingga kondisi saat penelitian memasuki objek. Dan setelah keluar dari objek relatif tidak berubah. Objek pada penelitian ini adalah tentang Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan.

D. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data primer dan data sekunder. Adapun yang dimaksud dengan data primer dan data sekunder adalah:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Untuk penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara dan nasabah dan agen pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Padangsidimpuan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas: struktur organisasi data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini.⁴⁹

E. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dari lapangan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah interview (wawancara). Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Dan melakukan penelitian di lapangan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung dengan mendatangi responden yang berada di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

⁴⁹ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 79.

Cabang Padangsidimpuan. Alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:⁵⁰

1. Observasi

Yaitu pengamatan dari seorang peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek yang diteliti dengan menggunakan lembar pengamatan atau lainnya.⁵¹

2. Wawancara (interview)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu.⁵² Wawancara adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu yang sesuai dengan data. Dalam hal ini peneliti dapat memperoleh data-data yang diperlukan melalui pertanyaan-pertanyaan kepada pihak-pihak yang terlibat mengenai judul penelitian ini.

Adapun wawancara tidak terstruktur sering juga disebut wawancara mendalam yaitu wawancara yang hanya memuat garis besar yang akan ditanyakan ketika di lapangan, sedangkan wawancara terstruktur sering juga disebut wawancara baku, yaitu susunan pertanyaan yang sudah ditetapkan sebelumnya atau biasanya tertulis.⁵³ Dan wawancara semi terstruktur adalah panduan wawancara yang dilakukan dalam upaya

⁵⁰ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2019), hlm. 31-32.

⁵¹ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kualitatif* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm. 151.

⁵² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), hlm. 186.

⁵³ Lexy J. Moleong, *Op. Cit*, hlm. 190.

menemukan permasalahan dengan secara terbuka, dimana dengan pihak terkait saling diajak untuk minta pendapat, ide-idenya secara mendalam.⁵⁴

Penelitian ini, wawancara dilakukan kepada 5 orang karyawan dan 2 orang nasabah di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan. Adapun informasi yang di wawancarai dalam penelitian ini yaitu diantaranya:

- a. Eddy Agus P Simanjuntak (Kepala Cabang)
- b. Dede Purnomo (Staf Administrasi)
- c. Herman (Supervisor)
- d. Ummi Kalsum (Agen Pengutip)
- e. Nisma Harahap (Agen Pengutip)
- f. Ummi Kholilah (Agen Produksi)
- g. Mardiana (Nasabah)
- h. Rini (Nasabah)

Wawancara yang peneli lakukan adalah wawancara terstruktur, yaitu pewawancara mengajukan pertanyaan-pertanyaan khusus yang telah dirancang sebelumnya kepada karyawan dan nasabah untuk mengetahui bagaimana literasi tentang PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan. Adapun panduan wawancara adalah:

- 1) Pemilihan narasumber
- 2) Membuat jenis wawancara
- 3) Membuat waktu wawancara

⁵⁴ Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 5.

4) Membuat pertanyaan dan hal yang terkait dalam penelitian.

3. Studi Kepustakaan

Penelitian ini berlandaskan teori-teori maupun literatur yang relevan dengan pokok permasalahan dalam rangka usaha memecahkan masalah.

4. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan yang sudah berlaku, dapat dalam bentuk tulisan, gambar atau karya seni dari seseorang dokumentasi dapat berbentuk tulisan, misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, peraturan dan lain-lain. Teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan dari kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Adapun teknik pengolahan dan analisis data dalam penelitian ini sebagai berikut:⁵⁵

1. Teknik Pengolahan data

Teknik pengolahan data penelitian ini dilakukan dalam bentuk deskriptif yang sering disebut kualitatif yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan objek sesuai dengan apa yang berusaha menggambarkan adanya dan sering dengan penelitian yang tidak menggunakan angka-angka dan analisis menggunakan statistik.

2. Teknik Analisis Data

⁵⁵ Salim Dan Syahrums, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Citapustaka Media, 2007), hlm. 145-150.

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang didasarkan oleh data. Selanjutnya dikemukakan bahwa analisis data merupakan proses yang terus menerus dilakukan didalam riset observasi partisipan. Data atau informasi yang diperoleh dari lokasi penelitian akan dianalisis secara kontiniu setelah dibuat catatan lapangan untuk menemukan tema budaya atau makna perilaku subjek peneliti.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan

Adapun yang dimaksud dengan keabsahan data ialah bahwa setiap keadaan harus memenuhi.⁵⁶

- a. Mendemonstrasikan nilai yang benar.
- b. Menyediakan dasar agar hal itu dapat diterapkan.
- c. Memperbolehkan keputusan luar yang dapat dibuat tentang konsistensi dari prosedurnya dan kenetralan dari temuan dan keputusan-keputusannya.

Untuk menjamin keabsahan data dalam penelitian ini diperlukan teknik pemeriksaan dan pelaksanaan, teknik pelaksanaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut. Triangulasi yang dilakukan penelitian dengan cara:

⁵⁶Lexi J, Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), hlm. 320.

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang disampaikan nasabah.
- c. Membandingkan hasil penelitian dengan fakta dilapangan.

Setelah data diperoleh dari hasil penelitian, maka untuk menjamin keabsahan data dilakukan diskusi dengan pembimbing. Penelitian membandingkan data hasil wawancara dan dokumentasi. Jika keabsahan data sudah terjamin, selanjutnya data yang diperoleh dituangkan dalam proposal.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pt. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan

1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 atau lebih dikenal sebagai AJB Bumiputera adalah perusahaan asuransi jiwa nasional memiliki bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Didirikan pada tanggal 19 Februari 1912 di Mageleng Jawa- Tengah atas prakarsa seorang guru sederhana bernama M. NG. Dwidjosewojo – Sekretaris Persatuan Guru Hindia Belanda (PGHB) sekaligus Sekretaris Pengurus Besar Budi Utama.⁵⁷

Gagasan pendirian perusahaan asuransi jiwa ini, terdorong oleh keperihatinan mendalam terhadap nasib para guru bumiputera (Pribumi). Dalam pendirian tersebut M. NG. Dwidjosewojo dibantu bersama dua orang guru lainnya yaitu MKH. Soebroto dan M. Adimijojo.

Tidak seperti perusahaan terbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang kepemilikannya hanya oleh pemodal tertentu. Sejak awal pendiriannya Bumiputera sudah menganut sistem kepemilikan dan

⁵⁷ PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan

kepengurusan yang unik, yakni bentuk badan usaha “*mutual*” atau “usaha bersama”.

Perjalanan panjang itu tentu saja tidak lepas dari pasang surut. Pada Awalnya pembentukan *divisi* atau cabang asuransi syariah mempunyai sarana dan prasarana sumber daya manusia, perkantoran dan system yang terbatas. Namun demikian *divisi* asuransi telah memulai operasinya, ditandai dilimpahkannya pengelolaan asuransi kumpulan perjalanan haji dari *divisi* asuransi kumpulan, dan selanjutnya diluncurkan produk asuransi perorangan syariah mitra *Mabrur* dan *Mitra Iqra Plus*. Semua pemegang *polis* adalah pemilik perusahaan yang mempercayakan wakil-wakil mereka di Badan Perwakilan Anggota (BPA) untuk mengawasi jalannya perusahaan. Perjalanan Bumiputera kini mencapai 9 dasawarsa (95 tahun Memasuki milenium ketiga, Bumiputera mempunyai jaringan lebih dari 600 kantor cabang, selaian itu juga telah berpengalaman hampir seratus tahun di dunia perasuransian yang menjadikan perusahaan ini banyak mendapatkan kepercayaan dari masyarakat.

2. Falsafah, Visi dan Misi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

Beberapa falsafah, Visi dan Misi yang terdapat pada PT. Asuransi Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan.

1. Falsafah

a. Idealisme

Idealisme adalah suatu cita-cita, yang artinya, keberadaan Bumiputera sebagai etnitas bisnis bukanlah semata-mata untuk mencari keuntungan, melainkan sebagai alat perjuangan dibidang ekonomi yang merupakan wujud idealism untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia melalui usaha asuransi.

b. Mutualisme

Mutualisme atau kebersamaan adalah suatu nilai social uang menjadi landasan dalam pengelolaan perusahaan diwujudkan dalam bentuk kerja sama, kemitraan, dan sinergi meliputi antara pemegang polis dengan pemegang polis, antara perusahaan dengan pemegang perusahaan , dan antar karyawan dengan manajemen dalam perusahaan.

c. Profesionalisme

Profesionalisme merupakan kompetisi sumber daya manusia yang menunjukkan keahlian dalam suatu bidang, diperoleh melalui pendidikan dan pelatihan dalam waktu tertentu.

2. Visi dan Misi

Dalam rangka mendukung penciptaan tujuan perusahaan, maka PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan memandang perlu untuk menentukan visi dan

misi. Adapun yang menjadi visi dan misi PT. Asuransi Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan adalah:

- a. Visi: Bumiputera ingin menjadi Asuransinya Bangsa Indonesia.
- b. Misi: Menjadikan Bumiputera senantiasa berada dibenak dan hati masyarakat Indonesia, dengan:
 - 1) Memelihara keberadaan Bumiputera sebagai perusahaan perjuangan bangsa Indonesia.
 - 2) Mengembangkan koperasi dan koperasi yang menerapkan prinsip dasar gotong royong.
 - 3) Menciptakan berbagai produk dan layanan yang memberikan manfaat optimal bagi komunitas Bumiputera.
 - 4) Mewujudkan perusahaan yang berhasil secara ekonomi dan sosial.⁵⁸

3. Profit PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan

PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan diresmikan dan berkembang sampai sekarang mempunyai banyak cabang diseluruh provinsi yang terutama yaitu PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan yang beralamat di Jalan Kenanga Nomor 38 Wek 2 Padangsidimpuan Utara, Kota Padangsidimpuan Provinsi Sumatera Utara. Letak PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan sangat

⁵⁸PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan

strategis di kota Padangsidempuan karena hanya berjarak KM dari pusat perbelanjaan dengan lokasi yang ini sangat mudah dijangkau oleh nasabah yang ingin bertransaksi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan.⁵⁹

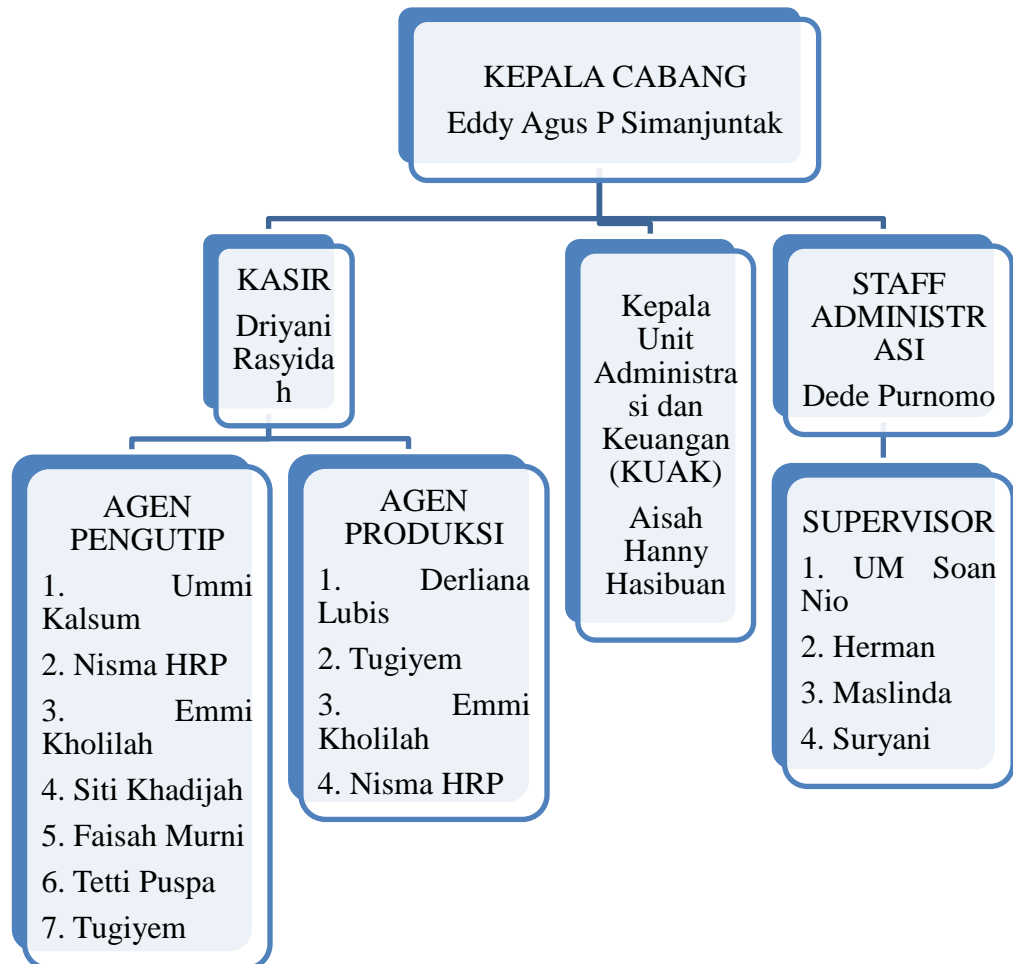
4. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

Berikut merupakan struktur organisasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpua.⁶⁰

⁵⁹Dokumentasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

⁶⁰Dokumentasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



Tabel 4.1**Daftar Jumlah Pegawai atau Karyawan Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan**

No	Tenaga Kerja	Jumlah Tenaga Kerja
1.	Kepala Cabang	1
2.	Kepala Unit Administrasi Dan Keuangan (KUAK)	1
3.	Supervisor	3
4.	Agen Pengutip	7
5.	Agen Produksi	4
6.	Staf Administrasi	1
7.	Kasir	1
Jumlah		18

Sumber: PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidimpuan

5. Pembagian Tugas Dan Tanggung Jawab

Adapun pembagian tugas dan tanggung jawab pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan adalah sebagai berikut:

- a. Kepala cabang
 1. Menyusun program kerja dan anggaran kantor operasional.
 2. Melaksanakan dan mengawasi system, prosedur dan mekanisme kerja di kantor operasional.
 3. Memenuhi kebutuhan pengembangan dan pemberdayaan sumber daya manusia.
 4. Memberikan pelayanan prima pada pemegang polis, supervisor dan agen.
 5. Memberikan otoritas atas *voucher* pengeluaran kas dan cek.

6. Melaksanakan kegiatan dan trilogy operasional di kantor operasioanl.⁶¹ Trilogy yang dimaksud adalah:
 - 1) Melaksanakan kegiatan *konservasi*
 - 2) Memberikan kegiatan operasional produk
 - 3) Pelaksanaan kegiatan penghimpunan dana
- b. Kepala Unit Administrasi dan Keuangan (KUAK)
 1. Meneliti dan verifikasi SPAJ (surat pengajuan asuransi jiwa)
 2. Entry data SPAJ (surat pengajuan asuransi jiwa) ke kantor cabang.
 3. Mengirim SPAJ (surat pengajuan asuransi jiwa) ke kantor cabang.
 4. Mengesahkan (otoritas) voucher (bukti kas keluar).
 5. Memonitoring penerbitan polis.
 6. Melaksanakan pencatatan atas transaksi yang terjadi di kantor operasional.
 7. Melakukan penghitungan atas premi dan provisi.
 8. Memeriksa dan bertanggungjawab atas kelengkapan dan kebenaran berkas pengajuan pinjaman polis.

⁶¹ Observasi, pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan, Pada tanggal 06 April 2021

c. Pegawai administrasi

1. Memeriksa kebenaran pengisian SPAJ (surat pengajuan asuransi jiwa) dan kelengkapan berkasnya.
2. Memeriksa dan membetulkan kesalahan dengan data yang tercantum pada dokumen pendukung (surat permintaan).
3. Melakukan administrasi surat menyurat, dokumentasi terutama bagi Surat PermintaanAsuransi Jiwayang masih bermasalah.

d. Supervisor

1. Mengawasi, memantau dan membimbing agen dalam mengklasifikasikan dan inventarisasi nasabahnya.
2. Mengawai, memantau dan membimbing agen dalam melakukan pendalaman terhadap calon nasabahnya.
3. Mengawasi, memantau dan membimbing agen dalam menganalisa hasil penelitian yang dilakukan Surat PermintaanAsuransi Jiwa.
4. Mengesahkan dan kelengkapan Surat PermintaanAsuransi Jiwakepada unit administrasi dan keuangan.

e. Agen Bank

1. Melakukan pengantaran kesehatan fisik calon tertanggung yang meliputi riwayat kesehatan, aktivitas, sehari-hari, gaya hidup, dan kebiasaan bank.

2. Menafsir nilai ekonomi sesuai tingkat profesionalisme calon tertanggung.
3. Membantu calon nasabah dalam pengisian Surat Permintaan Asuransi Jiwa dan kelengkapannya.
4. Menganalisis kelayakan keuangan calon pemegang polis seperti: penghasilan tambahan dan kewajiban kepada pihak ketiga.

5. Produk-Produk PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

- a. Produk pada asuransi jiwa konvensional
 - 1) Mitra ASRI (Asuransi Rakyat Indonesia) yaitu dengan ketentuan perlindungan/dana duka untuk anggota keluarga mulai dari usia 1 tahun sampai 64 tahun.⁶²
 - 2) Mitra Beasiswa yaitu rancangan khusus dana kelangsungan pendidikan teruntuk.
 - 3) Mitra Proteksi Mandiri yaitu dana investasi dan perlindungan teruntuk.
- b. Produk pada asuransi jiwa syariah
 - 1) *Mitra Iqra' plus* yaitu produk ini dinamai mitra iqra terkadang maksud, agar anak-anak yang diambilkan program pendidikan lewat bumiputera syariah kelak bisa mengikuti sifat-sifat dan ketauladanan Nabi besar Muhammad S.A.W.

⁶² Observasi, Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada tanggal 6 April 2021

- 2) *Mitra Mabror plus* yaitu produk mitra mabrur dirancang secara khusus untuk memprogram kebutuhan dana saat menunaikan ibadah haji ke tanah suci.

B. ANALISIS DATA

Aktivitas dalam analisis data yaitu:

1. Reduksi data (*data reduction*), yaitu pengolahan data mulai dari editing, concluding, hingga tabulasi data yang mencakup kegiatan mengiktiarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin dan memilihnya ke dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu, atau tema tertentu. Adapun cara peneliti dalam hal reduksi data ini adalah sebagai berikut:
 - a. *Editing*, adapun cara peneliti dalam editing yaitu peneliti mengambil intisari dari seluruh hasil wawancara bersama informan, mengedit jawaban atau situasi sebagaimana mestinya yaitu mengubah kata-kata yang tidak formal kedalam kata yang lebih formal dan mengubah bahasa serta sebagian bahasa yang digunakan informan dari bahasa daerah ke bahasa Indonesia, memisahkan antara catatan objektif yaitu catatan hasil wawancara bersama informan dan catatan reflektif yaitu membuat pedoman wawancara berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditunjukkan kepada informan agar tidak ada pertanyaan yang terlewatkan dan penyimpanan data yaitu menyimpan data berdasarkan catatan tulisan langsung di lembar wawancara pada

saat berlangsungnya wawancara kemudian memindahkannya kedalam bentuk *soft file* kedalam laptop atau komputer dan menyalinnya ke *fleshdisk*.

- b. *Concluding*, adapun cara peneliti dalam concluding yaitu memilih indikator ataupun kisi-kisi yang berkaitan dengan rumusan masalah, mengumpulkan hasil wawancara yaitu dengan wawancara langsung dengan informan dan menuliskan hasil wawancara kedalam catatan-catatan kecil dan memindahkannya kedalam bentuk file, menganalisis hasil wawancara yaitu memisahkan hasil kedalam judul yang berkenaan dengan cara mengambil hasil wawancara yang dianggap penting dan berkenaan dengan rumusan masalah, dan menarik kesimpulan yaitu dengan cara menyimpulkan hasil wawancara dan menghapuskan kata-kata yang tidak berkenaan dengan rumusan masalah dan pedoman wawancara.
 - c. Tabulasi data dalam penelitian ini adalah penyusunan data dalam bentuk tabel. Proses pembuatan tabulasi adalah dengan menggunakan media laptop atau computer.
2. Penyajian data (*Display data*), hasil reduksi data diorganisasikan sehingga terlihat sosoknya secara lebih utuh. Penyajian data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan matriks tata peran yang mendeskripsikan pendapat dari informan dengan cara mengambil intisari yang berkaitan dengan rumusan masalah penelitian kemudian

memasukkannya kedalam hasil penelitian. Menyusun daftar kejadian dan jaringan kausal dari sejumlah kejadian yang diteliti yaitu mengurutkan hasil wawancara yang mempunyai hasil yang sama dan menyajikannya kedalam hasil penelitian.

3. *Concluction drawing and verification*, langkah ketiga dalam penelitan kualitatif menurut Miles dan Humberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Tahap penarikan kesimpulan dan verifikasi dalam penelitian ini adalah penelitian memilih kata-kata dan hasil wawancara yang diperoleh dari informan yang berkaitan dengan jawaban rumusan masalah dalam penelitian dan memasukkannya kedalam hasil penelitian.

C. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

1. Peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

a. Promosi

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan beberapa karyawan PT. Asuransi Jiwa Bumiputra Cabang Padangsidempuan menuturkan bahwa:

Bapak Dede Purnomo selaku *Staf Administrasi* mengatakan Kemampuan agen dalam membangun jaringan bisnis Rata-rata nasabah sudah mengenal agen sebelum menjadi nasabah PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, hal ini menandakan bahwa agen tersebut pandai bergaulan dan dapat

dipercaya karena salah satu kesuksesan agen dalam membangun jaringan bisnis sehingga berhasil meningkatkan permintaan adalah memiliki pergaulan yang luas. Selanjutnya media yang digunakan oleh agen dalam meningkatkan penjualan antara lain ceramah, presentasi dengan menggunakan slide power point, dan brosur. Penjualan produk PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan sudah menggunakan sistem *agency* sehingga nasabah tidak perlu datang ke kantor asuransi jiwa tersebut untuk membeli produk asuransi jiwa tetapi ada agen yang datang mengunjungi rumah atau kantor nasabah.

Menurut Eddy Agus P Simanjuntak selaku kepala cabang Agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan memperoleh informasi (refensi) melalui promosi dari mulut ke mulut kepada teman, family, dan keluarga, dan ada juga dengan pengamatan sendiri melalui media cetak maupun elektronik, serta dengan melakukan kunjungan langsung ke rumah nasabah tanpa memberitahukan terlebih dahulu kepada nasabah yang belum kenal tetapi bagi nasabah yang sudah dikenal akan memberitahukan terlebih dahulu melalui telepon.⁶³ Adapun media yang digunakan oleh agen dalam membangun jaringan bisnis dengan nasabah antara lain brosur, katalog, handphone, presentasi dengan

⁶³ Eddy Agus, Pimpinan Cabang, Wawancara, di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidimpuan, pada Tanggal 06 April Pukul 11.10

menggunakan slide power point. Presentasi dalam penjualan yang dilakukan oleh agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan merupakan sebuah kesempatan untuk memaparkan produk asuransi jiwa syariah yang ditawarkan serta peluang bagi tenaga penjual untuk membangkitkan ketertarikan nasabah terhadap produk asuransi jiwa syariah tersebut.

Promosi yang dilakukan Ibu Ummi Kalsum berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan beliau adalah Ibu Ummi Kalsum merupakan seorang Agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan beliau sudah menjadi agen asuransi kurang lebih selama dua tahun pada tanggal 12 Desember 2019 menjadi hari pertamanya bekerja sebagai agen Asuransi yang berhadapan langsung dengan konsumen dia mencari konsumen ke sekolah-sekolah atau ke kantor- kantor karena menurut Ibu Ummi Kalsum guru-guru atau pegawai kantoran yang akan pensiun akan lebih tertarik untuk menjadi peserta asuransi Ibu Ummi Kalsum mempromosikan Asuransi dengan membagikan selebaran brosur kepada nasabah yang dikunjunginya.

Promosi yang dilakukan oleh bapak Herman dari hasil wawancara peneliti dengan bapak Herman yang merupakan seorang Agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan beliau sudah menjadi agen asuransi kurang

lebih selama 5 tahun pada tanggal 5 Agustus 2016 menjadi hari pertamanya bekerja sebagai agen Asuransi yang berhadapan langsung dengan konsumen dia mencari konsumen langsung kerumah-rumah karena menurut bapak Herman dengan mengunjungi rumah-rumah bisa lebih dekat dengan konsumen bapak Herman mempromosikan Asuransi dengan menjelaskan langsung apa itu asuransi dan apa keuntungannya jika bergabung dengan asuransi.

Sedangkan promosi yang dilakukan oleh Ibu Nisma Harahap dari hasil wawancara peneliti dengan Ibu Nisma Harahap yaitu Ibu Nisma Harahap adalah seorang Agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan beliau sudah menjadi agen asuransi kurang lebih selama 2 tahun pada tanggal 5 Maret 2019 menjadi hari pertamanya bekerja sebagai agen Asuransi yang berhadapan langsung dengan konsumen Ibu Nisma Harahap melakukan promosi kepada nasabah selain dengan mempromosikan langsung kepada konsumen dan membagikan brosur Ibu Nisma Harahap juga melakukan promosi dengan mempromosikan lewat sosial media karena menurut Ibu Nisma Harahap di era digital lebih banyak orang menggunakan sosial media jadi Ibu Nisma Harahap juga mempromosikan asuransi dengan sosial media.

Dari hasil wawancara dengan informan dapat disimpulkan bahwa tugas agen dalam meningkatkan permintaan asuransi berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan agen mampu meyakinkan nasabah agar nasabah tertarik menjadi peserta asuransi berbasis syariah melalui promosi dengan kunjungan langsung ke rumah, membagikan brosur di jalanan atau ditempat-tempat tertentu kepada nasabah.

b. Pengutipan

Agan juga berperan penting dalam pengutipan iuran Asuransi untuk meningkatkan pelayanan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan yaitu. Dari hasil wawancara dengan bapak Dede Purnomo beliau menuturkan bahwa: Rata-rata nasabah menjawab memuaskan atas pelayanan yang diberikan oleh agen PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan, dengan berbagai alasan seperti pelayanan yang diberikan oleh agen PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan sudah memuaskan, bahkan untuk penyetoran bisa langsung ke bank dimana nasabah diberikan nomor virtual account dan jika nasabah tidak sempat menyetor ke bank maka agen dari PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang

Padangsidimpuan akan datang ke rumah untuk mengambil setoran.⁶⁴

Dan Menurut bapak Eddy Agus P Simanjuntak menyatakan bahwa: Semua agen PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan telah berusaha memberikan pelayanan prima dan maksimal kepada nasabah sehingga nasabah merasa puas telah membeli produk PT Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan tersebut. Pelayanan bagi nasabah bukan hanya memberikan service yang ramah namun juga agen harus mampu memberi pelayanan dalam jenis produk asuransi yang dapat membantu nasabah menyelesaikan urusannya dalam hal bertransaksi dan menyimpan uangnya pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan.

Hasil wawancara dengan Ibu Emmi Kholilah beliau mengatakan bahwa: Pada saat mempromosikan produk asuransi sudah dijelaskan bagaimana tata cara menjadi peserta dan bagaimana cara pembayarannya dan di brosur sudah dicantumkan juga pembayaran bisa dilakukan melalui bank terdekat tetapi masih ada juga nasabah yang telat memabayar iuran asuransinya bahkan ada yang mengatakan dia terlupa. Bapak andi mengatakan tugas kami sebagai agen akan mencoba menghubungi konsumen dan mengingatkan agar membayarkan asuransinya segera.

⁶⁴ Dede Purnomo, *Staff Administrasi*, Wawancara, Di PT. AsuransiJiwa Bumiputera Cabang Padangsidimpuan, pada 06 April 2021 pukul 11.00

Dan hasil wawancara dengan bapak Herman beliau mengatakan bahwa pada saat pembayaran iuran tidak semua nasabah membayar tepat waktu bahkan jauh dari tanggal jatuh tempo yang di sepakati, sebagai agen kami akan mengunjungi kembali tempat tinggal nasabah untuk mengambil iuran atau sekedar mengingatkan kembali untuk membayarkan iuran asuransi jika nasabah lebih memilih untuk membayarkan langsung ke Bank.

Sedangkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu Ummi Kalsum beliau menyatakan bahwa: Tidak semua nasabah memilih untuk membayarkan iurannya langsung ke Bank sebagian nasabah memilih agen yang menjemput langsung ke rumah dengan alasan tempat tinggal jauh dari bank atau kantor asuransi jadi nasabah memilih untuk setiap jatuh tempo agen menjemput langsung ketempat tinggalnya.

Berdasarkan hasil jawaban wawancara dengan informan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan dapat disimpulkan bahwa peran agen dalam memberikan pelayanan dalam meningkatkan permintaan Asuransi Jiwa berbasis syariah tersebut dimana nasabah merasa puas dengan pelayan yang diberikan oleh agen karena pelayanan yang diberikan bukan hanya mengenai penyetoran saja tetapi juga mengenai penyelesaian keluhan dari produk asuransi jiwa, selain

itu juga pelayanan yang diberikan untuk penyetoran bisa langsung ke bank dimana nasabah diberikan nomor virtual account dan jika nasabah tidak sempat menyetor ke bank maka agen dari PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan akan datang ke rumah untuk mengambil setoran.

2. Faktor-faktor yang memengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan karyawan pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, peran agen dalam menentukan pilihannya terhadap suatu hal dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor berikut ini faktor-faktor yang memengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan sebagai berikut:

a. Faktor Internal

yaitu faktor pengetahuan yang memengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan. Yang dimana faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu yang

mencakup beberapa hal antara lain sikap, motif, pengalaman dan harapan.⁶⁵

Dari beberapa faktor internal ini sangat mempengaruhi minat nasabah yang ada di asuransi jiwa dan untuk menggunakan produk konvensional, karena faktor internal ini langsung tertuju pada diri si nasabah. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Herman “ Kurangnya pengetahuan agen terhadap asuransi syariah karena peran agen sudah terbiasa memasarkan produk konvensional”. Dan juga seperti yang dikatakan Bapak Dede Purnomo bahwasanya lebih mudah memasarkan produk konvensional daripada memasarkan produk syariah.

b. Faktor promosi

Faktor promosi adalah faktor yang bisa memengaruhi diri si nasabah dengan perantara agen, misalnya dengan adanya pemasaran yang dilakukan oleh karyawan dengan cara memberikan brosur dan memberikan penjelasan kepada nasabah tentang bagaimana produk asuransi jiwa yang ingin berasuransi di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, maka peran agen dalam menjalankan permintaan asuransi untuk memberikan informasi kepada nasabah yang ingin berasuransi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera. Dan peran agen ini sangat penting untuk para nasabah agar mengetahui apa-apa saja produk,

⁶⁵Herman, Selaku *Supervisor*, Wawancara di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, pada 06 April 2021 pukul 11.10

akad dan premi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Herman, “ Bahwasanya peran agen ini terhadap permintaan nasabah asuransi jiwa bumiputera sangat membantu sehingga nasabah juga lebih mudah memahami apa-apa saja yang ada pada asuransi jiwa bumiputera ini”.⁶⁶

c. Faktor Situasi

Faktor Situasi adalah faktor yang sangat berpengaruh pada peran agen terhadap permintaan masyarakat dalam menggunakan produk asuransi pada dasarnya agen sangat membutuhkan modal yang cepat dan mudah untuk mengembangkan atau menjalankan usaha dari masyarakat yang berkontribusi sebagai nasabah di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera. Maka dari itu agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera sangat berperan penting dalam meningkatkan permintaan asuransi syariah dengan memberi perlindungan dari resiko setelah kematian maupun cacat fisik yang mungkin terjadi. Artinya saat seseorang pencari naphkah meninggal dunia/ mati keluarga yang ditinggalkan akan mendapatkan jaminan finansial (bagi pihak kedua/ penjamin), seperti yang diungkapkan oleh bapak Herman “Bahwa sanya apabila dalam perusahaan terjadi sesuatu pada situasi yang tidak diinginkan seperti kecelakaan dan menyebabkan karyawan atau nasabah meninggal dunia maka

⁶⁶Dede Purnomo, *Staff Administrasi*, Wawancara, di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada 06 April 2021 pukul 11.20

jaminan finansialnya akan diberikan pada pihak kedua (keluarga).

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan masih kurang dalam memasarkan dan memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai produk dengan sistem pengelolaannya berdasarkan prinsip syariah. Akan tetapi masyarakat atau nasabah lebih memilih asuransi konvensional karena lebih menguntungkan baik segi komisi maupun produk lainnya dibandingkan dengan produk dan komisi asuransi syariah. Jadi sebaiknya asuransi syariah harus semakin meningkatkan lebih baik lagi dalam memasarkan produk dan komisi serta yang utama memenuhi kebutuhan nasabah agar bisa menarik minatnya untuk berkontribusi dalam perusahaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa sebagai berikut:

1. Benefit atau manfaat Produk yang diberikan
2. Cara Penejelasan yang Menarik
3. Kemudahan Pelayanan
4. Tingkat Resiko Kematian
5. Persiapan Masa Depan
6. Pertumbuhan Ekonomi

3. Berdasarkan Hasil Wawancara Peneliti Dengan Nasabah Pada PT.

Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

- a. Hasil Wawancara Dengan Nasabah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan Mengenai Kemampuan Agen Dalam Membangun Jaringan Bisnis

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah Ibu Mardiana mengenai kemampuan agen dalam membangun jaringan bisnis dapat disimpulkan bahwa :

Rata-rata bagus dan bisa menarik nasabah dan nasabah sudah mengenal agen sebelum menjadi nasabah PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, hal ini menandakan bahwa agen tersebut pandai bergaul dan dapat dipercaya karena salah satu kesuksesan agen dalam membangun jaringan bisnis sehingga berhasil meningkatkan penjualan adalah memiliki pergaulan yang luas. Selanjutnya media yang digunakan oleh agen dalam meningkatkan penjualan antara lain ceramah, persentasi dengan menggunakan slide power point, dan brosur. Penjualan produk PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan sudah menggunakan sistem agency sehingga nasabah tidak perlu datang ke kantor asuransi jiwa tersebut untuk membeli produk asuransi jiwa

tetapi ada agen yang datang mengunjungi rumah atau kantor nasabah.⁶⁷

- b. Hasil Wawancara Dengan Nasabah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan Mengenai Penampilan Agen Ketika Melakukan Promosi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah Ibu Mardiana mengenai penampilan agen dapat disimpulkan bahwa :

Semua agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan yang mengunjungi nasabah dalam menawarkan produknya berpenampilan menarik dan berpakaian rapi serta memiliki sikap sopan santun. Penampilan agen asuransi jiwa dapat menyakinkan nasabah untuk membeli produk asuransi yang ditawarkan bahwa agen tersebut benar-benar bertanggung jawab atas uang yang dikutipkan oleh nasabah. Oleh karena itu agen asuransi harus berpakaian rapi sehingga terlihat profesional dihadapan nasabah.

- c. Hasil Wawancara Dengan Nasabah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan Mengenai Kemampuan Pengetahuan Agen Dalam Menguasai Produk

Berdasarkan hasil jawaban wawancara dengan nasabah Ibu Rini pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan mengenai peran agen melalui kemampuan pengetahuan agen dalam menguasai produk dapat disimpulkan bahwa:

⁶⁷Mardiana, Selaku Nasabah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada Tanggal 6 April 2021. Pukul 13.00

Agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan memiliki pengetahuan dan menguasai produk-produk asuransi jiwa dan mampu menjelaskan kelebihan dan kekurangan dari jenis-jenis produk PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan serta manfaatnya, sehingga menarik minat beli dari nasabah. Ada nasabah yang langsung membeli produk asuransi jiwa karena sesuai dengan kebutuhan dan prospek usaha dan ada juga nasabah yang awalnya tidak berminat membeli namun setelah mendengar penjelasan dan informasi dari agen asuransi jiwa tersebut maka nasabah jadi membeli produk PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan. Kemampuan pengetahuan agen dalam menguasai produk dan cara kerjanya merupakan keterampilan yang harus dimiliki oleh agen dalam melakukan penjual produk asuransi jiwa.⁶⁸

- d. Hasil wawancara nasabah pada PT. Asuransi jiwa bumiputera 1912 cabang padangsidempuan mengenai peran agen dalam meningkatkan penjualan asuransi jiwa melalui kemampuan berkomunikasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah Ibu Mardiana pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan mengenai peran agen melalui kemampuan berkomunikasi dapat disimpulkan bahwa:

⁶⁸Rini, Selaku Nasabah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada Tanggal 6 April 2021. Pukul 13.10

Agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan pada awal pertemuan dengan nasabah selalu memperkenalkan diri dan menggunakan tanda pengenal identitas dari (*Bad Card*) sehingga nasabah menjadi lebih yakin dan percaya bahwa agen tersebut benar-benar agen asuransi jiwa dari perusahaan asuransi jiwa yang legal. Disamping itu agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan juga mampu berkomunikasi dengan baik dengan menggunakan bahasa yang baik sehingga nasabah paham dengan penjelasan yang diberikan oleh agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan tersebut. Kemampuan komunikasi yang baik merupakan salah satu cara agen melakukan pendekatan dan menjalani hubungan baik dengan nasabah sehingga memudahkan untuk mendapatkan nasabah dalam meningkatkan penjualan polis asuransi jiwa PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan.⁶⁹

- e. Hasil Wawancara Dengan Nasabah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan Mengenai Peran Agen Dari Segi Pelayanannya

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah Ibu Rini pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan mengenai peran agen melalui pelayanan dapat disimpulkan bahwa :

⁶⁹Mardiana, Selaku Nasabah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada Tanggal 6 April 2021. Pukul 13.15

Rata-rata nasabah menjawab memuaskan atas pelayanan yang diberikan oleh agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, dengan berbagai alasan seperti pelayanan yang diberikan oleh agen asuransi jiwa sudah memuaskan, bahkan untuk menyetorkan bisa langsung ke bank dimana nasabah diberikan virtual account dan jika nasabah tidak sempat menyetorkannya ke bank maka agen asuransi jiwa akan datang kerumah nasabah untuk mengambil setorannya.

D. ANALISIS HASIL PENELITIAN

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, yang menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan di pelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami. Setelah data terkumpul, dilakukan pengolahan dengan cara data tersebut dikumpulkan dan diamati terutama dari aspek kelengkapan. Diklasifikasikan dan disistematisasi serta diformulasi sesuai dengan pokok permasalahan yang diteliti. Analisis dilakukan secara kualitatif berdasarkan dari data-data yang didapatkan dari wawancara dengan pihak PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan.

Adapun langkah-langkah yang ditempuh penulis dalam menganalisis data adalah sebagai berikut:

1. *Place* (tempat)

Menurut peneliti lokasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan kurang strategis karena lokasinya tidak berada tepat di pusat kota sementara ada kompetitor lain yang memiliki lokasi yang sangat strategis yang memungkinkan nasabah akan lebih memilih kompetitor tersebut namun jalan untuk mengakses PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 192 Cabang Padangsidempuan mudah karena lokasinya terletak dipinggir jalan raya.

2. Peran agen (karyawan)

Angen adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan asuransi atau perusahaan asuransi syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.

3. *Promotion* (promosi)

Promosi merupakan sarana yang tepat untuk memasarkan produk. Promosi yang baik akan membuahkan hasil yang baik pula. Menurut peneliti promosi yang dilakukan oleh PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan sudah baik, namun promosi harus ditingkatkan agar produk asuransi jiwa syariah dan

asuransi konvensional dapat memiliki nasabah yang meningkat secara signifikan setiap tahunnya.

Jika promosi yang paling efektif adalah menjual produk secara pribadi atau langsung kepada nasabah dan juga *shering* dengan nasabah yang datang berkunjung dengan meminta bantuan nasabah agar ikut membuat promosi kepada pihak terdekatnya ataupun orang-orang yang mereka kenal, maka karyawan harus berperan lebih aktif menjualkan produk tersebut secara langsung untuk bertatap muka kepada calon nasabah. Agar peningkatan nasabah jauh lebih drastis setiap tahunnya.

4. *People* (orang)

Menurut peneliti sumber daya manusia yang ada pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan sudah memadai. Terlihat pada struktur organisasi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan memiliki karyawan yang cukup banyak dan semua karyawan ditempatkan di posisi mereka masing-masing.

E. KETERBATASAN PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menyadari bahwa ada keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi dan tidak sepenuhnya hasil penelitian ini mencapai tingkat kebenaran mutlak, sehingga tidak menutup kemungkinan untuk dilakukan penelitian lanjutan. Adapun keterbatasannya yang didapatkan antara lain sebagai berikut:

1. Peneliti ini hanya meneliti pada satu kantor PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Syariah Cabang Padangsidempuan.
2. Terbatasnya waktu yang tersedia bagi peneliti untuk melakukan wawancara.

Walaupun demikian, peneliti tetap berusaha agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna penelitian ini. Segala kerja keras supaya peneliti lakukan serta bantuan semua pihak skripsi ini dapat diselesaikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Agen mampu meyakinkan nasabah agar nasabah tertarik menjadi peserta asuransi berbasis syariah melalui promosi dengan kunjungan langsung kerumah, membagikan brosur dijalanan atau ditempat-tempat tertentu kepada nasabah. Selain promosi agen juga bertugas mengenai penyetoran dan juga mengenai penyelesaian keluhan dari produk asuransi jiwa syariah. Sebagaimana diketahui Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan yang sudah diterapkan sudah semaksimal mungkin dan diharapkan bisa berpengaruh terhadap permintaan polis asuransi. Karena ditengah persaingan saat ini perusahaan yang ingin dapat bertahan, terus memelihara segala macam pelayanan secara maksimal agar perusahaan tersebut tetap berjaya. Untuk dapat bertahan dalam kondisi persaingan dan konsumen yang terus berubah, diperlukan adanya kecepatan, kemudahan, pelayanan nasabah dan kualitas.
2. peran agen dalam memberikan pelayanan dalam meningkatkan permintaan Asuransi Jiwa berbasis syariah tersebut dimana nasabah merasa puas dengan pelayan yang diberikan oleh agen karena pelayanan yang diberikan bukan hanya mengenai penyetoran saja tetapi juga mengenai penyelesaian keluhan dari produk asuransi jiwa, selain itu juga pelayanan yang diberikan untuk

penyetoran bisa langsung ke bank dimana nasabah diberikan nomor virtual account dan jika nasabah tidak sempat menyetor ke bank maka agen dari PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan akan datang ke rumah untuk mengambil setoran.

3. Faktor-faktor yang menyebabkan seseorang tertarik dalam memilih Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan disebabkan karena adanya faktor internal, faktor promosi dan faktor situasi. Ketiga factor tersebut yang sangat mempengaruhi permintaan asuransi jiwa syariah sehingga perusahaan harus mampu terutama memenuhi kebutuhan nasabah agar bisa menarik minatnya untuk berkontribusi dalam perusahaan. Seperti, Benefit atau manfaat Produk yang diberikan, Cara Penjelasan yang Menarik, Kemudahan Pelayanan ,Tingkat Resiko Kematian ,Persiapan Masa Depan dan Pertumbuhan Ekonomi.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan. ada beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai masukan yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan PT. Asuransi Jiwa Bumiputra 1912 Cabang Padangsidempuan sebagai berikut:

1. PT. Asuransi Jiwa Bumiputra 1912 Cabang Padangsidempuan sebaiknya semakin aktif untuk meningkatkan peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah agar bisa memberikan keringanan kepada calon nasabah untuk proses pengajuan pembiayaan sehingga lebih banyak diminati oleh masyarakat.
2. Peneliti mengharapkan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan supaya lebih agresif lagi dalam menerapkan dan memasarkan produknya serta menjalankan peran masing-masing sesuai dengan yang diinginkan perusahaan supaya perkembangannya terus meningkat dan penerapannya semakin luas kepada masyarakat umum.
3. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi oleh mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) terutama di bidang perbankan sebagai bahan pertimbangan bagi mahasiswa yang mengadakan penelitian serupa serta informasi bagi peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Abdul Aziz, *Manajemen Investasi Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010
- Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, Jakarta: PT Lehtiar Baru Van Hoeye, 2003
- Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah*, Kencana: Jl. Tandra Raya, 2012
- Ahmad Rodoni, *Asuransi Dan Pegadaian Syariah*, Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2015
- Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Zikrul Media Intelektual, 2007
- Asy'ari Suparmin, *Asuransi Syariah Konsep Hukum Dan Operasionalnya*, Uwais Inspirasi Indonesia, 2019
- Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian Pendidikan* Bandung: Cita Pustaka Media, 2014
- Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010
- Boedi Abdullah, *Ekonomi Mikro Syariah*, Bandung: Jl, BKR, 2016
- Boedi Abdullah & Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2014
- Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media, 2009
- Edi Hariyadi, "Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah" 2017, Vol. 5. No 1
- Firman Setiawan, *Buku Ajaran Lembaga Keuangan Syariah Non Bank*, Duta Media Publishing, 2017
- Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005
- Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah Di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2007

- Hery Junita Setyorini, *Pengaruh Pelayanan Klaim Dan Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah*, Skripsi Jakarta: 2018
- Hasyim Ali, dkk, *Kamus Asuransi*, Jakarta: PT Bumi Aksana, 2007
- Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, Jakarta: Kencana. 2004
- Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertai Dan Karya Ilmiah Edisi Pertama*, Jakarta: Kencana, 2011
- Ketut Sendra, *Klaim Asuransi*, Jakarta: PPM, 2009
- Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajaran, 2009
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kualitatif* Jakarta: Rajawali Pers, 2008
- Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana, 2010
- Sigit Triandaru, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat, 2006
- Subekti & Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Dan Undang-Undang Kepailitan*, Jakarta: PT Balai Pustaka, 2013
- Sugeng Widodo, *Mindset Kaya Agen Asuransi*, PT Gramedia Widiasarana Indonesia
- Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, Jakarta: Rajawali, 2011
- Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012
- Sugiyono, *Metode Penelitian, Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013
- Salim Dan Syahrur, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Citapustaka Media, 2007
- Tuti Rastuti, *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*, Yogyakarta: Medpress Digital, 2016
- Wirduyaningsih, dkk, *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia* Jakarta: Kencana Prenada Media, 2007
- Wirduyaningsih, *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005

Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010

Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2019

Sumber Lain:

Dede Purnomo. *Staff Administrasi*, Wawancara. di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada Tanggal 06 April 2021

Eddy agus p. Pimpinan cabang. Wawancara. di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada Tanggal 06 April 2021

Emmi Kolilah. *Selaku Agen Produksi*, wawancara. di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada Tanggal 06 April 2021

Herman, *Selaku Agen Produksi*, Wawancara, di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan, Pada Tanggal 06 April 2021

Ummi Kalsum. *Selaku Agen Produksi*, Wawancara. Di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan, Pada Tanggal 06 April 2021

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : SARIFAH
Nim : 16 401 00195
Tempat Tanggal Lahir : Lubuk Gadang 05 November 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak Ke : 1 dari 4 bersaudara
Alamat : Desa Lubuk Gadang, Kec. Koto Balingka
Agama : Islam

DATA ORANG TUA

Nama Ayah : Arsil
Nama Ibu : Jusma
Alamat : Desa Lubuk Gadang
No. Hp : 0821 7118 2409

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2004-2010 : SD Negeri 03 Koto Balingka
Tahun 2010-2013 : MTS s Koto Balingka
Tahun 2013-2016 : MAN 1 Lembah Melintang
Tahun 2016-2021 : Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan

PEDOMAN WAWANCARA

PERAN AGEN TERHADAP PERMINTAAN ASURANSI JIWA

BERBASIS SYARIAH PADA PT. ASURANSI JIWA

BUMIPUTERA 1912 CABANG PADANGSIDIMPUAN

A. Wawancara dengan karyawan di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidimpuan

1. Bagaimana peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpuan?
2. Apa saja produk-produk yang ada di asuransi jiwa syariah dan asuransi jiwa konvensional pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidimpuan?
3. Bagaimana cara bapak/ ibu mempromosikan produk kepada nasabah?
4. Bagaimana cara bapak/ ibu mengutip iuran kepada nasabah?
5. Apakah faktor-faktor mempengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidimpuan?

B. Wawancara dengan nasabah yang melakukan transaksi di PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidimpuan

1. Bagaimana menurut Bapak/Ibu kemampuan agen dalam membangun jaringan bisnis pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidimpuan?

2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu penampilan agen ketika melakukan promosi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan ?
3. Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengetahuan agen dalam menguasai produk pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?
4. Bagaimana menurut Bapak/Ibu peran agen dalam meningkatkan penjualan melalui kemampuan agen dalam berkomunikasi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?
5. Bagaimana menurut Bapak/Ibu peran agen dari segi pelayanannya pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Hasil jawaban wawancara dengan informasi 6 orang karyawan pada PT. Asuransi
Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

Informan 1

Nama : Eddy Agus P Simanjuntak

Pekerjaan : Kepala Cabang

Pertanyaan : Bagaimana peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa
berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912
Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Mempromosikan produk dan mengutip iuran.

Pertanyaan : Apa saja produk-produk yang ada di asuransi jiwa syariah dan
asuransi konvensional pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912
Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Asuransi Syariah: *Mitra Iqra' Plus, Mitra Mabror Plus.*

Asuransi Konvensional: Mitra Asri, Mitra Beasiswa, Mitra
Proteksi Mandiri.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mempromosikan produk kepada
nasabah?

Jawaban : Mulai mempromosikan dari mulut ke mulut kepada teman, family dan keluarga.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mengutip iuran kepada nasabah?

Jawaban : Sebagian nasabah langsung membayar iuran ke kantor asuransi.

Pertanyaan : apakah faktor-faktor mempengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : kurangnya pengetahuan agen terhadap asuransi syariah karena peran agen sudah terbiasa memasarkan produk konvensional.

Informan 2

Nama : Dede Purnomo

Pekerjaan : Staf Administrasi

Pertanyaan : Bagaimana peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Sangat berperan penting dalam mempromosikan produk kepada masyarakat.

Pertanyaan : Apa saja produk-produk yang ada di asuransi jiwa syariah dan asuransi konvensional pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Asuransi Syariah: *Mitra Iqra' Plus, Mitra Mabror Plus.*

Asuransi Konvensional: Mitra Asri, Mitra Beasiswa, Mitra Proteksi Mandiri.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mempromosikan produk kepada nasabah?

Jawaban : Menggunakan slider power point lalu memberikan arahan kepada karyawan.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mengutip iuran kepada nasabah?

Jawaban : Langsung menghubungi ketika terjadi kemacetan pembayaran.

Pertanyaan : Apakah faktor-faktor mempengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Iya, karna lebih harus aktif dalam mengurus masalah.

Informan 3

Nama : Herman

Pekerjaan : Supervisor

Pertanyaan : Bagaimana peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Sangat berperan dalam mempromosikan produk.

Pertanyaan : Apa saja produk-produk yang ada di asuransi jiwa syariah dan asuransi konvensional pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Asuransi Syariah: *Mitra Iqra' Plus, Mitra Mabruq Plus.*

Asuransi Konvensional: Mitra Asri, Mitra Beasiswa, Mitra Proteksi Mandiri.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mempromosikan produk kepada nasabah?

Jawaban : Dengan cara langsung mencari nasabah kerumah-rumah agar lebih dekat dengan nasabah.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mengutip iuran kepada nasabah?

Jawaban : Dengan langsung kerumah nasabah apabila nasabah tidak datang
membayarnya ke kantor.

Pertanyaan : Apakah faktor-faktor mempengaruhi peran agen terhadap
permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa
Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Iya, apabila terjadi kemacetan ansuran pihak turun tangan ke
rumah nasabah.

Informan 4

Nama : Ummi Kalsum

Pekerjaan : Agen Pengutip

Pertanyaan : Bagaimana peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Sangat berperan dalam mempromosikan produk.

Pertanyaan : Apa saja produk-produk yang ada di asuransi jiwa syariah dan asuransi konvensional pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Asuransi Syariah: *Mitra Iqra' Plus, Mitra Mabruur Plus.*

Asuransi Konvensional: Mitra Asri, Mitra Beasiswa, Mitra Proteksi Mandiri.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mempromosikan produk kepada nasabah?

Jawaban : Dengan cara menyebarkan brosur kepada masyarakat.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mengutip iuran kepada nasabah?

Jawaban : Dengan langsung kerumah nasabah

Pertanyaan : Apakah faktor-faktor mempengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Iya, apabila terjadi kemacetan ansuran pihak turun tangan ke rumah nasabah.

Informan 5

Nama : Nisma Harahap

Pekerjaan : Agen Pengutip

Pertanyaan : Bagaimana peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Sangat berperan dalam mempromosikan produk.

Pertanyaan : Apa saja produk-produk yang ada di asuransi jiwa syariah dan asuransi konvensional pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Asuransi Syariah: *Mitra Iqra' Plus, Mitra Mabruq Plus.*

Asuransi Konvensional: Mitra Asri, Mitra Beasiswa, Mitra Proteksi Mandiri.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mempromosikan produk kepada nasabah?

Jawaban : Dengan cara menyebarkan brosur kepada masyarakat dan membagikan brosur kepada nasabah.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mengutip iuran kepada nasabah?

Jawaban : Dengan langsung kerumah nasabah.

Pertanyaan : Apakah faktor-faktor mempengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Iya, karena apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan pada nasabah sebaiknya karyawan harus segera mengatasi permasalahan pada pihak keluarga.

Informan 6

Nama : Ummi Kholilah

Pekerjaan : Agen Produksi

Pertanyaan : Bagaimana peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Sangat berperan dalam mempromosikan produk.

Pertanyaan : Apa saja produk-produk yang ada di asuransi jiwa syariah dan asuransi konvensional pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Asuransi Syariah: *Mitra Iqra' Plus, Mitra Mabruq Plus.*

Asuransi Konvensional: Mitra Asri, Mitra Beasiswa, Mitra Proteksi Mandiri.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mempromosikan produk kepada nasabah?

Jawaban : Membagikan brosur kepada nasabah.

Pertanyaan : Bagaimana cara bapak/ ibu mengutip iuran kepada nasabah?

Jawaban : Mencoba menghubungi nasabah atau langsung kerumah nasabah.

Pertanyaan : Apakah faktor-faktor mempengaruhi peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Iya, karena apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan pada nasabah sebaiknya karyawan harus segera mengatasi permasalahan pada pihak keluarga.

Hasil jawaban wawancara dengan informasi 2 orang nasabah pada PT. Asuransi
Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidempuan

Informan 7

Nama : Mardiana

Pekerjaan : Pengusaha (nasabah)

Pertanyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu kemampuan agen dalam
membangun jaringan bisnis pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera
Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Baik, dan bisa memberikan arahan untuk menjadi nasabah di
asuransi.

Pertanyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu penampilan agen ketika melakukan
promosi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang
Padangsidempuan ?

Jawaban : Bagus dan dengan rapi

Pertanyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengetahuan agen dalam
menguasai produk pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang
Padangsidempuan?

Jawaban : Sangat memuaskan dalam menjelaskan tentang produk asuransi.

Pertanyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu peran agen dalam meningkatkan penjualan melalui kemampuan agen dalam berkomunikasi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Karyawan harus memiliki komunikasi yang baik sehingga nasabah mudah untuk memahaminya.

Peranyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu peran agen dari segi pelayanannya pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Pelayanannya sangat memuaskan sehingga memudahkan nasabah yang tidak memahami mendapat pelayanan yang langsung dari karyawan atau agen.

Informan 8

Nama : Rini

Pekerjaan : Guru (nasabah)

Pertanyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu kemampuan agen dalam membangun jaringan bisnis pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Bagus dan aktif dalam melakukan penyuluhan kepada msyarakat.

Pertanyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu penampilan agen ketika melakukan promosi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan ?

Jawaban : Sopan dan nyaman untuk dilihat serta mudah memahami.

Pertanyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengetahuan agen dalam menguasai produk pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Agen harus memiliki pengetahuan yang luas sehingga bisa menyesuaikannya dengan lingkungan yang ada.

Pertanyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu peran agen dalam meningkatkan

penjualan melalui kemampuan agen dalam berkomunikasi pada

PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Agen harus memiliki strategi dalam memasarkan produknya.

Peranyaan : Bagaimana menurut Bapak/Ibu peran agen dari segi pelayanannya pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Cabang Padangsidempuan?

Jawaban : Pelayanannya sangat memuaskan sehingga memudahkan nasabah yang tidak memahami mendapat pelayanan yang langsung dari karyawan atau agen.

Lampiran Dokumentasi:







KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 619 /In.14/G.1/G.4c/PP.00.9/03/2021
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

03 Maret 2021

Yth. Bapak:

1. Ikhwanuddin Harahap : Pembimbing I
2. Ja'far Nasution : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Sarifah
NIM : 1640100195
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah PT. Bumi Putera 1912 Cabang Padangsidempuan

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 297 /In.14/G.1/G.4c/TL.00/03/2021
Hal : Mohon Izin Riset

16 Maret 2021

Yth. PT. Asuransi Bumi Putera Cabang Padangsidimpuan

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Sarifah
NIM : 1640100195
Semester : X (Sepuluh)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah PT. Bumi Putera 1912 Cabang Padangsidimpuan".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.


Dekan
Makil Dekan Bidang Akademik
Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



AJB BUMIPUTERA 1912

Kantor Cabang Padangsidempuan
Jln. Kenanga No. 38 Kelurahan Ujung Padang
Telp. (0634) 21144 Fax. (0634) 21329

Nomor : 75 / Bp_Psp/ VI / 2020
Hal : *Izin Riset*
Kepada Yth : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan

Dengan Hormat

Menindak lanjuti surat dari Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor: 2325/In.14/G.1/TL.00/10/2020 tanggal 13 Oktober 2020 Perihal Mohon Izin Riset. Maka dengan ini kami tidak keberatan memberikan Izin Riset kepada :

Nama : Sarifah
NIM : 1640100195
Semester : X (Sepuluh)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terimakasih.

Padangsidempuan, 29 Juni 2021


Eddy Agus P. Simanjuntak
Pj. BM