

The Role of Agents in Increasing Sharia Insurance Customers at PT. Askrida Syariah Insurance Medan Branch

by Jurnal Emak

Submission date: 09-Apr-2022 06:00PM (UTC-0700)

Submission ID: 1806311250

File name: 17._Aida_Malan_Sari.doc (483.5K)

Word count: 5574

Character count: 36923

The Role of Agents in Increasing Sharia Insurance Customers at PT. Askrida Syariah Insurance Medan Branch

Peranan Agen dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah di PT. Asuransi Askrida Syariah Cabang Medan

Aida Malan Sari ¹⁾; Tri Inda Fadhila Rahma ²⁾

^{1,2)} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: ¹⁾ malansariaida@gmail.com; ²⁾ triindahfadhila@uinsu.ac.id

How to Cite :

Sari, A. M., Rahma, T. I. F. (2022). The Role of Agents in Increasing Sharia Insurance Customers at PT. Askrida Syariah Insurance Medan Branch. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan*, 3(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i2>

ARTICLE HISTORY

Received [31 Maret 2022]

Revised [2 April 2022]

Accepted [6 April 2022]

KEYWORDS

The Role of Agents,
Insurance Customers,
Sharia Insurance

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi di PT Asuransi Askrida Syariah Cabang Medan. Agen sangatlah berperan penting terhadap penawaran produk-produk yang ada pada perusahaan asuransi syariah, dimana agen memberikan pelayanan dalam menawarkan jasa perlindungan terhadap kebutuhan finansial baik individu maupun kelompok, baik kebutuhan kesehatan maupun yang berkaitan dengan harta benda. Metode dalam penelitian ini yaitu jenis penelitian, sifat penelitian, pendekatan penelitian, pengumpulan data, dan analisis data. Hasil dari penelitian ini adalah agen mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah yaitu seorang agen berperan memperluas pasar, terutama untuk masyarakat yang belum menggunakan jasa asuransi melalui sosialisasi secara langsung, agen juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pasar yang sudah ada dengan berupaya untuk selalu menjaga komunikasi dengan nasabah dalam rangka memberikan layanan terbaiknya. Selain itu, agen juga berperan dalam melakukan kegiatan-kegiatan kepada masyarakat dengan mengenalkan perencanaan keuangan dan pengelolaan resiko dalam asuransi dan seorang agen juga berperan menyeleksi resiko atas diri calon nasabah dengan cara mengidentifikasi kemungkinan terjadinya resiko yang dihadapi oleh calon nasabah, mengevaluasi, dan mengukur besarnya resiko yang mungkin terjadi serta menentukan metode yang terbaik untuk menangani resiko yang telah diidentifikasi tersebut.

ABSTRACT

This study aims to determine the role of agents in increasing insurance customers at PT Asuransi Askrida Syariah Medan Branch. Agents play an important role in offering products that exist in sharia insurance companies, where agents provide services in offering protection services for the financial needs of both individuals and groups, both health needs and those related to property. The methods in this study are the type of research, the nature of the research, the research approach, data collection, and data analysis. The results of this study are agents have a very important role in increasing sharia insurance customers, namely an agent plays a role in expanding the market, especially for people who have not used insurance services through direct socialization, agents also play a role in maintaining and improving the existing market by trying to always maintain communication with customers in order to provide the best service. In addition, agents also play a role in carrying out activities to the community by introducing financial planning and risk management in insurance and an agent also plays a role in selecting risks for prospective customers by identifying the possibility of risks faced by potential customers, evaluating, and measuring the magnitude of the risk. risks that may occur and determine the best method to deal with the identified risks.

PENDAHULUAN

24 Pada umumnya setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat berkembang pesat, tujuan tersebut akan dapat tercapai apabila perusahaan sudah mampu untuk mempertahankan dan meningkatkan hasil penjualannya dengan mencari para konsumennya (M. Wahyu Prihartono, 2001).

Dalam perusahaan asuransi, yang menjadi tenaga penjual untuk memberikan wawasan langsung kepada konsumen dilakukan oleh seorang agen. Menurut M. Wahyu Prihartono, agen merupakan ujung tombak keberhasilan pencapaian tujuan organisasi (M. Wahyu Prihartono, 2001).

Salah satu faktor yang mempengaruhi antara perusahaan jasa dengan konsumen adalah pelayanan yang dilakukan oleh agen selaku dari bagian sumber daya manusia yang menawarkan produk secara langsung pada masyarakat atau konsumen. Seberapa canggihnya teknologi dan ekonomi, sulit kiranya tercapai tujuan tanpa adanya agen (Surjono Soerono, 1998). 4

Agen sangatlah berperan penting terhadap penawaran produk-produk yang ada pada perusahaan asuransi syariah, dimana agen memberikan pelayanan dalam menawarkan jasa perlindungan terhadap kebutuhan finansial baik individu maupun kelompok, baik kebutuhan kesehatan maupun yang berkaitan dengan harta benda.

Seorang agen asuransi, dalam memberikan pelayanan kepada konsumen agar sukses dan memuaskan, sangat dibutuhkan komitmen atas pekerjaan dengan senantiasa berlatih secara konsisten dan harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang asuransi.

Dalam berhubungan dengan calon pemegang polis, seorang agen dituntut untuk mampu menjaga kepercayaan. Agenlah yang berperan dalam memberikan pelayanan. Dan seorang agen sangat mempengaruhi tingkat penjualan dalam suatu organisasi, serta merupakan ujung tombak pencapaian keberhasilan (Superwanto MB, Tanpa Tahun).

Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari dan mengkaji lebih jauh tentang agen dalam meningkatkan nasabah yang dikelola oleh PT Asuransi Askrida Syariah Cabang Medan

LANDASAN TEORI

Definisi dan Ruang Lingkup Asuransi Syariah Pengertian Asuransi Syariah

Pada Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) pasal 246 dijelaskan bahwasanya asuransi adalah "suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu" (Ali, 2008, hal. 1).

Asuransi syariah merupakan suatu cara dalam mengelola risiko yang dimungkinkan datang yang sesuai dengan syariat, saling menolong antar sesama yang melibatkan peserta dan operator (Iqbal, 2005, hal. 2). Jadi sangat pengertian ini ada kelompok yang berperan sangat dalam Asuransi syariah melibatkan Masyarakat umum, peserta asuransi dan operator.

Dewan Syariah Nasional pada tahun 2001 telah mengeluarkan fatwa mengenai asuransi syariah. Dalam fatwa DSN No. 21 / DSN-MUI / X / 2001 bagian pertama mengenai Ketentuan Umum angka I disebutkan pengertian asuransi syariah (ta'min, takaful, atau tadhmun) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Asuransi Syariah, pada asuransi yang dikenal dengan nama lainnya adalah asuransi ta'awun ini yang dikejar bukanlah keuntungan namun tujuannya adalah sosial. Yaitu, para peserta atau pelakunya saling bahu membahu dan tolong menolong dalam menghadapi suatu musibah yang kedatangannya tidak bisa dipastikan secara pasti. Pada praktiknya peserta menanggung (menjamin) dirinya sendiri. Adapun peran perusahaan hanya sebagai penengah diantara para peserta asuransi atau nasabah-nasabah yang bertanggung (Al-Bugha, 2009, hal. 83). Hal tersebut yang menjadi pembeda antara asuransi syariah dengan asuransi yang lainnya 15

Dalam mu'amalah, asuransi syariah adalah saling memikul risiko di antara sesama manusia sehingga antara satu dengan yang lain menjadi penanggung atas risiko yang lainnya, saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar saling tolong menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana yang ditujukan untuk menanggung risiko tersebut (Sofyan Safri Harahap, 1997).

Dari beberapa pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa Asuransi Syariah adalah suatu ikatan perjanjian untuk saling tolong menolong satu sama lain atau saling melindungi atas barang berharga milik orang satu dengan yang lainnya dalam rangka mewujudkan suatu kesejahteraan secara

merata tanpa terkecuali yaitu dengan berlandaskan pada Al Quran dan As Sunnah yang diamalkan dalam kehidupan setiap hari.

Asuransi syariah bertujuan agar suatu masyarakat hidup berdasarkan asas saling tolong menolong dan menjamin dalam pelaksanaan hak dan kewajiban (Muhammad Syakir Sula, 2004).

Landasan Hukum Asuransi Syariah

Ajaran Islam sangat menolong ummatnya untuk saling tolong-menolong, saling bertanggung jawab dan saling menanggung satu dengan yang lainnya atas musibah yang diderita saudaranya, agar tercipta kehidupan yang harmoni. Saling menanggung antar ummat manusia merupakan dasar pijakan kegiatan manusia sebagai makhluk sosial. Asuransi syariah menekankan pada kepentingan bersama atas dasar persaudaraan dan bukan sebaliknya. Karena asuransi syariah ditegakan atas prinsip-prinsip bertanggung jawab, saling bekerjasama, saling membantu dan saling melindungi penderitaan. Hal ini menjadi dasar hukum asuransi syariah, sesuai dengan firman Allah SWT dalam Surah Al-Maidah ayat 2:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَجْلُوْا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا
الْقَلَائِدَ وَلَا أُمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَسْتَعُوْنَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ
فَأَصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدَّوْكُمْ 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 menyalahi syariat 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 keredhaan 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 (kepada mereka). 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."(QS. Al-Maidah : 5 : 2)

Sedangkan Undang-Undang dan peraturan pemerintah yang mengatur asuransi dan perusahaan asuransi di Indonesia merupakan produk hukum pemerintah yang harus ditaati oleh ummat Islam selama tidak bertentangan dengan Alquran dan Hadis Nabi, diantaranya:

- Peraturan perasuransian telah diatur dalam Pasal 1774 Kitab UndangUndang Hukum Perdata (R Subekti dan R Tjitrosudibio, 1992).
- Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 jo Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian.

Akad-akad Dalam Asuransi Syariah

Dalam Fatwa DSN-MUI NO.21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah juga di tegaskan bahwa yang dimaksud dengan akad tijarah adalah Mudharabah sedangkan yang dimaksud dengan akad tabarru' adalah hibah. Dalam akad tijarah, perusahaan bertindak sebagai mudharib (pengelola) dan peserta bertindak sebagai shahibul maal (pemegang polis). Dengan penegasan mengenai akad dalam asuransi syariah tersebut dapat disimpulkan mengenai penerapan kedua akad tersebut, yaitu akad tijarah akan cenderung cocok untuk asuransi kerugian sedangkan akad tabarru' akan cenderung cocok untuk asuransi jiwa

Berikut konsep dan implementasi akad mudharabah dan akad tijarah lainnya pada asuransi syariah (Sula, 2004, hal. 329-358):

Mudharabah ¹⁹

Wahbah Zuhaili dalam al-Fiqih al-Islam wa 'Adilluhu mengatakan bahwa definisi mudharabah adalah pemilik harta (rabbul maal) memberikan kepada mudharib 'orang yang bekerja atau pengusaha' suatu harta supaya dia mengelola dalam bisnis dan dibagi antara mereka berdua mengikuti syarat yang mereka buat.

Adapun rukun mudharabah adalah adanya mudharib, ada pemilik dana, ada usaha yang dibagihasilkan, ada nisbah, dan ada ijab qabul. Sementara itu, Syafii Antonio mengatakan bahwa rukun mudharabah adalah pemodal (shahibul maal), pengelola (mudharib), modal (maal), nisbah keuntungan, dan sighth (aqd).

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Mudharabah Musytarakah pada Asuransi syariah disebutkan bahwa Mudharabah Musytarakah boleh dilakukan oleh perusahaan asura²⁹ karena merupakan bagian dari hukum Mudharabah. Dalam akad Mudharabah Musytarakah ini, perusahaan asuransi sebagai mudharib menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama peserta. Kemudian, modal atau dana perusahaan asuransi dan dana peserta diinvestasikan secara bersama-sama dalam bentuk portofolio. Mengenai hasil investasi, pembagian bagi hasil⁷ dapat dilakukan dengan dua alternatif, yaitu:

1. Hasil investasi dibagi antara perusahaan (sebagai mudharib) dan peserta (sebagai shahibul mal) berdasarkan pada nisbah yang disepakati. Bagian hasil investasi sesudah diambil oleh/dipisahkan untuk/disisihkan untuk Perusahaan Asuransi (sebagai mudharib), dibagi antara Perusahaan Asuransi (sebagai musytarik) dengan para peserta sesuai dengan porsi modal masing-masing.
2. Hasil investasi dibagi secara proporsional antara dana perusahaan (sebagai musytarik) dan peserta (shahibul mal) berdasarkan porsi modal masing-masing. Bagian hasil investasi sesudah diambil oleh/dipisahkan untuk/ disisihkan untuk Perusahaan Asuransi sebagai mudharib dengan nasabah dana yang sesuai dengan porsi modal masing-masing.

16

Wakalah

Wakalah atau wikalah berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. Jadi, wakalah merupakan pelimpahan, pendelegasian wewenang atau kuasa dari pihak pertama kepada pihak kedua untuk melaksanakan sesuatu atas nama pihak pertama dan untuk kepentingan dan tanggung jawab sepenuhnya oleh pihak pertama.

16

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 52 /DSN-MUI/III/2006 Te²⁸ng Akad Wakalah bil Ujrah Pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah disebutkan bahwa Akad Wakalah bil Ujrah boleh dilakukan oleh perusahaan asuransi dengan peserta asuransi. Akad Wakalah bil Ujrah adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan pembelian ujrah (fee). Yaitu Perusahaan asuransi bertindak sebagai penerima kuasa dari peserta sebagai pemberi kuasa untuk dapat mengelola dana peserta. Dalam pelaksanaannya, perusahaan asuransi tidak boleh mewakili lagi tanpa seizin pemberi kuasa atau peserta. Oleh karena ada ujrah maka perusahaan tidak berhak atas hasil pengelolaan dana, investasi dan juga tidak berkewajiban menanggung resiko atas kerugian dalam mengelola dana peserta, kecuali atas dasar kecerobohan atau wanprestasi

Wadi'ah

20

Al-Wadi'ah dapat diartikan dengan meninggalkan atau meletakkan, yaitu meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara atau dijaga. Sedangkan, menurut istilah, al-Wadi'ah adalah memberikan kekuasaan kepada orang lain untuk menjaga hartanya/barangnya dengan secara terang-terangan atau isyarat yang semakna dengan itu. Dalam praktik asuransi syariah, Asuransi Mubarakah Syariah (life insurance) menggunakan akad wadi'ah. Dana terkumpul dari nasabah dititipkan kepada perusahaan asuransi (Mubarakah) untuk dikelola seperti halnya akad wadi'ah yang ada di bank syariah, hanya saja dalam asuransi mengandung unsur asuransi dengan nilai pertanggungan sesuai yang diperanjikan.

Musyarakah

Musyarakah ialah perjanjian (akad) antara dua pihak atau lebih dalam satu usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan kontribusi dengan kesepakatan kalau terdapat keuntungan dan atau mengalami kerugian masing-masing pihak mendapatkan margin dan menanggung resiko kerugian sesuai dengan kesepakatan di awal akad. Akad musyarakah dilandasi oleh keinginan kedua belah pihak yang ingin bekerja sama dalam sebuah usaha untuk meningkatkan nilai aset yang dimiliki masing-masing pihak secara bersamaan.

Pada hakikatnya bentuk kerja sama dalam asuransi adalah bentuk kerja sama yang dilandasi oleh prinsip al-Musyarakah, dimana ada pihak yang punya dana dan modal, dan ada pihak yang hanya memiliki tenaga dan skill serta profesioanlisme. Karena sejatinya Manusia diciptakan oleh Allah swt dengan kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Oleh karena itu, konsep al-Musyarakah menjadi suatu kebutuhan.

Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah

Allah menyuruh umatnya untuk berusaha dan berdo'a kepada-Nya, karena segala yang ada di muka bumi beserta isinya hanyalah milik Allah semata. Maka dari itu, manusia harus menyadari akan kekuasaan Allah, karena Allah-lah yang Maha Kaya lagi Maha Segalanya. Oleh karena itu, di dalam asuransi syariah ada beberapa prinsip-prinsip, yaitu: (A Hasyim Ali, 1995).

- a. Prinsip kepentingan yang dapat di asuransikan.
- b. Prinsip itikad baik.
- c. Prinsip keseimbangan.
- d. Prinsip suborgasi.
- e. Prinsip kontribusi.
- f. Prinsip sebab akibat.

Beberapa prinsip Asuransi Syariah yang harus dijadikan pedoman dalam mewujudkan kesejahteraan sesama peserta asuransi adalah sebagai berikut (Ali, 2008, hal. 24-28) :

- a. Saling bertanggung jawab, tanggung jawab setiap muslim merupakan kewajiban. Tanggung jawab yang dimaksud, dapat muncul dari adanya sikap saling menyayangi, saling mencintai, saling membantu, dan saling meningkatkan kebersamaan sesama muslim.
- b. Saling bekerja sama dan saling membantu, kerja sama dimaksud adalah saling menguntungkan atau saling menanggung risiko. Islam mengajarkan betapa pentingnya kerja sama di antara warga masyarakat dalam banyak hal. Misalnya, diungkapkan bahwasanya bilamana seseorang berutang untuk hal yang baik, kemudian tidak mampu untuk melunasinya maka menjadi kewajiban umat islam untuk membantu membayarnya secara bersama-sama
- c. Saling melindungi, yaitu orang yang kuat melindungi yang lemah, orang kaya melindungi orang miskin, pemerintah menjadi pelindung terhadap kesejahteraan dan keamanan rakyatnya.
- d. Mewujudkan keselamatan, keselamatan dimaksud bersifat komprehensif sehingga setiap warga masyarakat islam harus memiliki pemikiran untuk saling menolong dan bekerja sama atau memiliki prinsip yang dapat menumbuhkan perasaan dan pemikiran saling menolong

Tinjauan Umum Agen Asuransi Syariah

Pengertian Agen

Menurut Undang-Undang Nomor 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 Syariah memasarkan produk asuransi syariah (Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian).

Fungsi Agen

Fungsi seorang agen ialah menjalankan kegiatannya dengan memiliki tugas kewajiban dan tanggung jawabnya, yaitu: (Ketut Sendra, 2002)

1) Tugas-tugas Agen

Agen dalam perusahaan asuransi mempunyai tugas yaitu menjual produk sekaligus. Pada hal ini, maka dapat disimpulkan bahwa tugas agen adalah:

- a) Menjelaskan betapa pentingnya asuransi bagi masyarakat.
- b) Menjelaskan tentang apa, siapa, dan bagaimana kinerja perusahaan asuransi.
- c) Mendapatkan calon pemegang polis atau nasabah sebanyakbanyaknya.
- d) Dapat dipercaya, baik oleh perusahaan maupun masyarakat.
- e) Menjaga nama baik perusahaan asuransi tempat mereka bekerja.

2) Kewajiban Agen

Berdasarkan tugas agen tersebut, maka agen harus menaati dan memenuhi kewajibannya, apabila menginginkan aktivitasnya mendatangkan hasil yang optimal. Adapun yang menjadi kewajiban 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 hari kerja.
- c) Memberikan pelayanan yang baik kepada calon tertanggung dengan tidak melanggar kode etik profesi agen asuransi.

3) Tanggung Jawab Agen

Sesuai dengan tugas yang dilakukan agen, maka yang menjadi tanggung jawab agen adalah:

- a) Memenuhi target yang ditetapkan.
- b) Berproduksi secara sehat.
- c) Menyetero premi dan premi lanjutan sesuai ketentuan yang berlaku.

Tata Letak Pelaksanaan Agen

Bagi perusahaan asuransi yang menggunakan sistem keagenan dalam memilih jalur distribusinya, maka keberadaan seorang 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 profile perusahaan, pengetahuan produk, teori pemasaran dan pementapan aqidah juga akhlaq (Amrin, 2007, hal. 97).

Setelah mendapatkan pendidikan, setiap agen di beri pelatihan terkait bagaimana tahapan-tahapan melakukan penjualan dengan cara berinteraksi langsung dengan calon nasabah. Adapun tahapan-tahapan tersebut diantaranya sebagai berikut (Amrin, 2007, hal. 97-101):

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 seorang agen mulai menjalin 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. Layanan 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.

Kode Etik Agen

Merupakan satu pedoman yang mengatur sekaligus membatasi pola agen dalam menjalankan tugas dan juga kewajibannya. Seorang agen asuransi yang berkualitas menurut pemegang polis adalah agen yang dapat berperan sebagai penasihat yang baik, memiliki wawasan, pengetahuan akan produk dan perusahaannya dengan baik, memiliki akhlaq dan sopan santun, peduli dan mudah bergaul (Amrin, 2007, hal. 112-117). Berikut kode etik bagi seorang agen :

Sikap seorang Agen

Dalam perspektif ekonomi islam terdapat beberapa sikap yang menjadi modal dasar seorang agen sebagai pemasar produk syariah. Beberapa modal dasar sikap tersebut adalah sebagai berikut (Ar-²⁷, 2007, hal. 112-114):

1. Bertanggung Jawab, seorang agen asuransi syariah bertanggung jawab bukan hanya semata-mata kepada klien atau pemegang polis namun lebih bertanggung jawab lagi kepada Allah swt.
2. Mandiri, sifat tidak bergantung pada orang lain. Karena pada hakikatnya seseorang tidak selamanya bisa bantu membantu kita terkecuali dari kita yang harus berusaha sedapat mungkin untuk melakukannya.
3. Kreatif, seorang penjual atau pemasar, dalam hal ini seorang agen akan sangat terbantu dalam ²⁷jalanannya memasarkan suatu produk dengan memiliki sebuah kreatifitas atau sifat kreatif.
4. Selalu optimis dan tidak mudah putus asa, suatu sikap yang melekat pada jiwa seorang agen, yaitu niat yang kuat disertai dengan keyakinan akan tercapainya suatu tujuan dengan syarat adanya komitmen dan kesungguhan dalam upaya pencapaian tujuan tersebut.
5. Jujur dan dapat dipercaya, seorang agen asuransi syariah harus menyampaikan, menginformasikan dan mempresentasikan keadaan produk yang di tawarkan dengan sebenar-benarnya dan atau sesuai ³adaannya bukan mengada-ada atau membuat opini palsu.
6. Sabar dan tidak panik ketika mengalami kegagalan.
7. Menghindari Empat Penyakit Hati

Selain beberapa modal dasar sikap yang harus dimiliki oleh seorang agen, berikut juga beberapa hal yang harus dihindari oleh seorang agen:

1. Berburuk Sangka, seorang agen asuransi syariah tidak diperkenankan memiliki prasangka buruk kepada calon nasabah prospeknya atas segala bentuk penolakan dan juga terhadap kompetitor perusahaan asuransi yang lainnya. Seorang agen asuransi syariah yang sukses adalah mereka yang memiliki prasangka baik terhadap calon nasabah dan juga kompetitornya. Prasangka yang baik akan menimbulkan kemauan yang kuat untuk terus berusaha dan terhindar jauh dari kemalasan.
2. Menjelek-jelekan atau menggunjing, tidak diperkenankan bagi seorang agen untuk melakukan propaganda terhadap calon nasabahnya karena dapat merusak citra perusahaan asuransi yang bersangkutan dan dapat melanggar kode etik seorang agen.
3. Memata-matai, seorang agen tidak diperkenankan untuk mencaricari kesalahan dan kelemahan suatu produk dari perusahaan asuransi lain untuk kemudian disebarakan kepada para prospek calon nasabahnya dengan motif memenangkan persaingan.
4. Mengadu Domba, hanya menawarkan satu macam produk asuransi saja dan hanya satu perusahaan asuransi saja. Seorang agen tidak diperkenankan menjual dua produk asuransi dari dua perusahaan yang berbeda sekaligus karena hal tersebut akan menyebabkan timbulnya perselisihan yang berakibat fatal bagi pihak-pihak yang terkait.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penulisan penelitian ini adalah dilakukan secara yuridis normatif. Penelitian yang dilakukan secara yuridis normatif ini merupakan penelitian dengan cara pengambilan bahan maupun data dari kepustakaan, dimana penelitian ini mengacu kepada peraturan perundang-undangan dan norma-norma hukum dalam masyarakat. Metode penelitian normatif disebut juga sebagai penelitian yang menganalisis hukum baik yang tertulis di dalam buku (*law as is written in the book*), maupun hukum yang dibuat oleh pihak PT Asuransi Askrida Syariah Cabang Medan

Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah penelitian deskriptif yang dimana penelitian ini berusaha memberikan gambaran tentang bagaimana dan keseluruhan dari objek yang diteliti. Penelitian dilakukan di PT Asuransi Askrida Syariah Cabang Medan . Tempat tersebut dipilih sebagai lokasi penelitian dengan pertimbangan tempat tersebut memenuhi karakteristik untuk mendapatkan gambaran mengenai masalah yang akan ditulis.

Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif yaitu suatu usaha untuk memberikan gambaran tentang bagaimana keseluruhan objek yang diteliti.

Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini penulis kelompokkan menjadi dua sumber yang saling berkaitan, yakni:

- a. Studi Kepustakaan
Dilakukan dengan mempelajari dan meneliti berbagai sumber bacaan yang berkaitan dengan topik yang diangkat dalam penelitian ini, seperti mempelajari bahan hukum yang mengatur tentang asuransi syariah.
- b. Studi Lapangan
Studi lapangan yaitu pada PT Asuransi Askrida Syariah Cabang medan dan mewawancarai beberapa pihak yang bekerja di Perusahaan tersebut mengenai peranan agen dalam meningkatkan nasabah di perusahaan tersebut.

Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Proses dan makna (perspektif subyek) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Penulisan penelitian dengan metode analisis kualitatif dilakukan dengan menelaah bahan-bahan hukum baik dari buku-buku, internet, serta peraturan perundang-undangan dan juga melakukan analisis. Pada saat sekarang ini, peneliti mencari tahu dan menggali sumber yang berkaitan dengan peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi yang dituang dalam penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejatinya suatu bisnis atau usaha dalam menjalankan kegiatan bisnis atau usahanya memiliki satu tujuan yang hendak dicapai, salah satu diantaranya mewujudkan harapan dan cita-cita untuk maju dan berkembang. Demikian halnya pada kegiatan bisnis asuransi. Kemampuan industri asuransi dalam menghadirkan pelayanan yang terbaik, merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi dalam upaya untuk menangkap peluang dan memanfaatkan pertumbuhan ekonomi, menggapai harapan dan cita-cita perkembangan dan kemajuan industri perasuransian di Indonesia

Dalam perusahaan Asuransi Syariah, agen memiliki peran yang sangat penting. Karena, tanpa adanya agen perusahaan tidak akan berjalan. Maka dari itu, agen harus dapat meningkatkan nasabah. Dari uraian tersebut, sangatlah jelas bahwa agen memiliki peranan dan fungsi yang sangat penting bagi nasabah terutama Perusahaan Asuransi Syariah dalam menjalankan aktivitas perusahaannya

Pada Pasal 27 ayat 4 Bab V Penyelenggaraan Usaha Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian disebutkan bahwa Agen asuransi dalam menjalankan kegiatannya harus memberikan keterangan yang benar dan jelas kepada calon tertanggung tentang program asuransi yang dipasarkan dan ketentuan isi polis, termasuk mengenai hak dan kewajiban calon tertanggung.

Selanjutnya, pada Pasal 31 ayat 2 Bab V Penyelenggaraan Usaha Undang-undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian juga disebutkan bahwa Agen Asuransi, Pialang Asuransi, Pialang Reasuransi, dan Perusahaan Perasuransian wajib memberikan informasi yang benar, tidak palsu dan/atau tidak menyesatkan kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta mengenai risiko, manfaat dan kewajiban dan pembebanan biaya terkait dengan produk asuransi atau asuransi syariah yang ditawarkan.

Industri asuransi syariah dalam melakukan aktivitas pemasaran produk-produk asuransi syariah menggunakan jasa agen pemasar asuransi syariah. Dalam memasarkan produk-produk asuransi syariah, seorang agen asuransi syariah bukan hanya sebatas pada pemasaran namun juga kepada pelayanan kepada calon peserta asuransi syariah. Oleh karena itu, peningkatan peran seorang agen asuransi syariah harus dipahami secara baik dan benar oleh agen asuransi syariah. Adapun peran agen asuransi syariah dalam menjalankan tugas dan kewajibannya, antara lain sebagai berikut:

Sebagai akses jembatan informasi masyarakat tentang asuransi syariah

Kunci dari pertumbuhan asuransi di Indonesia adalah masyarakat yang belum 'tersentuh' asuransi dan juga pertumbuhan kelas menengah yang merupakan konsumen-konsumen produktif bagi produk-produk asuransi. Sehingga untuk mengatasi persoalan tersebut kehadiran seorang agen pemasar asuransi menjadi sangat penting. Agen pemasar asuransi sebagai akses jembatan informasi kepada masyarakat tentang keberadaan produk-produk asuransi tersebut. Selain itu, seorang agen juga berperan dalam menanamkan keyakinan dan sikap percaya diri pada masyarakat dalam memilih sebuah produk asuransi.

Peran agen asuransi sebagai akses jembatan informasi masyarakat tentang asuransi dengan regulasi yang dibuat oleh pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) diharapkan mampu mengoptimalkan peran seorang agen. Pada tanggal 21 Oktober 2015 dalam siaran pers yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pihaknya tengah mempersiapkan 10 juta agen asuransi dan 1.000 sahabat keuangan maritim. Hal tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada layanan asuransi, asuransi mikro dan syariah serta memperluas jangkauan layanan keuangan pelaku industri dan kelautan.

Dengan demikian, seorang agen asuransi syariah sebagai akses jembatan informasi kepada masyarakat tentang asuransi syariah adalah mereka yang telah disiapkan oleh perusahaan asuransi syariah yang siap setiap saat untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang asuransi syariah. Bahkan masuk ke dalam kategori pendampingan untuk masyarakat yang butuh akses informasi tentang asuransi syariah. Sehingga pada akhirnya masyarakat bergabung dengan menjadi peserta polis asuransi syariah.

Sebagai penjaga Citra Perusahaan asuransi syariah di mata masyarakat

Agen pemasar asuransi adalah ujung tombak yang berfungsi sebagai penjaga citra perusahaan serta industri asuransi di mata masyarakat. Agen pemasar asuransi syariah tidak boleh keliru mempromosikan produk, menginformasikan produk, hingga menjual produk. Karena itu, profesionalitas agen pemasar asuransi syariah sekaligus keberimbangannya antara pengetahuan syariah dan pengetahuan ekonomi menjadi jawaban atas kebutuhan pasar asuransi di Indonesia.

Melakukan promosi, memberikan informasi dan sampai kepada menjual produk asuransi adalah tahapan tugas sebagai seorang agen asuransi. Ketiga kegiatan tersebut dilakukan secara berkesinambungan dengan tanpa memisahkan satu dengan yang lainnya. Dan perlu dihindari kesalahankesalahan yang berakibat fatal pada tiga kegiatan tersebut. Dampaknya bukan hanya kepada tingkat penjualan yang relatif rendah namun lebih kepada citra dari perusahaan asuransi sekaligus industri asuransi di mata masyarakat. Keterampilan seorang agen asuransi dalam memasarkan sebuah produk asuransi akan sangat membantu dalam aktivitas sebagai agen pemasar asuransi.

Dalam hal ini, profesionalisme yang tinggi harus ada pada setiap agen asuransi syariah yang memasarkan produk-produk asuransi syariah kepada calon peserta polis atau kepada masyarakat. Sehingga masyarakat dapat menilai baik kepada perusahaan asuransi syariah melalui kinerja agen asuransi syariah dalam memasarkan produk-produk asuransi syariah. Bahkan, dalam jangka waktu tertentu secara bertahap masyarakat akan menilai baik juga terhadap perindustrian asuransi syariah

Sebagai tenaga pemasar produk asuransi syariah

Strategi dalam memasarkan produk asuransi beragam, mulai dari yang dilakukan secara berkelompok sampai kepada yang dilakukan oleh individu. Dalam pemasaran produk asuransi, strategi pemasaran dengan aspek promosi lebih mendapat prioritas dibandingkan dengan aspek pemasaran yang lainnya

Jasa sales yang terdiri dari *people* dan promosi dalam memasarkan produk asuransi dinilai lebih efektif karena bertemu langsung dengan calon peserta sehingga memunculkan sikap percaya lebih tinggi dari konsumen untuk bergabung atau menjadi peserta asuransi (Maharani, 2015, hal. 8). Produk asuransi yang dengan sifatnya adalah jasa menjadikan agen pemasar asuransi untuk lebih bisa jauh lebih dekat dalam melakukan komunikasi dengan calon peserta. Dengan demikian diharapkan calon peserta akan lebih mudah menerima dan mengerti atas informasi yang disampaikan oleh agen pemasar asuransi

Memberikan solusi serta pelayanan kepada calon peserta dalam memilih produk asuransi syariah

Dibantu dengan tenaga agen pemasar asuransi yang diharapkan memiliki keahlian atau merupakan agen pemasar yang ahli, perusahaan asuransi akan lebih percaya diri dalam menjalankan kegiatan usahanya. Mengenai keahlian agen pemasar, Liu dan Leach (2001 p.149) menyatakan bahwa keahlian tenaga penjual (agen) merupakan keyakinan akan adanya pengetahuan khusus yang dimiliki tenaga penjual (agen) yang dapat mendukung hubungan bisnis. Hal tersebut diperlihatkan oleh bagaimana seorang tenaga penjual (agen) dalam memberikan solusi dan pelayanan kepada calon peserta (Rachmansyah, 2010, hal. 143). Bukan hanya saja menjual produk asuransi, seorang agen pemasar diharapkan dapat memberikan solusi kepada calon peserta yang terbaik atas apa yang menjadi permasalahan calon peserta, misalnya kesulitan dalam menentukan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhannya.

Memberikan pemahaman yang benar tentang asuransi syariah

Untuk menjual produk-produk asuransi, seorang agen hendaknya memahami suatu produk yang akan ditawarkan ke calon peserta. Setiap agen memiliki tingkat kemampuan yang berbeda-beda dalam memahami suatu produk asuransi dikarenakan sifat dari setiap produk asuransi yang juga berbeda satu dengan yang lainnya (Amrin, 2007, hal. 71). Pemahaman yang baik tentang suatu produk asuransi akan sangat membantu seorang agen asuransi dalam melakukan kegiatan memasarkan produk-produk asuransi.

Hal yang seharusnya menjadi fokus utama seorang agen pemasar asuransi adalah pemahaman tentang asuransi sekaligus upaya dalam memahamkan orang lain atau masyarakat calon peserta asuransi. Dari sekian banyaknya faktor, tingkat pemahaman masyarakat menjadi salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya penggunaan asuransi oleh masyarakat (OJK, 2014). Masyarakat belum memahami apa itu asuransi, prosedur dan mekanisme serta hal-hal lainnya yang berkaitan dengan asuransi itu sendiri. Oleh karena itu, asuransi masih terdengar asing di masyarakat yang pada akhirnya menyebabkan rendahnya penggunaan asuransi oleh masyarakat.

Kerja sama yang baik antara agen asuransi sebagai pemasar, pemberi informasi sekaligus pihak yang menawarkan produk asuransi dengan masyarakat, calon peserta sebagai pihak yang akan membeli (polis asuransi), penerima informasi dari seorang agen asuransi. Sehingga tidak ada pihak yang dirugikan oleh pihak yang lainnya. Oleh karena itu, sebaiknya masyarakat dalam memilih suatu produk asuransi melihat atribut dan juga faktor apa saja yang dapat memberikan dampak baik di masa depan, memahami atas segala resiko yang akan dihadapi, mengetahui lebih lanjut tentang produksi asuransi di pasaran, mencari informasi tentang asuransi sehingga memperoleh kenyamanan setelah menjadi polis nanti

(Khair, 2014, hal. 99). Dengan terwujudnya suatu kerja sama tersebut dengan baik maka akan membantu kegiatan pemasaran asuransi menjadi lebih mudah untuk ke depannya.

Selanjutnya, seorang agen pemasar asuransi dalam menjalankan kegiatan dan tugasnya memasarkan dan menawarkan sekaligus menjual produk asuransi dituntut untuk memiliki kebesaran jiwa. Sehingga dalam menjalankan tugas dan kewajibannya, seorang agen akan menjaga sikap dan mampu mengendalikan diri serta tidak ikut terbawa kondisi dan situasi. Prosedur pembayaran premi asuransi misalnya, karena salah satu faktor yang menimbulkan anggapan masyarakat bahwa asuransi adalah bukan sebuah kebutuhan baginya, masyarakat masih menganggap bahwa mereka harus membayar premi setiap bulannya, tapi mereka tidak mendapatkan apa-apa dalam jangka waktu pendek. Bahkan masyarakat takut sejumlah uang premi yang dibayarkan setiap bulannya itu tidak akan kembali

Usaha-usaha agen dalam meningkatkan nasabah, yaitu: kunjungan langsung, pendekatan, dan penyerahan polis (Setut Sendra, 2002). Faktor yang mempengaruhi agen dalam meningkatkan nasabah adalah timbulnya persaingan yang semakin ketat di dalam Asuransi Syariah. Persaingan ini menyebabkan agen harus berpikir bagaimana caranya agar asuransi tetap menjadi pilihan masyarakat dan tidak ditinggalkan nasabahnya. Di antaranya dengan berusaha memahami dan memenuhi kebutuhan nasabah, sehingga agen dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Dalam dunia asuransi, pelayanan merupakan hal yang penting. Karena produk utama dari agen adalah jasa untuk melayani transaksi keuangan nasabahnya. Tanpa pelayanan yang berkualitas tinggi, maka agen akan ditinggalkan oleh nasabahnya. Oleh karena itu, para agen memiliki penyusunan strategi untuk dapat meningkatkan perolehan dan kepercayaan dari para nasabah

Maksud dari pelayanan bagi konsumen tersebut adalah bukan sekedar kemampuan memberikan *service* yang ramah. Tetapi, pelayanan dalam ragam produk yang dapat membantu nasabah menyelesaikan urusannya dalam hal bertransaksi dan menyimpan uang. Untuk itu, agen harus lebih kreatif dalam menciptakan produk-produk inovatif

Kualitas pelayanan sebagai salah satu faktor utama dalam menciptakan loyalitas pada nasabah, diharapkan Askrida syariah harus benar-benar dalam mempraktikkannya. Jika Askrida syariah kurang fokus terhadap salah satu saja, maka jangan berharap akan berhasil mendapatkan atau mempertahankan nasabah

Untuk itu, Askrida syariah harus lebih jeli dalam mempelajari perilaku nasabahnya. Karena tiap-tiap karakter nasabah perlu disikapi secara berbeda-beda. Artinya, jika segmen pasar yang dituju berbeda, maka strategi pemasaran (*marketing*) yang diterapkan pun berbeda. Setelah menerapkan segmentasi kepada nasabah, maka Askrida syariah akan lebih terarah dalam membuat peran agen yang tepat sasaran

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan diatas, penelitian ini dapat disimpulkan yaitu agen mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah, yaitu seorang agen berperan memperluas pasar, terutama untuk masyarakat yang belum menggunakan jasa asuransi melalui sosialisasi secara langsung, agen juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pasar yang sudah ada dengan berupaya untuk selalu menjaga komunikasi dengan nasabah dalam rangka memberikan layanan terbaiknya. Selain itu, agen juga berperan dalam melakukan kegiatan-kegiatan kepada masyarakat dengan menenalkan perencanaan keuangan dan pengelolaan risiko dalam asuransi. Seorang agen juga berperan menyeleksi risiko atas diri calon nasabah dengan cara mengidentifikasi kemungkinan terjadinya risiko yang dihadapi oleh calon nasabah, mengevaluasi, dan mengukur besarnya risiko yang mungkin terjadi serta menentukan metode yang terbaik untuk menangani risiko yang telah diidentifikasi tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Z. (2008). *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Prin, A. (2007). *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta: PT Grasindo.
- Djauhari, D., & Rachmansyah, Y. (2010). STRATEGI MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN ASURANSI JIWA (Studi Di AJB BUMIPUTERA 1912 Kantor Cabang Semarang). *PRESTASI*, 6(01).
- Hasyim Ali A, *Pengantar Asuransi*, Cet. Ke-2, Bumi Aksara, Jakarta, 1995.
- <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=116867&val=533&title=TINGKAT%20KESADARAN%20MASYARAKAT%20TENTANG%20DALAM%20BERASURANSI>
- OJK. (2015, October 21). Siaran Pers: OJK Siapkan 10 Juta Agen Asuransi dan 10 Ribu Sahabat Keuangan Maritim. Dipetik November 26, 2015, dari OJK:

- [http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/berita-dan kegiatan/siaran pers/Pages/OJK-Siapkan-10-Juta-Agen-AsuransiSahabat Keuangan-Maritim.aspx](http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/berita-dan%20kegiatan/siaran%20pers/Pages/OJK-Siapkan-10-Juta-Agen-AsuransiSahabat%20Keuangan-Maritim.aspx)
- Safri Harahap Sofyan, *Akuntansi Islam*, Cetakan Ke-1, Bumi Aksara, Jakarta, 1997.
- Sendra Ketut, *Panduan Sukses Menjual Asuransi*, Cet. Ke-1, PPM, Jakarta, 2002.
- Soerono Surjono, *Penuntun Keagenan Asuransi Jiwa*, Edisi Ke IV, Dewan Asuransi Indonesia, Jakarta, 1998.
- Subekti R dan Tjitrosudibio R, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) dan Undang-undang Kepailitan*, Cet. 25, PT Pradnya Paramita, Jakarta, 1992.
- Subekti, G. d. (2001). Tingkat Kesadaran Masyarakat Tegal dalam Berasuransi.
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah (life and general): Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Sumanto, Agus Edi, E. P. (2009). *Solusi Berasuransi: Lebih Indah dengan Syariah*. Bandung: PT Salamadani Pustaka Semesta.
- Syakir Sula Muhammad, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*, Gema Insani, Jakarta, 2004.
- Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian*.
- Wahyu, Prihartono M., *Manajemen Pemasaran dan Tata Usaha Asuransi*, Kanisius, Yogyakarta, 2001.

The Role of Agents in Increasing Sharia Insurance Customers at PT. Askrida Syariah Insurance Medan Branch

ORIGINALITY REPORT

24%

SIMILARITY INDEX

20%

INTERNET SOURCES

13%

PUBLICATIONS

7%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	vbook.pub Internet Source	2%
2	www.repository.uinjkt.ac.id Internet Source	2%
3	Feri Prayogi, Nuri Aslami. "Fungsi Seorang Agen Asuransi Syariah untuk Menumbuhkan Pengetahuan Masyarakat tentang Asuransi Syariah", <i>Mimbar Kampus: Jurnal Pendidikan dan Agama Islam</i> , 2022 Publication	1%
4	Bayu Prabowo, Nuri Aslami. "Strategi Pemasaran Agen PT Asuransi Prudential", <i>VISA: Journal of Vision and Ideas</i> , 2021 Publication	1%
5	mutiaraanggun10.blogspot.com Internet Source	1%
6	www.lontar.ui.ac.id Internet Source	1%
7	sersanmetallic.blogspot.com	

Internet Source

1 %

8

www.penerbitadm.com

Internet Source

1 %

9

repo.darmajaya.ac.id

Internet Source

1 %

10

ekobis-staibn.blogspot.com

Internet Source

1 %

11

penerbitadm.com

Internet Source

1 %

12

Text-Id.123dok.Com

Internet Source

1 %

13

Sitti Musyahidah, Nur Asizah, Rahmawati Rahmawati. "Etika Agen Asuransi Allianz Syariah Dalam Memasarkan Produk Asuransi Jiwa Pada PT. Asuransi Allianz Kota Palu", *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2020

Publication

1 %

14

gadenk.blogspot.com

Internet Source

1 %

15

ejournal.uika-bogor.ac.id

Internet Source

1 %

16

doku.pub

Internet Source

1 %

17	Nuri Aslami, Aulia Monica. "Strategi Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah", VISA: Journal of Vision and Ideas, 2022 Publication	1 %
18	ojs.stiemahardhika.ac.id Internet Source	1 %
19	ranchondas.wordpress.com Internet Source	1 %
20	id.wikipedia.org Internet Source	1 %
21	repo.bunghatta.ac.id Internet Source	1 %
22	ojk.go.id Internet Source	1 %
23	Kurnia Sari, SKM, MSE. "Perkembangan Asuransi Kesehatan Swasta di Indonesia 2012 – 2016", Jurnal Ekonomi Kesehatan Indonesia, 2018 Publication	1 %
24	repository.unja.ac.id Internet Source	<1 %
25	Submitted to Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Indonesia Student Paper	<1 %

26 adamyordan.blogspot.com <1 %
Internet Source

27 jurnal.unsyiah.ac.id <1 %
Internet Source

28 tafsirq.com <1 %
Internet Source

29 journal.unilak.ac.id <1 %
Internet Source

30 repository.uinjambi.ac.id <1 %
Internet Source

Exclude quotes Off

Exclude matches < 25 words

Exclude bibliography Off