

**PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN NASABAH  
ASURANSI SYARIAH PADA PT. ASURANSI JASINDO  
SYARIAH KANTOR PEMASARAN MEDAN**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Mencapai Gelar Sarjana Pada Program Studi  
Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

ANNISA PUTRI ZAIRANI

NPM : 1801280125



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022**

# *Persembahkan*

arya Ilmiah Ini Penulis Persembahkan  
Kepada Kedua Orang Tua, dan aduk  
penulis

Ayahanda Hazairin

Ibunda Sari Handriani S.Sos

Adinda Muhammad Faisal Hendriadi

Tak Lekang Oleh Waktu Selalu  
Memberikan Do'a Keberhasilan Bagi  
Penulis

***Motto:***

***“ Yakin Pada Tujuan ”***

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Annisa Putri Zairani  
NPM : 1801280125  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul : **Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan** merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 23 Agustus 2022

Yang menyatakan :



**ANNISA PUTRI ZAIRANI**

**NPM : 1801290125**

**PERSETUJUAN**

Skripsi Berjudul

**Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi pada PT. Asuransi Jasindo  
Syariah Kantor Pemasaran Medan**

Oleh :

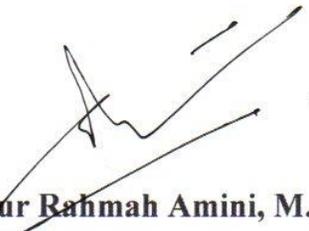
**ANNISA PUTRI ZAIRANI**

**NPM : 1801290125**

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah  
skripsi diberikan ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk  
dipertahankan dalam ujian skripsi*

**Medan, 23 Agustus 2022**

**Pembimbing**



**Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2022**

## PERNYATAAN DOSEN PEMBIMBING

Medan, 22 Agustus 2022

Nomor : Istimewa  
Lampiran : 3 (tiga) Eksemplar  
Hal : Skripsi a. n. Annisa Putri Zairani  
Kepada : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU

Di-

Medan

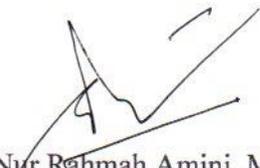
*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, meneliti dan memeberikan saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa an. Annisa Putri Zairani yang berjudul **Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat di terima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Manajemen Bisnis Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb*

Pembimbing



Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag

## BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas  
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Annisa Putri Zairani  
NPM : 1801280125  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah  
Semester : IX  
Tanggal Sidang : 07/09/2022  
Waktu : 09.00 s.d selesai

### TIM PENGUJI

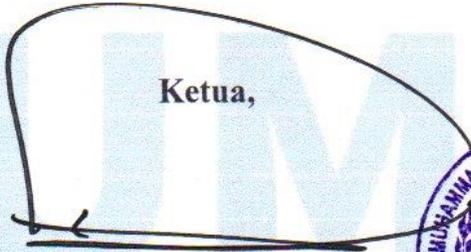
PENGUJI I : Isra Hayati, S.Pd, M.Si  
PENGUJI II : Dr. Abdul Hadi Islamil, Lc, MA



### PENITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib  Dr. Zailani, MA 



**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN**  
**KEPUTUSAN BERSAMA**  
**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**REPUBLIK INDONESIA**

**Nomor : 158 th. 1987**

**Nomor : 0543bJU/1987**

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

**1. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam literasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

<b>Huruf Arab</b>	<b>Nama</b>	<b>Huruf Latin</b>	<b>Nama</b>
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	Sa	S	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	Ha	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	de

ذ	Zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah )
ط	Ta	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah )
ع	¼ Ain	'	komater balik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Waw	W	we
ه	Ha	H	ha
ء	Hamzah	¼	apostrof
ي	Ya	Y	ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

### a. Vokal tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	a
— \	kasrah	I	i
و —	damamah	U	u

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
—ى	fathah dan ya	Ai	a dan i
—و	fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- kataba: كتب
- fa'ala: فعل
- kaifa: كيف

### c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf Dan Tanda	Nama
ا =	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas

ي — —	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و —	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

qāla: قال

ramā: مار

qīla: قيل

#### d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

##### 1) Ta marbūtah hidup

ta marbūtah yang hidup atau mendapat ḥarkat *fathah*, *kasrah* dan «*ammah*, transliterasinya (t).

##### 2) Ta marbūtah mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat *sukun* transliterasinya adalah (h).

##### 3) Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbūtah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- *rauḍah al-aṭfāl* - *rauḍatul aṭfāl*: لروضة الاطفال

- *al-munawwarah al-Madīnah*: المدينة المنورة

- *ṭalḥah*: طلحة

#### e. Syaddah (tasydid)

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

Contoh:

- rabbanā : ربنا
- nazzala : نزل
- al-birr : البير
- al-hajj : الحج
- nu'ima : نعم

#### f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

##### 1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (l) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

##### 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: الرجل
- as-sayyidatu: السيدة
- asy-syamsu: الشمس
- al-qalamu: القلم
- al-jalalu: الجلال

#### g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- *ta'khuzūna*: تاخذون
- *an-nau'*: النوء
- *syai'un*: شئىء
- *inna*: ان
- *umirtu*: امرت
- *akala*: اكل

#### **h. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

#### **i. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem 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. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasūl
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallażibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laż<sup>3</sup>unzilafihi al-Qur'anu
- SyahruRamadanal-lażiunzilafihil-Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

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

Contoh:

- Naṣrunminallahiwaḥḥunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

#### **j. Tajwid**

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

## **ABSTRAK**

**Annisa Putri Zairani, 1801280125, Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan.  
Pembimbing Dr. Nur rahmah Amini, M.Ag.**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah pada PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan. Pendekatan penelitian yang dilakukan adalah pendekatan kualitatif. Sumber data berasal dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan observasi dan wawancara kepada agen asuransi di PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa agen sangat berperan penting dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah. Salah satu cara yang dilakukan seorang agen asuransi selaku sumber daya manusia yaitu dengan menawarkan produk secara langsung pada masyarakat atau konsumen terutama bagi masyarakat yang belum paham terhadap jasa asuransi. Namun, para agen di Jasindo Syariah masih banyak mengalami kesulitan saat menarik nasabah asuransi yaitu banyaknya persaingan sesama asuransi di wilayah Medan. Sedangkan untuk mengatasinya, agen asuransi harus meningkatkan kualitas dan kuantitas produk asuransi syariah karena hal tersebut penilaian dari masyarakat. Sehingga semakin bagus reputasi asuransi syariah maka daya tarik minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah pada PT. Asuransi Jasindo syariah Kantor Pemasaran Medan meningkat.

**Kata Kunci : PT Jasindo Syariah, Asuransi syariah, Peran Agen, Nasabah asuransi**

## ABSTRACT

***Annisa Putri Zairani, 1801280125, The Role of Agents in Increasing Sharia Insurance Customers At Pt. Jasindo Syariah Insurance Medan Marketing Office. Pembimbing Dr. Nur rahmah Amini, M.Ag.***

*The purpose of this study was to determine the role of agents in increasing sharia insurance customers at PT. Asuransi Jasindo Medan Marketing Office. The research approach used is qualitative. Sources of data come from primary and secondary data. Data collection techniques used are observation and interviews with insurance agents at PT. Jasindo Syariah Insurance Medan Marketing Office.*

*Based on the results of research conducted, it can be concluded that agents play an important role in increasing sharia insurance customers. One of the ways that an insurance agent is a human resource is by offering products directly to the public or consumers, especially for people who do not understand insurance services. However, agents at Jasindo Syariah still experience many difficulties when attracting insurance customers, namely the high competition among insurance companies in the Medan area. Meanwhile, to overcome this, insurance agents must improve the quality and quantity of sharia insurance products because this is an assessment from the community. So that the better the reputation of sharia insurance, the attractiveness of public interest in sharia insurance products at PT. Jasindo sharia Insurance Medan Marketing Office increased.*

***Keywords: PT. Jasindo Sharia, islamic insurance, the role of agents, insurance customers***

## KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah Swt yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis pada kesempatan ini dapat menyelesaikan berupa skripsi sebagai salah satu syarat dalam meraih gelar strata satu di Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa tanpa bantuan yang diberikan pihak bersangkutan maka tidak mungkin skripsi ini dapat diselesaikan, karena itu tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar- besarnya kepada:

1. Orang tua penulis Bapak Hazairin dan Ibu Sari handriani S.Sos berkat dukungan moril dan materil serta doanya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Isra Hayati, S.Pd, M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag selaku dosen pembimbing skripsi yang telah bersedia memberikan bimbingan dalam menyelesaikan laporan magang ini.
6. Bapak Faisal Ariga selaku Kepala Pemasaran PT. Asuransi jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan.
7. Bu Devi, pak Dedy dan pak Deny selaku karyawan PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan yang telah banyak membantu dalam

melaksanaan penelitian skripsi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

8. Kepada saudara kandung penulis Muhammad Faisal Hendriadi yang telah banyak mendukung dan memotivasi
9. Kepada teman seperjuangan Eka, umay dan teman-teman yang telah banyak mendukung dan membantu.
10. Rekan-rekan Manajemen Bisnis Syariah C1 Pagi angkatan 2018.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari sepenuhnya skripsi ini masih belum sempurna. Hal ini disebabkan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan kepada semua pihak yang membaca dan kiranya Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat-Nya dan hidayat-Nya, Amin Yarabal'amin.

Medan, 26 Agustus 2022

Penulis

**ANNISA PUTRI ZAIRANI**  
**1801280125**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Rumusan Masalah .....	4
D. Tujuan Penelitian .....	4
E. Manfaat penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan .....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS.....</b>	<b>7</b>
A. Kajian Pustaka.....	7
1. Definisi dan Ruang Lingkup Asuransi syariah .....	7
a. Pengertian Asuransi Syariah .....	7
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah .....	9
3. Prinsip Asuransi Syariah .....	11
a. Prinsip Tauhid.....	11
b. Prinsip Keadilan .....	12
c. Prinsip Tolong Menolong.....	12
d. Prinsip Kerja Sama .....	13
e. Prinsip Amanah .....	13
f. Prinsip Kerelaan .....	13
g. Prinsip Tidak Mengandung Gharar .....	13
4. Pengertian Agen Asuransi Syariah.....	14
5. Fungsi Agen Syariah .....	14
6. Wewenang Agen .....	17
7. Kelebihan Agen.....	17
B. Kajian Penelitian Terdahulu.....	18
C. Kerangka Pemikiran.....	22
<b>BAB III Metodologi Penelitian .....</b>	<b>23</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	23
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	23

C. Sumber Data Penelitian.....	24
D. Teknik Pengumpulan Data.....	24
E. Teknik Analisis Data.....	25
F. Teknik Keabsahan Data .....	25
<b>BAB IV Hasil Penelitian Dan Pembahasan .....</b>	<b>27</b>
A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	27
B. Hasil Penelitian .....	54
C. Pembahasan.....	56
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>63</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1	Kajian Penelitian Terdahulu.....	18
Tabel 3.1	Waktu Penelitian.....	23

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran.....	22
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Asuransi Jasindo syariah .....	29
Gambar 4.2	Logo Asuransi Jasindo syariah.....	36

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Keadaan ekonomi yang cenderung mengalami penurunan yang mencolok tajam mengakibatkan pengaruh krisis ekonomi sehingga memberikan dampak buruk terhadap sektor riil perekonomian Indonesia. Pertumbuhan dunia usaha terkhusus dunia usaha asuransi merupakan salah satu bidang usaha yang memiliki potensi untuk dikembangkan di masa yang akan datang. Selama ini bidang usaha jasa asuransi sudah cukup berkembang, seiring dengan kebutuhan masyarakat akan jaminan resiko terhadap kegiatan mereka (Satriani, 2005).

Kemunculan industri asuransi syariah bermula dari keinginan masyarakat muslim untuk dapat melaksanakan kegiatan muamalah dibidang asuransi yang sesuai dengan aturan syariah. Seiring dengan perkembangan zaman penduduk muslim dunia, pada tahun 2019 mencapai 1.9 Milyar orang (Putri, 2016). Industri asuransi di Indonesia akhir-akhir ini mengalami perkembangan yang cukup pesat setelah pemerintah mengeluarkan deregulasi pada tahun 1980-an. Dan dipertegas lagi dengan keluarnya Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 Tentang perasuransian (Widia Astuty, 2011).

Asuransi Syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi (Undang-Undang No. 40 Tahun 2014).

Ada berbagai jenis polis asuransi yang ditawarkan. Secara umum terdapat 2 jenis asuransi utama yang ada di Indonesia khususnya di kota Medan yaitu asuransi jiwa dan asuransi kerugian. Asuransi jiwa merupakan polis asuransi yang melindungi kehidupan seseorang dari kecederaan yang akan mengancam keberlangsungan kehidupannya, sedangkan asuransi kerugian merupakan polis asuransi yang

melindungi dari kerugian atau kerusakan yang ditanggung, selain dari resiko yang dilindungi (Khair, 2014).

Salah satu faktor yang mempengaruhi antara perusahaan jasa dengan konsumen adalah sistem pelayanan yang dilakukan oleh agen selaku bagian sumber daya manusia yang menawarkan produk secara langsung pada masyarakat atau konsumen. Tanpa peran agen tersebut, prospek bisa kesulitan mendapatkan pelayanan jasa asuransi. Bagi perusahaan tertentu, apabila agen asuransi tidak berperan optimal, maka produktivitas penjualan menjadi rendah (Soerono, 1998).

Agen dalam dunia asuransi merupakan pilar utama dalam kemajuan perusahaan. Agen asuransi itu sendiri bisa diartikan sebagai *front-line* atau ujung tombak bagi perusahaan asuransi. Biasanya sebagian besar agen tersebut merupakan mitra bagi perusahaan asuransi, artinya mereka bukan merupakan pegawai tetap yang setiap bulan harus digaji oleh perusahaan, pendapatan mereka berdasarkan angka penjualan yang mereka peroleh. Selain memasarkan produk asuransi kepada masyarakat luas, seorang agen asuransi juga memiliki kewajiban lain yaitu merekrut calon agen asuransi untuk bergabung ke dalam timnya (Djojosoedarso, 1999).

Agen asuransi secara definitif tersirat dalam Pasal 1 Ayat 10 UU No.2 Tahun 1992 yang menjelaskan bahwa agen asuransi adalah sebagai seorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung (Perusahaan Asuransi). Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan untuk dapat berkembang pesat, tujuan tersebut dapat tercapai apabila perusahaan sudah mampu mempertahankan dan meningkatkan hasil penjualannya dengan mencari para konsumennya (Prihartono M, 2001).

Menurut Otoritas Jasa Keuangan Nomor 69/POJK.05/2016, Agen Asuransi merupakan 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 (Undang-Undang No. 40 Tahun 2014).

Sistem keagenan telah tumbuh karena jasanya dibutuhkan untuk menyalurkan produk perusahaan asuransi secara efisien, transaksi berbagai macam asuransi dengan masing-masing perusahaan asuransi merupakan pekerjaan yang melelahkan dan membutuhkan waktu yang tidak sedikit. Untuk mengetahui sejumlah hal secara rinci dan memiliki kemampuan teknis yang diperlukan untuk melaksanakan transaksi tersebut secara baik tanpa bantuan seorang agen. Hal itu dapat dipahami dengan membandingkan masalah yang dihadapi oleh konsumen dalam membeli polis asuransi.

Konsumen dapat menerima bantuan yang sangat berharga dari agen saat terjadinya kerugian. Seorang agen akan membantu konsumen dengan memberikan data mengenai kerugian yang diterima dan akan menjadi pembela, apabila ternyata perusahaan tidak mau mengakui kerugian tersebut. Disamping itu, agen dapat membantu konsumen untuk membuat perencanaan secara menyeluruh mengenai program asuransi yang dibutuhkan (Sula, 2004).

Seorang agen akan membuat kesepakatan antara pihak pengguna asuransi dengan perusahaan asuransi, di mana kesepakatan itu akan diatur dalam sebuah perjanjian asuransi. Pekerjaan ini memungkinkan seorang agen untuk bekerja pada satu perusahaan asuransi saja untuk menjaga profesionalisme dan juga waktu yang lebih luang untuk mempelajari produk asuransi dengan target capaian yang telah ditentukan perusahaan.

Berdirinya PT. Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) syariah untuk meningkatkan kesadaran masyarakat muslim untuk berasuransi di Indonesia, asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan dalam operasionalnya tentu tidak lepas dari syariat-syariat Islam. Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan menghindari hal-hal yang bersifat judi, gharar, riba, barang haram, najis, dan hal-hal lain yang bertentangan dengan ajaran Islam.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka penulis berminat untuk melakukan penelitian dan mengambil judul “ **Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan** ”.

### **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Pentingnya peran agen dalam meningkatkan nasabah asuransi di PT Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan.
2. Strategi agen dalam meningkatkan nasabah diantara persaingan sesama asuransi.
3. Fungsi agen didalam dan diluar asuransi sebagai faktor peningkatan nasabah.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka penulis dapat merumuskan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Apa sajakah peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah pada PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan ?
2. Bagaimana cara dan strategi agen dalam meningkatkan nasabah asuransi PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan ?
3. Apa fungsi agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah pada PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan ?

### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini dibuat oleh penulis adalah :

1. Untuk mengetahui peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah pada PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan
2. Untuk mengetahui cara dan strategi agen dalam meningkatkan nasabah asuransi PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan

3. Untuk mengetahui fungsi agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan

### **E. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari adanya penelitian ini, adalah:

1. Secara Teoritis
  - a. Bagi pengembangan ilmu pengetahuan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan seputar permasalahan yang diteliti, sebagai bahan informasi baik bagi penulis sendiri maupun pihak lain yang ingin mengetahui secara mendalam tentang permasalahan tersebut.
  - b. Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai referensi atau perbandingan untuk penelitian-penelitian
  - c. Aspek praktis (guna laksana), menjadi bahan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yang ingin melakukan analisis, penelitian yang lebih kritis dan mendalam mengenai masalah ini dari aspek dan sudut pandang yang berbeda.
2. Secara Praktis
  - a. Bagi Peneliti  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada penelitian untuk mengetahui penerapan ilmu yang sudah didapat selama dibangku kuliah sehingga dapat diaplikasikan dalam penelitian dan menambah pengalaman serta pengetahuan tentang pengendalian risiko Islam pada asuransi syariah.
  - b. Bagi Para Pengguna Informasi (calon pemegang polis, manajer, karyawan dan agen asuransi) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan waca alternative bagi para pemakai laporan praktis penyelenggara perusahaan dalam memahami
  - c. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau wawasan kepada masyarakat tentang

d. Bagi PT. Asuransi Jasindo Syariah Cabang Medan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan kepada pihak pimpinan PT. Asuransi Jasindo Syariah Cabang Medan dalam menangani risiko-risiko yang ada di perusahaan

## **F. Sistematika Penulisan**

Adapun sistematika penulisan Tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Pada bab ini terdapat latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORITIS**

Pada bab ini membahas tentang kajian pustaka dan kajian penelitian terdahulu.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini mengungkapkan sejumlah cara yang memuat uraian tentang metode dan langkah-langkah penelitian secara operasional, yang meliputi: Rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran peneliti, tahapan penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan pemeriksaan keabsahan temuan.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini mengungkapkan hasil penelitian dan pembahasan yang berisi deskripsi penelitian, temuan penelitian dan pembahasan.

### **BAB V PENUTUP**

Pada bab ini berisi simpulan, saran dan rekomendasi.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Kajian Pustaka**

##### **1. Definisi dan Ruang Lingkup Asuransi Syariah**

###### **a. Pengertian Asuransi Syariah**

Dalam bahasa arab asuransi disebut dengan “ta’min”, penanggung disebut dengan “muammin” sedangkan tertanggung disebut juga dengan “muamman lahu atau musta’min”.

Menurut terminologi asuransi syariah adalah sebagai salah satu cara untuk mengatasi terjadinya musibah dalam kehidupan, dimana manusia senantiasa dihadapkan pada kemungkinan bencana yang dapat menyebabkan hilangnya atau berkurangnya nilai ekonomi seseorang baik terhadap diri sendiri, atau perusahaan yang diakibatkan oleh meninggal dunia, kecelakaan, sakit dan usia tua (Djojosoedarso, 1999).

Dalam Ensiklopedi Hukum Islam disebutkan bahwa asuransi 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 (Dahlan, 1996).

Menurut Pasal 246 Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD) Republik Indonesia. Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri pada 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 yang tidak tertentu.

Berdasarkan definisi tersebut, maka dalam asuransi terkandung empat unsur, yaitu:

- a. Pihak tertanggung (*insured*) yang berjanji untuk membayar uang premi kepada pihak penanggung, sekaligus atau secara berangsur-angsur.
- b. Pihak tertanggung (*insured*) yang berjanji akan membayar sejumlah uang (santunan) kepada pihak tertanggung, sekaligus atau secara berangsur-angsur apabila terjadi sesuatu yang mengandung unsur tidak tertentu.
- c. Suatu peristiwa (*accident*) yang tidak tertentu (tidak diketahui sebelumnya).
- d. Kepentingan (*interest*) yang mungkin akan mengalami kerugian karena peristiwa yang tak tertentu.

Menurut Prof. Willet, Asuransi adalah alat sosial untuk mengumpulkan dana guna mengatasi kerugian modal yang tidak tertentu, yang dilakukan melalui pemindahan risiko dari banyak individu kepada seseorang atau sekelompok orang (Djojosoedarso, 1999).

Dewan Syariah Nasional MUI dalam fatwa No.21/DSN MUI/III/2002 tentang pedoman umum asuransi syariah mendefinisikan usaha saling tolong menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai syariah (DSN-MUI).

Dalam asuransi syariah dikenal dua jenis akad, yakni : akad *tijarah* (semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial) dalam akad ini perusahaan bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal* atau pemegang polis dan akad *tabarru'* (semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong menolong bukan semata-mata untuk tujuan komersial) dalam akad ini peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah, dan perusahaan bertindak sebagai pengelola dana hibah.

Jenis akad *tijarah* dapat diubah menjadi jenis akad *tabarru'* apabila pihak yang tertahan haknya dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya. Sedangkan akad *tabarru'* tidak dapat diubah menjadi akad *tijarah*.

## 2. Landasan Hukum Asuransi Syariah

Ajaran Islam sangat menolong umatnya 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 umat manusia merupakan dasar pijakan kegiatan manusia sebagai makhluk sosial. Asuransi syariah menekankan pada kepentingan bersama atas dasar persaudaraan dan bukan sebaliknya. Karena asuransi syariah ditegakkan atas prinsip-prinsip bertanggung jawab, saling bekerja sama, saling membantu dan saling melindungi penderitaan. Hal ini menjadi dasar hukum asuransi syariah, sesuai dengan firman Allah SWT dalam Surah Al-Maidah ayat 2:

تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : “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 umat Islam selama tidak bertentangan dengan Alquran dan Hadis Nabi, diantaranya:

- a. Pasal 243 Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD). Sejak tahun 1992 Dasar hukum asuransi di Indonesia lebih diperkuat lagi dengan dikeluarkannya undang-undang nomor 2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian. Disini dijelaskan pemerintah sebagai pelaksana undang-

undang, mengeluarkan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian yang merupakan penjabaran dan penjelasan terhadap Undang-undang nomor 2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian (Undang-undang No.2 Tahun 2014).

- b. Majelis Ulama Indonesia (MUI) merupakan sebuah lembaga yang mengeluarkan fatwa tentang halal dan haram suatu masalah bagi umat Islam di Indonesia. Dewan Syariah Nasional (DSN) merupakan dewan yang dibentuk oleh MUI untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah. Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) yang berhubungan dengan asuransi syariah antara lain:
  - a. Fatwa No: 51/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Mudharabah Musytarakah Pada Asuransi Syariah.
  - b. Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Wakalah Bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syari'ah. 29
  - c. Fatwa No: 53/DSN-MUI/III/2006, Tentang Tabarruâ pada Asuransi Syariâah (DSN-MUI).
- c. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan dasar hukum Pasal 5 ayat (1), Pasal 20, dan Pasal 33 Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.
- d. KUHD Bab 9 Pasal 246 menjelaskan tentang jenis pertanggungan asuransi, batas maksimal pertanggungan, proses klaim yang berlaku, penyebab batalnya proses pertanggungan, hingga bagaimana pertanggungan dinyatakan secara tertulis dalam dokumen polis (KHUD)
- e. PP Nomor 64 Tahun 1999 ini merupakan revisi dari PP Nomor 7 Tahun 1992, yang membahas penyelenggaraan perasuransian. Perubahan tersebut terjadi dalam rangka menyesuaikan peraturan dan regulasi yang ada dengan perubahan zaman (Undang-undang No.7 Tahun 1992)

- f. Asuransi syariah juga sudah diatur operasional dan keberadaannya melalui Peraturan Menteri Keuangan Nomor 18/PMK.010/2010 tentang Prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan Prinsip Syariah. Berikut pasal-pasal yang terdapat dalam PMK mengenai asuransi:
1. Pasal 1 Nomor 1: Asuransi berdasarkan prinsip Syariah adalah usaha saling tolong-menolong (*ta'awun*) dan melindungi (*takafuli*) di antara para nasabah melalui pembentukan kumpulan dana (*tabarru'*) yang dikelola dengan prinsip syariah untuk menghadapi risiko tertentu.
  2. Pasal 1 Nomor 2: Perusahaan adalah perusahaan asuransi atau perusahaan reasuransi yang menyelenggarakan seluruh atau sebagian usahanya berdasarkan prinsip syariah.
  3. Pasal 1 Nomor 3: Nasabah adalah orang atau badan yang menjadi nasabah program asuransi dengan prinsip Syariah, atau perusahaan asuransi yang menjadi nasabah asuransi dengan prinsip syariah (Undang-undang No. 18 Tahun 2010).

### **3. Prinsip Asuransi Syariah**

Prinsip dasar yang ada dalam asuransi syariah tidaklah jauh berbeda dengan prinsip dasar yang berlaku pada konsep ekonomi islam secara komprehensif dan bersifat umum. Hal ini disebabkan karena kajian asuransi syariah merupakan turunan dari ekonomi islami. Begitu juga dengan asuransi, harus dibangun dengan pondasi dan prinsip dasar yang kuat serta kokoh, adapun prinsip asuransi syariah antara lain :

#### **a) Prinsip Tauhid**

Adalah dasar utama dari setiap bangunan yang ada dalam syariah islam. Setiap bangunan dan aktivitas kehidupan manusia harus didasarkan pada nilai-nilai tauhid. Artinya bahwa dalam setiap gerak langkah serta bangunan hukum harus mencerminkan nilai-

nilai ketuhanan. Tauhid sendiri dapat diartikan sebagai suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan.

**b) Prinsip Keadilan**

Terpenuhinya nilai-nilai keadilan antara pihak-pihak yang terikat dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi.

**c) Prinsip Tolong-menolong**

Kegiatan berasuransi harus didasari semangat tolong menolong (antara anggota) seseorang yang masuk asuransi, sejak awal harus mempunyai niat dan motivasi untuk membantu dan meringankan beban temannya yang pada suatu ketika mendapatkan musibah atau kerugian.

**d) Prinsip kerja Sama**

Prinsip universal yang selalu ada dalam literatur ekonomi islam. Manusia sebagai makhluk yang mendapatkan mandat dari khaliqnya untuk mewujudkan perdamaian dan kemakmuran dimuka bumi mempunyai dua wajah yang tidak dipisahkan satu sama lainnya, yaitu sebagai makhluk individu dan sebagai makhluk sosial.

**e) Prinsip Amanah**

Prinsip amanah dalam organisasi perusahaan dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas (pertanggungjawaban) perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode. Prinsip amanah juga harus berlaku pada diri nasabah asuransi. Seseorang yang menjadi nasabah asuransi berkewajiban menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran dana iuran (premi) dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya.

**f) Prinsip Kerelaan**

Prinsip kerelaan dalam ekonomika islami antara kedua belah pihak bertransaksi atas dasar kerelaan bukan paksaan. Dalam bisnis asuransi, kerelaan dapat diterapkan pada setiap anggota asuransi agar mempunyai motivasi dari awal untuk merelakan sejumlah dana (premi) yang disetorkan ke perusahaan asuransi, yang difungsikan sebagai dana sosial.

**g) Prinsip Tidak Mengandung Gharar (Ketidakpastian)**

Dalam asuransi syariah, masalah gharar ini dapat diatasi dengan mengganti akad tabaduli dengan akad takafuli (tolong menolong) atau akad tabarru' dan akad mudharabah (bagi hasil). Dengan akad tabarru', persyaratan dalam akad pertukaran tidak perlu lagi atau gugur (Ajib, 2019).

**4. Pengertian Agen Asuransi Syariah**

Agen adalah ujung tombak perusahaan yang bekerja untuk mewakili kepentingan perusahaan yang bekerja untuk mewakili kepentingan perusahaan baik dalam memasarkan produk ataupun membantu nasabah menyelesaikan setiap permasalahan yang berkaitan dengan perusahaan, seperti melakukan *closing contract*, mengurus klaim, dan lain-lain (Saharuddin, 2015).

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 atau produk asuransi syariah.

مُؤْمِنٍ عَنِ نَفْسٍ مَنْ قَالَ وَسَلَّمَ عَلَيْهِ اللَّهُ صَلَّى النَّبِيِّ عَنْ عَنهُ اللَّهُ رَضِيَ هُرَيْرَةَ أَبِي عَنْ ، مُعْسِرٍ عَلَى يَسَّرَ وَمَنْ ، الْقِيَامَةِ يَوْمَ كُرْبٍ مِنْ كُرْبَةٍ عَنْهُ اللَّهُ نَفْسَ ، الدُّنْيَا كُرْبٍ مِنْ كُرْبَةٍ فِي وَاللَّهُ ، وَالْآجِرَةَ الدُّنْيَا فِي اللَّهُ سَتَّرَهُ ، مُسْتَلِمًا سَتَّرَ وَمَنْ ، وَالْآجِرَةَ الدُّنْيَا فِي عَلَيْهِ اللَّهُ يَسَّرَ بِهِ لَهُ اللَّهُ سَهَّلَ ، عَلِمًا فِيهِ يَلْتَمِسُ طَرِيقًا سَلَكَ وَمَنْ ، أَخِيهِ عَوْنٍ فِي الْعَبْدُ كَانَ مَا الْعَبْدُ عَوْنٍ

بَيْنَهُمْ وَيَتَذَكَّرُونَ ، اللَّهُ كِتَابَ يَتْلُونَ اللَّهُ بُيُوتٍ مِنْ بُيُوتٍ فِي قَوْمٍ اجْتَمَعَ وَمَا ، الْجَنَّةِ إِلَى طَرِيقًا  
عِنْدَهُ فِيمَنْ اللَّهُ وَذَكَرَهُمْ ، الْمَلَائِكَةُ وَحَقَّقْتُهُمْ ، الرَّحْمَةُ وَغَشِيَتْهُمْ ، السَّكِينَةُ عَلَيْهِمْ نَزَلَتْ إِلَّا ،  
نَسَبُهُ بِهِ يُسْرَعُ لَمْ ، عَمَلُهُ بِهِ بَطَأٌ وَمَنْ ،

"Dari Abu Hurairah ra, Rasulullah SAW bersabda, 'Barangsiapa yang melapangkan kesempitan seorang mu'amin berupa kesempitan dalam kehidupan dunia, maka Allah akan melapangkannya pada kesempitan di hari kiamat. Dan barang siapa yang memudahkan kesulitan seorang mu'min, maka Allah akan melapangkan urusannya di dunia dan akhirat. Dan barang siapa yang menutupi aib saudaranya orang yang beriman, maka Allah pun akan menutupi aib dirinya di dunia dan di akhirat. Dan Allah akan selalu menolong hamba-Nya, jika hamba-Nya senantiasa menolong saudaranya." (HR. Bukhari) (Suparmin, 2019).

## 5. Fungsi Agen Asuransi

Seorang agen asuransi memiliki fungsi dan peranan yang sangat penting dalam dunia bisnis perasuransian. Agen adalah bentuk perpanjangan tangan dari perusahaan asuransi dan seluruh bentuk kegiatannya diatur oleh undang-undang. Semua aktivitas bisnis yang dilakukan oleh agen menjadi tanggung jawab perusahaan yang bersangkutan, karena agen adalah ujung tombak dari perusahaan untuk memasarkan produknya, dengan demikian agen harus bertanggung jawab menjelaskan mekanisme asuransi yang begitu rumit. Semakin banyak produk yang terjual oleh seorang agen maka semakin banyak komisi yang diperoleh.

Dalam melakukan kegiatan bisnis, agen juga dituntut untuk harus mampu memperoleh kepercayaan dari calon nasabah, baik melalui hubungan relasional, jaringan strategis (*strategic network*) ataupun jaringan kemitraan strategis (*strategic patnership*) yang dimilikinya.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Jr. Fredick e. Webster yang berjudul : *The Changing Role of Marketing in The Corporation*, bahwa memasarkan suatu produk melalui dua metode ini (*strategic network* dan *strategic patnership*) jauh lebih efektif dibandingkan dengan metode

pemasaran yang berbasis pada pasar (*market partnership transaction*) atau metode hirarki birokrasi tradisional. Adapun kelemahan dari metode *strategic network* dan *strategic partnership* apabila terjadi sedikit saja kesalahan yang dilakukan agen akan mempunyai dampak yang besar, baik untuk perusahaan tempat dia bekerja atau pada dirinya sendiri. Hubungan kemitraan yang telah dia bangun dalam waktu yang lama akan hilang karena kesalahan akibat kurang mampunya dalam menjelaskan dan memasarkan produk yang dia jual. Sebaliknya, melalui hubungan kemitraan yang dimiliki akan menjadi tugasnya sebagai agen menjadi lebih ringan dan enteng (Saharuddin, 2015).

Maka tugas seorang agen dalam menjalankan kegiatannya mempunyai tugas, kewajiban dan tanggung jawab yaitu :

1. Tugas-tugas agen

Agan dalam perusahaan asuransi mempunyai tugas yaitu menjual produk sekaligus. Pada hal ini, maka dapat dikatakan 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 sebanyak-banyaknya.
- d) Dapat dipercaya, baik oleh perusahaan maupun masyarakat.
- e) Menjaga nama baik perusahaan asuransi tempat mereka bekerja

2. Kewajiban agen

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 (Sendra, 2022).

### 3. Tanggung Jawab Agen

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

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

### 4. Syarat-syarat Agen

Menjadi agen sangatlah tidak mudah untuk itu diperlukan syarat untuk keberhasilan dalam meningkatkan nasabah dan menjual produk asuransi, adapun syaratnya yaitu :

- a) Jujur, yaitu seorang agen harus jujur dalam perkataan, perbuatan dan hati nurani, menjelaskan sesuatu dengan jujur kepada prospek tanpa nada memaksa.
- b) Loyal, inisiatif, imajinasi, antusiasme, ambisi, keberanian , keyakinan diri, cepat tanggap, memahami teknik menjual, dan mengenal siapa dirinya.
- c) Mengenal Identitas produknya yaitu sebelum melakukan penjualan, agen perlu mengetahui identitas perusahaan
- d) Mengenal calon pembeli, yaitu sebelum melakukan pendekatan agen sebaiknya sudah mempelajari, mengenal dan mengetahui data prospek untuk dapat menentukan cara pendekatan kebutuhannya.
- e) Mempunyai perencanaan yang baik, yaitu sebelum memulai pekerjaannya, agen harus mempunyai perencanaan yang baik untuk dapat mendukung peningkatan penjualan (Soerono, 1998).

## **6. Wewenang Agen**

Agen diberi kuasa dan wewenang untuk melakukan penjualan dan promosi barang-barang atau jasa milik perusahaan yang diageninya. Wewenang seorang agen terletak pada wewenang yang diberikan kepadanya oleh kontrak keagenan atau yang yang biasa disebut dengan perjanjian keagenan. Agen mempunyai tiga macam wewenang, pertama adalah wewenang tersirat yaitu, tercantum dalam kontraknya dengan perusahaan yang dalam hal ini perusahaan asuransi. Yang kedua adalah wewenang tersirat, yaitu agen memperoleh wewenang yang layak dianggap publik yang dimilikinya. Aturan menyelidiki syarat-syarat sesungguhnya dan setiap perjanjian keagenan. Jika layak maka bagi publik yaitu untuk mempercayai bahwa seorang agen mempunyai wewenang untuk suatu tindakan tertentu, maka sejauh yang menyangkut hukum, agen tersebut mempunyai wewenang itu. Yang ketiga agen mempunyai wewenang lahiriah yaitu wewenang yang telah dilaksanakan itu didiamkan saja oleh perusahaan, artinya perusahaan asuransi itu gagal melarang tindakan agen tersebut (Ali, 1995).

## **7. Kelebihan Agen**

### **a) Uang dan kepuasan Pribadi**

Manusia bekerja untuk kompensasi, yaitu uang dan kepuasan pribadi yang bersumber dari keberhasilan melaksanakan tugasnya.

### **b) Tidak diperlukan investasi besar**

Sebagai agen asuransi hanya diperlukan sedikit modal jika dibandingkan dengan usaha lainnya, yaitu modal waktu dan semangat atau tenaga serta biaya yang minim karena tidak perlu sewa gedung.

### **c) Penghasilan yang baik**

Penghasilan rata-rata agen asuransi diatas penghasilan karyawan perusahaan lain. Bagi agen asuransi terbuka kesempatan dan

peluang untuk berpenghasilan besar yang bebas dan terus berkembang.

d) Tidak ada penghasilan Musiman

Asuransi adalah usaha sepanjang tahun dan tidak mengenal musim paceklik.

e) Jangka waktu penghasilan

Tidak ada istilah agen terlalu tua untuk berpenghasilan dan juga tidak ada persoalan pensiun bagi agen asuransi sebab usia bukanlah rintangan untuk berpenghasilan besar.

f) Kesempatan untuk mengembangkan diri

Pekerjaan ini memberikan kesempatan untuk mengembangkan pribadi terutama agen yang peka dan waspada secara mental dan fisik.

g) Kesempatan manajerial

Agen yang sukses dalam menjual memiliki peluang yang luas untuk mengembangkan karir manajerial dan eksekutifnya. Mereka biasa menjadi manajer penjualan atau agency (Ali A. , 2004).

## B. Kajian Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1** Kajian Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	M. Fauzan	Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Di PT Asuransi Jiwa Syariah BUMIPUTERA Kantor Pemasaran Asuransi PematangSiantar	Agen mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan nasabah asuransi yaitu seorang agen berperan memperluas pasar, terutama untuk masyarakat yang belum menggunakan jasa asuransi melalui media sosial secara

			langsung, agen juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pasar yang sudah ada dengan berupaya untuk selalu menjaga komunikasi dengan nasabah dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaiknya.
2.	Edi Hariyadi dan Abdi Triyanto	Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah	Agen memiliki peran dalam mengakses informasi, menjaga image asuransi syariah, memberikan solusi dan konsultasi terhadap nasabah yang prospektif. Dengan begitu, pemahaman masyarakat akan manfaat takaful akan menjadi lebih baik
3.	Muhammad Fahmul Iltiham dan Dian Wahyuni	Strategi Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah asuransi syariah (studi kasus di PT. Asuransi Takaful Indonesia Malang)	Mengungkapkan strategi agen dalam meningkatkan jumlah nasabah antara lain dengan cara seorang agen mempunyai strategi memperluas pasar terutama untuk masyarakat yang belum menggunakan jasa asuransi syariah melalui sosialisasi secara langsung, mempertahankan dan meningkatkan pasar yang sudah

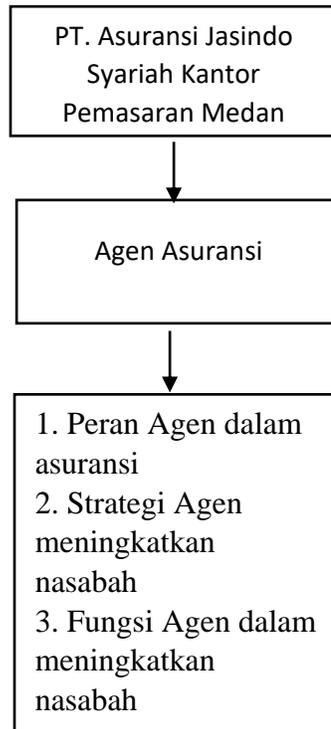
			ada dengan berupaya untuk selalu menjaga komunikasi dengan pelanggan dalam rangka memberikan pelayanan terbaiknya.
4.	Ivo Mei Utari, Rizal Agus, dan Azhar	Pengaruh Syariah Marketing Dan Citra Perusahaan Terhadap Kepuasan Nasabah Jasindo OTO PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan	tingkat efisiensi BAZNAS, MAIK dan MUIS dapat disimpulkan bahwa Badan Pengelola Zakat yang sudah efisien dalam segi penghimpunan dan penyaluran dana serta pengelolaan dana zakatnya adalah MAIK dan MUIS. Adapun BAZNAS masih terdapat inefisien pada tahun 2013 dan 2015 namun di dua tahun terakhir sudah mendapatkan nilai efisiensi yang optimal.
5.	Asyari Suparmin	Asuransi Syariah Di Indonesia Hukum Prospek Dan Tantangan	Kehadiran asuransi syariah di Indonesia melengkapi hadirnya bank syariah yang lebih dulu di resmikan oleh Presiden Suharto yakni bank Muamalat Indonesia. Keberadaan asuransi syariah sangat penting karena keberadaaa Karena Umat islam membutuhkan kepastian halal dari asuransi

			<p>Apa hukum asuransi, bagaimana perbedaan dengan produk konvensional, bagaimana prospek di Indonesia serta apa tantangan yang di hadapi. Beberapa hal ini yang akan di bahas dalam tulisan ini</p> <p>Methodode diskriptif kualitatif di pilih untuk menggambarkan kondisi asuransi syariah di Indonesia. Pembahasan sangat di dipengaruhi oleh pengalaman lapangan empiric lebih dari dua puluh tahun menjadi praktisi di asuransi syariah.</p> <p>Asuransi Syariah di Indonesia sudah lebih dari 20 thun naming market share masi sangat kecil di banding dengan konvenional. Bagaimana prospek, kendala serta brbagai dukungan di perlukan demi pengembangan asuransi syariah di Indonesia, Sinergi antara Ulama, Umara pemerintah dalam bentuk regulasi serta dunia kampus sebagai kancah pendidikan.</p>
--	--	--	--

Meskipun sudah banyak penelitian yang dilakukan terkait judul agen asuransi , penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian lainnya. Penelitian

ini memiliki perbedaan pada tempat lokasi penelitian dan juga objek yang berbeda pada penelitian terdahulu. Adapun persamaan dari penelitian-penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang Agen Asuransi.

### C. Kerangka Pemikiran



**Gambar 2.1** Kerangka Pemikiran

Agen asuransi syariah mempunyai peranan penting, dan bahkan dominan dalam ketertarikan atau minat salah satu orang menjadi nasabah. Karena itu peran agen asuransi syariah harus ditingkatkan lagi. Terjadinya peningkatan nasabah terhadap asuransi menimbulkan persaingan yang semakin ketat di dalam dunia asuransi syariah. Persaingan ini menyebabkan agen asuransi harus berfikir bagaimana strategi dan cara agar meningkatkan nasabah di PT. Asuransi Jasindo Syariah. Diantaranya dengan berusaha memahami dan memenuhi kebutuhan nasabah, sehingga agen asuransi dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang peneliti gunakan adalah penelitian kualitatif. Metode kualitatif disebut juga metode naturalistik, karena penelitiannya dilakukan dengan kondisi alamiah. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang tidak menggunakan model matematik maupun statistik.

Penelitian kualitatif adalah penelitian bersifat deskriptif yang data-datanya berupa tulisan atau dokumen. Metode penelitian yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif non etnografis. Metode penelitian kualitatif non etnografis adalah metode penelitian yang menggunakan wawancara dan dalam pengumpulan datanya hanya dengan observasi singkat untuk mengetahui pandangan dan proses tentang yang diteliti.

#### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan yang berada di Jl. Pulau Pinang No.4, Kesawan, Kec. Medan Barat, Kota Medan, dan rancangan waktu penelitian adalah pada bulan maret sampai agustus 2022.

**Tabel. 3.1 Waktu Penelitian**

Keterangan	Bulan dan Minggu																											
	Febuari 2022				Maret 2022				April 2022				Mei 2022				Juni 2022				Juli 2022				Agustus 2022			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Judul																												
Penyusunan Proposal																												



pengumpulan data yang dapat dilakukan oleh peneliti. Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara.

Wawancara adalah percakapan secara langsung antara peneliti dengan subjek yang diteliti. Wawancara berfungsi untuk mengumpulkan data dengan berdialog secara langsung untuk mengetahui sesuatu secara mendalam. Pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada agen asuransi jasindo syariah Medan.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah berupa analisis deskriptif, yaitu suatu teknik untuk mengungkapkan dan memaparkan pendapat dari responden berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan. Analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif. Proses penelitian bersifat deduktif, dimana untuk menjawab rumusan masalah yang digunakan konsep atau teori.

#### **F. Teknis Keabsahan Temuan**

Keabsahan temuan dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan adalah penelitian ilmiah dan untuk menguji data yang telah diperoleh peneliti. Uji keabsahan data dalam metode penelitian kualitatif meliputi beberapa pengujian yaitu *credibility*, *transferability*, *dependability*, dan *confirmability*. Pada penelitian ini peneliti memfokuskan uji *credibility* khususnya triangulasi teknik.

##### **1. Credibility**

Uji *Credibility* (kredibilitas) adalah uji kepercayaan data yang telah dihasilkan selama proses penelitian kualitatif. Uji kredibilitas digunakan untuk membuktikan apakah data yang ditemukan benar atau tidak, dan untuk membuktikan bahwa penelitian termasuk penelitian ilmiah.

##### **2. Triangulasi Teknik**

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai waktu. Dan triangulasi teknik adalah untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek sumber data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Lokasi Penelitian**

##### **1. Deskripsi Perusahaan**

Asuransi Jasindo Syariah adalah sebuah asuransi syariah di Kota Medan yang terletak di Jalan Pulau Pinang No.4, Kesawan, Kec Medan Barat, kota Medan, Sumatera Utara. Asuransi Jasindo Syariah (PT Asuransi Jasa Indonesia Persero) merupakan sebuah perusahaan asuransi umum yang berada di bawah naungan holding BUMN. Perusahaan ini pertama kali berdiri tahun 1485. Awalnya Jasindo dimiliki oleh dua negara yakni Belanda dan Inggris. Kemudian setelah merdeka, perusahaan ini dinasionalisasi dan kemudian terbagi menjadi dua perusahaan, yakni PT Asuransi Bendasraya yang bergerak di bidang Asuransi Umum dalam rupiah dan PT Umum International Underwriters (UIU) yang bergerak pada bidang Asuransi Umum dalam valuta asing. Namun pada tahun 1972, pemerintah memutuskan untuk menggabungkan kedua perusahaan menjadi [PT Asuransi Jasa Indonesia \(Jasindo\)](#) sebagai salah satu perusahaan asuransi BUMN. Kemudian di tahun 2016, Jasindo membentuk unit syariah bernama Jasindo Syariah.

PT Asuransi Jasindo Syariah atau Jasindo Syariah bergerak dalam bidang asuransi umum dengan dasar syariat Islam. Jasindo Syariah terbentuk setelah diberlakukan spin-off (pemisahan) dari Unit Usaha Takaful (UUT) dari Asuransi Jasindo dan mulai beroperasi sejak 1 Mei 2016. Untuk produk yang ditawarkan Asuransi Jasindo Syariah sendiri cukup lengkap dan beragam. Mulai dari asuransi mobil, asuransi aneka, asuransi kebakaran, asuransi rangka kapal, [asuransi mikro](#) dan lain-lain (lifepal, 2022).

##### **2. Visi Misi & Budaya Perusahaan**

###### **a. Visi**

Menjadi perusahaan asuransi syariah yang handal dan terpercaya.

b. Misi

Menyelenggarakan usaha asuransi syariah dengan senantiasa mengoptimalkan dana peserta melalui penerapan pelayanan prima.

c. Budaya Perusahaan

1) Fatonah

Menyelenggarakan keunggulan perseorangan dengan tetap berinovasi serta menawarkan pelayanan prima melalui sumber daya manusia yang profesional dan berkualitas

2) Amanah

Menerapkan Good Governance untuk memastikan layanan yang berkualitas berintegritas dan transparan

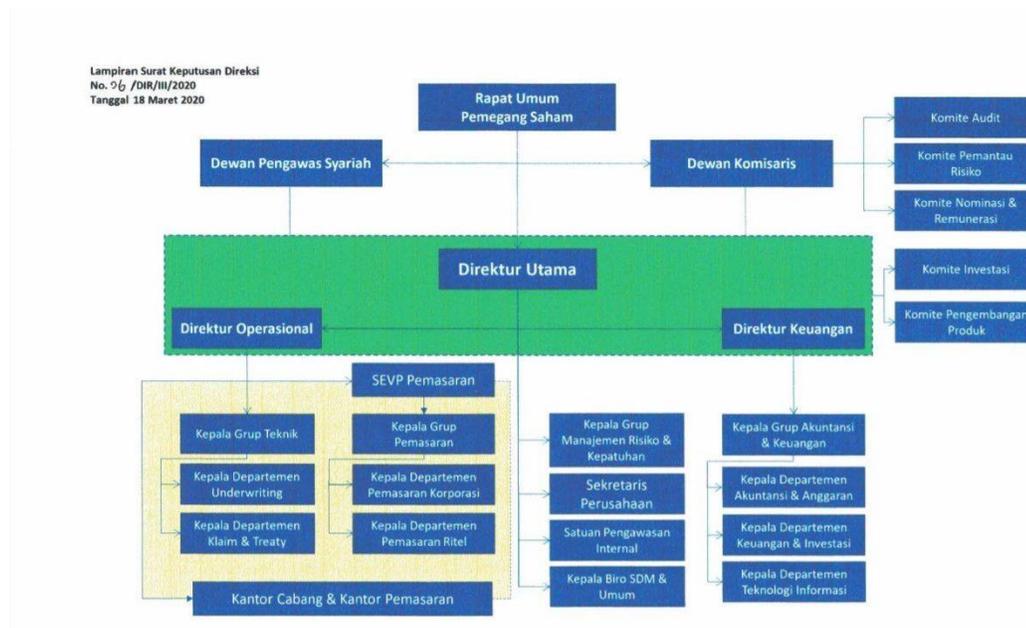
3) Siddiq

Menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan kaidah-kaidah Islam dengan tetap mempertahankan daya saing yang berkesinambungan

4) Tabligh

Melestarikan hubungan yang erat dengan pelanggan melalui pengembangan *corporate communication* dan pelayanan ritel yang arif dan proaktif.

### 3. Struktur Organisasi



**Gambar 4.1** Struktur Organisasi PT. Asuransi Jasindo syariah

### 4. Job Description

Adapun *job description*, tugas, wewenang dan tanggung jawab dari PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan adalah sebagai berikut:

#### 1). Dewan Komisaris

Tugas Dewan komisaris yaitu:

- a. Dewan komisaris harus mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan dan/atau anggaran dasar.
- b. Melaksanakan tugas pengawasan dan pemberian nasihat kepada direksi
- c. Mengawasi direksi dalam menjaga keseimbangan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan pemegang polis, peserta dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat.
- d. Pengawasan dan pemberian nasihat dilakukan untuk kepentingan perusahaan dan sesuai dengan maksud dan tujuan perusahaan, dan tidak dimaksudkan untuk kepentingan pihak

atau golongan tertentu, pengawasan dan pemberian nasihat dimaksud meliputi namun tidak terbatas.

- e. Memantau efektifitas penerapan tata kelola perusahaan yang baik pada perusahaan peransuransian
- f. Membantu memenuhi kebutuhan dewan pengawas syariah dalam menggunakan anggota komite yang struktur organisasinya berada di bawah dewan komisaris.
- g. Mengungkapkan mengenai:
  - Kepemilikan sahamnya yang mencapai 5% (limapersen) atau lebih pada perusahaan peransuransian tempat anggota dewan komisaris dimaksud menjabat dan/atau pada perusahaan lain yang berkedudukan didalam dan diluar negeri.
  - Hubungan keuangan dan hubungan keluarga dengan anggota dewan komisaris lain, anggota direksi, anggota dewan pengawas syariah, dan/atau pemegang saham perusahaan peransuransian tempat anggota dewan komisaris dimaksud menjabat kepada perusahaan serta otoritas jasa keuangan (OJK) dicantumkan dalam laporan penerapan tata kelola perusahaan yang baik.
- h. Kewajiban pengungkapan tersebut disampaikan dalam bentuk laporan baik pada awal menjabat maupun setiap terjadi perubahan.
- i. Pembagian kerja anggota dewan komisaris diputuskan oleh dewan komisaris. Untuk kelancaran tugasnya dewan komisaris dapat dibantu oleh sekretaris dewan komisaris yang diangkat oleh dewan komisaris berdasarkan saran pemegang saham atau beban perusahaan.

- j. Dewan komisaris melakukan penyusunan rencana kerja dang anggaran tahunan dewan komisaris yang merupakan bagian yang tak terpisahkan dan RKAP
  - k. Dewan komisaris wajib menyampaikan laporan tentang tugas pengawasan yang dilakukan selama tahun buku yang baru lampau kepada RUPS.
  - l. Diluar pelaporan sebagaimana butir k, diatas, dewan komisaris wajib membuat laporan atas penurunan kinerja perusahaan apabila terjadi ;
  - m. Dewan Komisaris harus memastikan bahwa dalam laporan tahunan perusahaan telah memuat informasi mengenai identitas, pekerjaan-pekerjaan utamanya, jabatan dewan komisaris diperusahaan lain, termasuk rapat-rapat yang dilakukan dalam satu tahun buku (rapat internal maupun rapat gabungan dengan direksi) serta honorarium, fasilitas, dan/atau tunjangan lain yang diterima dari perusahaan.
  - n. Dewan komisaris mempunyai kriteria seleksi calon direksi untuk diajukan kepada oemegang saham.
1. Dewan Pengawas Syariah
- Tugas Dewan Pengawas Syariah, yaitu:
- a. Memberikan nasihat dan saran kepada direksi, pimpinan usaha syarah dan pimpinan kantor cabang Lembaga keuangan Syariah mengenai hal-hal yang berkaitan dengan aspek Syariah;
  - b. Melakukan pengawasan, baik secara aktif maupun pasif, terutama dalam pelaksanaan fatwa DSN serta memberikan pengarahan/pengawasan atas produk/jasa dan kegiatan usaha agar sesuai dengan prinsip Syariah;
  - c. Sebagai mediator antar Lembaga keuangan Syariah dengan DSN dalam mengomunikasikan usul dan saran pengembangan

produk dan jasa dari Lembaga keuangan Syariah yang memerlukan kajian dan fatwa DSN. Mengikuti fatwa DSN;

- d. Merumuskan permasalahan yang memerlukan pengesahan DSN;
- e. Melaporkan kegiatan usaha serta perkembangan Lembaga keuangan Syariah yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya satu kali dalam setahun.

## 2). Direktur Utama

Tugas Direktur Utama, yaitu:

Direktur Utama bertugas untuk menjalankan segala tindakan yang berkaitan dengan pengurusan dan pengelolaan. Perusahaan untuk kepentingan Perusahaan sesuai dengan maksud dan tujuan Perusahaan, serta mewakili Perusahaan baik di dalam maupun di luar pengadilan tentang segala hal dan kejadian dalam batasan wewenang sesuai dengan peraturan perundang-undangan, Anggaran Dasar Perusahaan dan/atau batasan-batasan atau arahan-arahan lebih lanjut yang ditetapkan oleh Pemegang Saham berdasarkan Keputusan RUPS. Direksi memiliki wewenang sebagai berikut ini:

- a. Menggunakan dan mengelola aset Perusahaan serta sumber daya Perusahaan dalam batasan wewenang yang diberikan oleh Anggaran Dasar Perusahaan dan RUPS;
- b. Menyusun dan menetapkan kebijakan dan pedoman kerja sebagai acuan operasional Perusahaan
- c. Menyusun dan merekomendasikan berbagai kebijakan dan perencanaan strategis Perusahaan dengan mempertimbangkan saran dari Dewan Komisaris dan persetujuan RUPS sebagaimana yang ditentukan dalam Anggaran Dasar Perusahaan. Penjelasan rincian tugas dan wewenang Direktur serta hal-hal lain yang berkaitan dengan pelaksanaan fungsi Direktur diatur dalam Board Manual dan Anggaran Dasar Perusahaan.

### 3). Direktur Operasional

Tugas Direktur Operasional, yaitu:

- a. Membantu tugas-tugas direktur utama
- b. Bertanggung jawab terhadap seluruh proses operasional, produksi, proyek hingga kualitas hasil produksi
- c. Bertanggung jawab terhadap pengembangan kualitas produk maupun karyawan yang terlibat
- d. Menyusun strategi dalam pemenuhan target perusahaan, dan cara mencapai target tersebut
- e. Mengecek, mengawasi dan menentukan semua kebutuhan dalam proses operasional perusahaan
- f. Merencanakan, menentukan, mengawasi, mengambil keputusan serta melakukan koordinasi dalam hal keuangan untuk kebutuhan operasional perusahaan
- g. Mengawasi seluruh karyawan dan memastikan mereka menjalankan tugas sesuai dengan yang diperintahkan
- h. Membuat laporan kegiatan untuk diberikan kepada direktur utama

### 4). Direktur Keuangan

Tugas Direktur Keuangan, yaitu:

- a. Bertanggung jawab terhadap kinerja keuangan sebuah perusahaan
- b. Bertanggung jawab membuat laporan keuangan perusahaan
- c. Mengawasi laporan keuangan perusahaan
- d. Menyusun strategi dan meningkatkan pertumbuhan keuangan perusahaan
- e. Meminimalisir resiko keuangan yang mungkin merugikan perusahaan
- f. Melihat secara jeli peluang perusahaan

### 5). Wakil Direktur

Membantu tugas-tugas direktur

6). Penasehat Hukum

Membantu direktur dalam mengatasi masalah-masalah yang ada diperusahaan, terutama yang berhubungan dengan hukum seperti menangani surat-surat perjanjian, dan juga konsultasi masalah hukum.

7). Penasehat Keuangan

Membantu Direktur dalam mengatasi masalah-masalah yang berhubungan dengan keuangan dan pengelolaan uang.

8). Manajer Umum

- a. Kepala dari seluruh manajer dan seluruh staff
- b. Bertanggung jawab atas seluruh staff

9). Manajer Operasional

Bertanggung jawab atas manajemen tenaga kerja, produktivitas, kontrol kualitas dan keselamatan seluruh staff dan karyawan.

10). Manajer Personalia

- a. Bertanggung jawab terhadap direktur, atas setiap pelaksanaan kerja yang dilaksanakan
- b. Melakukan perekrutan, penyeleksian, penempatan dan pembinaan pegawai.
- c. Menyusun daftar gaji dan melaporkan kepada kepala staff akuntansi guna memperoleh pengesahan untuk kemudian meminta seksi bendahara membayarkannya

11). Manajer Keuangan

- a. Bertanggung jawab atas pemasukan dan pengeluaran.
- b. Mengkoordinasi para staff dan agen asuransi dalam hal pengamanan harta perusahaan.
- c. Melakukan pengawasan terhadap penerimaan dan pengeluaran kas.

- d. Mengkoordinasi bagian – bagian yang terkait untuk melaksanakan penyelenggaraan semua kegiatan yang menyangkut bidang keuangan dan administrasi.

#### 12). Agen Asuransi

Agen asuransi merupakan tenaga pemasar produk dan juga penghubung antara masyarakat yang membutuhkan dengan perusahaan asuransi. Meski tidak diperlukan pendidikan yang spesifik, ada baiknya seorang agen asuransi memiliki ilmu marketing. Selain itu, tentu saja pemahaman yang mendalam mengenai produk yang ditawarkannya.

Menjual produk asuransi memang dinilai sulit dibandingkan kendaraan atau rumah, namun keuntungan yang bisa diraup sangat besar. Bahkan dibandingkan dengan tenaga pemasaran lainnya. Selain itu bekal juga diri sebagai agen dengan kepribadian yang tangguh dan tidak pantang menyerah ketika berkali-kali ditolak konsumen.

#### 13. *Senior Financial Planner*

Menetapkan tujuan klien, mengatur dan mengelola keuangan secara tepat, dan memastikannya berjalan sesuai rencana.

#### 14). Sales Manager

Memimpin timnya di penjualan sekaligus memotivasi mereka untuk selalu berkinerja tinggi hingga menghasilkan pencapaian yang diharapkan dengan memenuhi kebutuhan pelanggan.

## 5. Makna Logo Perusahaan

Setiap perusahaan pasti memiliki logo dengan makna tersendiri. Logo juga bisa menjadi sebuah simbol khusus bagi perusahaan, sehingga konsumen mudah mengenal perusahaan tersebut. Logo juga dapat menjadi identitas perusahaan, yaitu untuk memberikan informasi dibidang

perusahaan tersebut bergerak. Adapun makna logo PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan berikut:

Logo Asuransi Jasindo merupakan rekayasa artistik inisial dua huruf A dan J Sebagai kependekan dari Asuransi Jasindo yang di dalamnya terkandung harapan dan cita-cita perusahaan. Dengan semangat kerja keras dan antusiasme seluruh karyawan Asuransi Jasindo bertekad menjadi perusahaan asuransi terdepan berkelas dunia. Seluruh jajaran Asuransi Jasindo adalah insan yang Cerdas, peduli pada lingkungan, terus belajar memperdalam pengetahuan dan memperluas Wawasan sehingga menemukan inovasi-inovasi baru dibidang asuransi. Dengan rendah hati, jujur, dan budi yang luhur seluruh jajaran Asuransi memberikan pelayanan yang semakin baik dan profesional. Menjaga persatuan dan kesatuan seluruh jajaran karyawan, antara yang junior dan senior bersama-sama mengusahakan kemajuan untuk mencapai reputasi puncak dan dapat memberikan kepuasan bagi Stakeholder serta berkontribusi bagi kejayaan dan kemakmuran bangsa.



**Gambar4.2**Logo Asuransi Jasindo syariah

## **6. Produk-Produk PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan**

PT. Asuransi Jasindo Syariah adalah berfokus pada perlindungan umum dan kerugian. Asuransi Jasindo Syariah menyediakan perlindungan mulai dari asuransi mobil, kecelakaan,

kebakaran, oil dan gas, rangka kapal, rekayasa, cargo dan mikro, konstruksi, dan perlindungan terhadap karyawan perusahaan.

PT. Asuransi Jasindo Syariah memiliki banyak sekali produk asuransi yang tepat sasaran untuk kerugian dibandingkan perusahaan asuransi lain. Berikut produk-produk yang ditawarkan oleh Asuransi Jasindo Syariah:

## 1. Produk Ritel

### 1) Produk asuransi gempa bumi

Memberikan ganti rugi atas terjadinya resiko kerugian/kerusakan harta benda, properti dan atau kepentingan yang dipertanggungkan dalam ikhtisar polis.

- Manfaat

Produk asuransi gempa bumi memberikan ganti rugi atas terjadinya resiko kerugian/kerusakan harta benda, properti dan atau kepentingan yang dipertanggungkan yang secara langsung disebabkan oleh bahaya gempa bumi, Letusan Gunung Berapi, Kebakaran dan Ledakan yang mengikuti terjadinya Gempa Bumi atau Letusan Gunung Berapi dan Tsunami dan lain-lain yang disebutkan di ikhtisar polis. Asuransi ini merupakan perluasan dari asuransi lainnya yang memberikan ganti rugi terhadap bangunan dengan segala macam kegunaan (okupasi) atau isinya diluar harga tanah bangunan.

### 2) Asuransi *Industrial All Risks*

Produk Asuransi yang memberikan ganti rugi atas terjadinya resiko, kerugian, kerusakan pada objek pertanggungkan akibat semua risiko kecuali risiko-risiko yang tercantum dalam pengecualian.

- Manfaat

Memberikan manfaat apabila peserta mengalami kerugian atas : (Polis Standar *Munich Re*) termasuk Kerusuhan, Pemogokan, Kerusakan massal & Pembangkangan Sipil (RSMD 4.1B) dan,

Badai, Angin Topan, Banjir & Kerusakan akibat Air (TSFWD) dan Tanah Longsor/Longsoran Menjamin kerusakan atau kerugian yang disebabkan oleh Gempa Bumi, Letusan Gunung Berapi dan Tsunami serta Kebakaran dan ledakan setelah terjadinya Gempa Bumi Gangguan Usaha yang diakibatkan oleh Kerusakan, Pemogokan, Perbuatan Jahat dan Huru Hara. *Personal Accident* adalah kecelakaan dimaksud adalah suatu kejadian atau peristiwa yang mengandung unsur kekerasan, baik yang bersifat fisik maupun kimia, yang datangnya secara tiba-tiba, tidak dikehendaki atau direncanakan. *Natural Death* adalah apabila peserta meninggal dunia bukan karena kecelakaan.

### 3) Asuransi *Property All Risks*

Produk Asuransi yang memberikan ganti rugi atas terjadinya resiko yang terjadi secara tiba-tiba dan tidak terduga akibat hampir semua risiko kerugian kecuali risiko-risiko yang tercantum dalam pengecualian.

- Manfaat

Memberikan manfaat apabila peserta mengalami kerugian atas:(Polis Standar *Munich Re*) termasuk kerusakan, pemogokan, kerusakan massal & pembungkangan Sipil (RSMD 4.1B) badai, angin topan, banjir & kerusakan akibat Air (TSFWD) dan Tanah longsor/longsoran. Menjamin kerusakan atau kerugian yang disebabkan oleh gempa Bumi, letusan gunung berapi dan tsunami serta kebakaran dan ledakan setelah terjadinya gempa bumi.

### 4) Asuransi Uang

Produk Asuransi yang memberikan ganti rugi atas terjadinya resiko kerugian, kehilangan, kecurian dan kerusakan terhadap obyek pertanggungan “uang” baik pada saat diperjalanan maupun dalam tempat penyimpanan (lemari besi/ brankas/*strong room*).

- Manfaat

Asuransi yang memberikan ganti rugi atas kehilangan, kerugian, pencurian dan kerusakan terhadap obyek pertanggungan berupa uang, cek, surat berharga dan benda lainnya yang disamakan dengan uang yang berada dalam brankas/lokasi pertanggungan yang disebutkan dalam polis. Memberikan ganti rugi kepada peserta dapat diperluas dengan risiko-risiko sebagai berikut: Menjamin kerugian/kerusakan akibat *Strike, Riot, dan Civil Commotion*. Menjamin kerugian/kerusakan akibat *Fidelity Guarantee* (Risiko Penggelapan). Risiko-risiko yang dijamin oleh asuransi Uang (CIS, CICB, CIT).

#### 5) Asuransi Kebongkaran

Produk asuransi yang memberikan ganti rugi atas kehilangan, kerugian dan kerusakan terhadap Obyek pertanggungan yang disebabkan oleh tindakan Pencurian atau akibat dari bahaya lainnya yang disebutkan dalam ikhtisar polis.

- Manfaat

Menjamin Kepentingan keuangan Peserta sebagai akibat dari pencurian dimana pencurinya memasuki ruangan bangunan yang ditempati oleh Peserta, dengan jalan bahaya-bahaya yang disebutkan dalam polis. Yang diartikan kebongkaran adalah memasuki ruangan bangunan dengan cara kekerasan dan merusak bagian-bagian bangunan seperti dinding-dinding, pintu-pintu, jendela-jendela, loteng-loteng, dan lain sebagainya termasuk pemanjatan, dengan sengaja membiarkan dirinya terkurung di dalam bangunan tersebut, penggunaan kunci palsu, yang menunjukkan tanda-tanda pengrusakan. Asuransi ini merupakan perluasan dari asuransi kebakaran. Menawarkan ganti rugi akibat kecurian dan kebongkaran, dengan syarat kondisi bangunan atau harta benda sudah terlindungi oleh asuransi kebakaran.

## 6) Asuransi Kebakaran

Produk asuransi yang memberikan ganti rugi terhadap risiko kerugian yang ditimbulkan oleh musibah kebakaran yang menimpa aset *property*/benda yang dimiliki oleh peserta disebabkan oleh kebakaran.

- Manfaat

Menjamin kerugian atau kerusakan pada harta benda dan atau kepentingan yang diasuransikan secara langsung disebabkan oleh kebakaran, petir, ledakan, kejatuhan pesawat terbang dan asap kebakaran.

1. Kebakaran: Yang terjadi karena kurang hati-hatian atau kesalahan pelayan atau karyawan Tertanggung, tetangga, perampok atau sejenisnya ataupun karena sebab kebakaran lain sepanjang tidak dikecualikan dalam polis.

2. Petir: Kerusakan yang secara langsung disebabkan oleh petir. Khusus untuk mesin-mesin, peralatan listrik atau elektronik dan instalasi listrik dijamin oleh polis ini apabila petir tersebut menimbulkan kebakaran pada benda-benda dimaksud.

3. Ledakan: Pengertian ledakan dalam Polis ini adalah setiap pelepasan tenaga secara tiba-tiba yang disebabkan oleh mengembangnya gas atau uap. Penanggung hanya menanggung kerugian akibat peledakan sepanjang hal tersebut tidak ditanggung oleh polis jenis lain itu.

4. Kejatuhan Pesawat Terbang: Benturan fisik antara pesawat terbang atau segala sesuatu yang jatuh dari pesawat terbang dengan harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungkan atau dengan bangunan yang berisikan harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungkan.

5. Asap Kebakaran: Yaitu asap yang berasal dari kebakaran harta benda yang dipertanggungkan.

### 7) Asuransi Harta Benda

Produk asuransi yang memberikan ganti rugi terhadap risiko kerugian harta benda baik itu berupa bangunan, gedung, mesin-mesin maupun stock barang yang dipertanggungkan yang disebabkan oleh kebakaran, sambaran petir, ledakan, kejatuhan pesawat terbang, serta asap yang berasal dari kebakaran harta yang dipertanggungkan.

- Manfaat

Polis ini tidak menjamin kerugian atau kerusakan pada harta benda dan atau kepentingan yang dipertanggungkan yang secara langsung disebabkan oleh kebakaran, petir, ledakan, kejatuhan pesawat terbang dan asap yang berasal dari kebakaran harta benda yang dipertanggungkan dalam polis ini atau polis lain yang berjalan serangkai dengan polis ini untuk kepentingan tertanggung yang sama.

### 8) Asuransi Pengangkutan Barang

Merupakan produk asuransi yang memberikan ganti rugi atas barang-barang/cargo *logistic*, baik yang di kirimkan melalui pengangkutan darat, laut dan maupun udara.

- Manfaat

Memberikan ganti rugi terhadap resiko-resiko yang mengancam barang yang diangkut, baik melalui darat, udara, dan laut. *Institute Cargo Clauses "C" 1.1.82 (ICC"C")*. Kebakaran dan peledakan kapal atau alat pengangkutan kandas, terdampar, tenggelam atau terbalik. Alat angkut darat tersungkur, tergelincir, keluar rel. Kapal atau alat angkut bertabrakan/bersentuhan dengan benda lain, kecuali air. Pembongkaran barang-barang muatan di pelabuhan / tempat darurat (akibat suatu kecelakaan). Pengorbanan dalam kerugian umum (*general average*). Pembuangan dengan sengaja barang ke laut untuk penyelamatan kapal (*jettison*). Beban peserta atas biaya kerugian umum dan penyelamatan kapal (*general*

*average and charges*) yang dikeluarkan untuk mencegah bahaya yang di *cover* polis. Kerugian peserta atas tanggung gugatnya di dalam hal tabrakan kapal pengangkut dengan kapal lain karena kesalahan navigasi kedua pihak.

#### 9) Asuransi Kecelakaan Diri

Produk asuransi yang memberikan ganti rugi kepada tertanggung atas biaya pengobatan dan perawatan apabila seseorang yang diasuransikan mengalami suatu kecelakaan (akibat dari luar) yang terjadi secara tiba-tiba menimpa dirinya selama 24 jam dalam periode pertanggungan tertentu. Kecelakaan dimaksud adalah suatu kejadian atau peristiwa yang mengandung unsur kekerasan, baik yang bersifat fisik maupun kimia, yang datang secara tiba-tiba, tidak dikehendaki atau direncanakan, dari luar, terlihat, langsung terhadap tertanggung.

##### • Manfaat

Risiko meninggal dunia akibat kecelakaan. Memberikan santunan atas kejadian atau peristiwa atas resiko meninggal dunia akibat kecelakaan. Risiko Cacat Tetap akibat kecelakaan. Menjamin atas suatu kejadian atau peristiwa yang menyebabkan terjadinya cacat total tetap maksimum sebesar jumlah pertanggungan. Risiko biaya pengobatan/perawatan Dokter/Rumah Sakit. Menjamin atas suatu kejadian atau peristiwa yang menyebabkan ganti rugi maksimum sebesar jumlah pertanggungan. Santunan pemakaman, reimburse biaya pengobatan akibat sakit, bantuan biaya pemulangan jenazah jika dipulangkan, memberikan manfaat atas resiko kehilangan bagasi pribadi, memberikan manfaat atas resiko kehilangan dokumen perjalanan, memberikan manfaat atas resiko pembatalan perjalanan.

#### 10) Asuransi Perjalanan

Produk asuransi yang memberikan manfaat apabila tertanggung mengalami kerugian berupa kehilangan dokumen perjalanan dan/atau bagasi maupun apabila pemegang polis meninggal dunia selama menjalankan perjalanan dari suatu kota ke kota lain atau dari sebuah negara ke negara lainnya selama periode waktu tertentu.

- Manfaat

Memberikan santunan atas resiko meninggal dunia akibat kecelakaan, *reimburse* Biaya Perawatan akibat kecelakaan selama perjalanan. Santunan untuk rumah yang ditinggal, santunan kebakaran untuk rumah yang ditinggal.

#### 11) Asuransi Kendaraan Bermotor

Asuransi yang memberikan manfaat atas kerugian/kerusakan yang terjadi pada kendaraan bermotor yang disebabkan kehilangan atau kerusakan pada bagian luar kendaraan akibat ditabrak kendaraan lain hingga pemilik kendaraan menderita kerugian atau cedera badan.

- Manfaat

Dapat diperluas meliputi perlindungan terhadap resiko banjir, huru-hara, personal accident pengemudi dan penumpang serta tanggung jawab hukum pihak ketiga. Kondisi Risiko Gabungan/Komprehensif memberikan perlindungan atas kerugian terhadap risiko yang dijamin baik kerusakan sebagian maupun total atas kendaraan bermotor dari risiko yang dijamin dalam polis asuransi ini. Kondisi Kerugian Total/ *Total Loss Only* (T.L.O) Memberikan perlindungan atas kerugian/kerusakan akibat risiko yang dijamin hanya kerugian total dengan biaya perbaikan sama dengan atau lebih dari 75% dari harga kendaraan bermotor pada saat kejadian atau hilang kendaraan karena dicuri dan tidak ditemukan dalam waktu 60 (enam puluh) hari sejak terjadinya pencurian.

#### 12) *Cash In Cashier Box*

Produk Asuransi yang memberikan ganti rugi atas terjadinya resiko kerugian, kehilangan, kecurian dan kerusakan terhadap obyek pertanggungan yang berada dalam brankas kasir

- Manfaat

Asuransi yang memberikan ganti rugi atas kehilangan kerugian dan kerusakan terhadap objek pertanggungan (uang, cek, surat berharga dan/atau benda yang dapat disamakan dengan uang) yang berada dalam brankas kasir, memberikan ganti rugi kepada peserta dapat diperluas dengan risiko-risiko sebagai berikut: Menjamin kerugian/kerusakan akibat *Strike, Riot, dan Civil Commotion*. Menjamin kerugian/kerusakan akibat *Fidelity Guarantee* (Risiko Penggelapan). Risiko-risiko yang dijamin oleh *polis Cash In Cashier's Safe* (CICB).

### 13) *Cash in Safe*

Produk Asuransi yang memberikan ganti rugi atas terjadinya resiko kerugian, kehilangan, kecurian dan kerusakan terhadap obyek pertanggungan selama dalam brankas.

- Manfaat

Asuransi yang memberikan ganti rugi atas kehilangan, kerugian dan kerusakan terhadap objek pertanggungan (uang, cek, surat berharga dan/atau benda yang dapat disamakan dengan uang) yang berada dalam *strong room, vault*, khasanah sebagai akibat tindakan pencurian yang disertai dengan pengrusakan. Memberikan ganti rugi kepada peserta dapat diperluas dengan risiko-risiko sebagai berikut: Menjamin kerugian/kerusakan akibat *Strike, Riot, dan Civil Commotion*. Menjamin kerugian/kerusakan akibat *Fidelity Guarantee* (Risiko Penggelapan). Risiko-risiko yang dijamin oleh *polis Cash In Cashier's Safe* (CIS).

### 14) *Cash in Transit*

Produk Asuransi yang memberikan ganti rugi atas terjadinya resiko kerugian, kehilangan, kecurian dan kerusakan terhadap obyek pertanggungungan selama dalam perjalanan dari suatu tempat ke tempat lainnya.

- Manfaat

Menjamin resiko kerugian dan kerusakan terhadap objek pertanggungungan (uang, cek, surat berharga dan/atau benda yang dapat disamakan dengan uang) akibat risiko-risiko dalam perjalanan dari suatu tempat ke tempat lainnya, sejauh penyebabnya tidak dikecualikan dalam polis. Memberikan ganti rugi kepada peserta dapat diperluas dengan risiko-risiko sebagai berikut: Menjamin kerugian/kerusakan akibat *Strike, Riot, dan Civil Commotion*. Menjamin kerugian/kerusakan akibat *Fidelity Guarantee* (Risiko Penggelapan). Risiko-risiko yang dijamin oleh polis *Cash In Transit* (CIT).

#### 15) Asuransi Perjalanan Haji dan Umrah

Produk asuransi yang menjamin resiko selama anda melaksanakan ibadah haji khusus dan Umroh atas resiko meninggal dunia akibat kecelakaan, meninggal dunia akibat sakit, biaya pengobatan akibat sakit dan kecelakaan, kehilangan bagasi dan kehilangan dokumen perjalanan hingga pembatalan keberangkatan.

- Manfaat

Produk yang memberikan perlindungan kepada peserta/jama'ah umroh dari resiko resiko yang terkait dengan kegiatan penyelenggaraan ibadah umroh.

#### ASPU

Dapatkan penggantian biaya perawatan medis dan atau pengobatan akibat sakit dan kecelakaan selama melaksanakan ibadah umroh. Memberikan santunan kematian akibat Meninggal Dunia atau Cacat Tetap karena Kecelakaan. Memberikan santunan

kematian akibat sakit/sebab lainnya selama melaksanakan ibadah umroh. Memberikan Pengembalian uang deposit/pelunasan akibat kematian, kecelakaan, sakit serius, atas diri Peserta atau keluarga inti, pesawat dibatalkan, serta bila tempat tinggal mengalami banjir / kebakaran, aman dan nyaman selama beribadah dengan ganti rugi biaya kehilangan bagasi, kehilangan dokumen perjalanan, biaya pemulangan medis/jenazah.

#### ASPU Plus

Dapatkan penggantian biaya perawatan medis dan atau pengobatan akibat sakit dan kecelakaan selama melaksanakan ibadah umroh. Memberikan santunan kematian akibat Meninggal Dunia atau Cacat Tetap karena Kecelakaan. Memberikan santunan kematian akibat sakit/sebab lainnya selama melaksanakan ibadah umroh. Memberikan Pengembalian uang deposit/pelunasan akibat kematian, kecelakaan, sakit serius, atas diri Peserta atau keluarga inti, pesawat dibatalkan, serta bila tempat tinggal mengalami banjir / kebakaran. Aman dan nyaman selama beribadah dengan ganti rugi biaya kehilangan bagasi, kehilangan dokumen perjalanan. Biaya pemulangan medis/jenazah. Menjamin biaya perjalan Haji/Umrah yang disebabkan Gagal Berangkat karena adanya wanprestasi dari pihak.

#### 16) Asuransi Perjalanan Mancanegara

Produk asuransi yang menjamin resiko selama melakukan perjalanan dari sebuah negara ke negara lainnya selama periode waktu tertentu.

- Manfaat

Memberikan santunan atas resiko meninggal dunia akibat kecelakaan. Reimburse Biaya Perawatan akibat kecelakaan selama perjalanan. Santunan Kebongkaran untuk rumah yang ditinggal. Santunan kebakaran untuk rumah yang ditinggal.

### 17) Asuransi Perjalanan Domestik

Produk asuransi yang menjamin resiko selama melakukan perjalanan Domestik atau dari suatu kota ke kota lain selama periode waktu tertentu.

- Manfaat

Memberikan santunan atas resiko meninggal dunia akibat kecelakaan. *Reimburse* biaya perawatan akibat kecelakaan selama perjalanan. Santunan Kebongkaran untuk rumah yang ditinggal santunan kebakaran untuk rumah yang ditinggal, santunan pemakaman, *Reimburse* biaya pengobatan akibat sakit, bantuan biaya pemulangan jenazah jika dipulangkan. Memberikan manfaat atas resiko Kehilangan Bagasi Pribadi. Memberikan manfaat atas resiko Kehilangan Dokumen Perjalanan. Memberikan manfaat atas resiko resiko Pembatalan Perjalanan.

## 2. Produk Korporasi

### 1) Asuransi Rangka Kapal (*Marine Hull*)

Produk asuransi rangka kapal ini memberikan jaminan kerugian dan kerusakan pada bagian kapal (rangka kapal, labung kapal dan mesin kapal) dari risiko-risiko yang timbul dari aktivitas pelayaran dan kegiatan-kegiatan pendukungnya

- Manfaat

Asuransi rangka Kapal Tahunan: Menjamin resiko kerugian dan kerusakan pada kapal (rangka dan mesinnya) sebagai akibat dari bahaya bahaya yang disebutkan dalam polis. Asuransi rangka Kapal Perjalanan: Menjamin resiko kerugian dan kerusakan pada kapal (rangka dan mesinnya) sebagai akibat dari bahaya bahaya yang disebutkan dalam polis pada saat kapal melakukan perjalanan dari pelabuhan pemberangkatan sampai dengan pelabuhan tujuan

Asuransi Pembangunan Kapal: Menjamin kerugian atau kerusakan pada kapal yang sedang dibangun oleh suatu perusahaan galangan di galangan dengan periode susai kontrak pembangunan, pada umumnya dimulai sejak peletakan lunas kapal dilanjutkan proses pembangunan kapal, pemasangan mesin, pekerjaan *interior* dan *eksterior* sd peluncuran, percobaan pelayaran dan serah terima kepada pemilik.

## 2) Asuransi *Oil & Gas*

Produk asuransi memberikan manfaat kepada atas kerugian atau kerusakan yang tidak terduga/secara tiba-tiba atas peralatan elektronik dan perangkatnya selama pengoperasioan, sebagai akibat dari bahaya bahaya yang di sebut dalam polis ini.

- Manfaat

Asuransi yang dapat memberikan ganti rugi kepada para kontraktor yang bergerak di bidang *oil & gas*. Ketika terjadi musibah sumur meledak (*blow out*) atau *cratering* pada sumur yang sedang dilakukan eksplorasi, maka perusahaan asuransi akan memberikan ganti rugi sesuai limit yang tercantum dalam polis asuransi *oil & gas* atau kontrak asuransi yang telah disepakati.

## 3) Asuransi *Advertising Sign*

Asuransi yang memberikan jaminan kepada peserta atas kehilangan, kerugian dan kerusakan terhadap obyek pertanggungn (Papan Iklan/ Reklame) serta tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga yg mengakibatkan cidera diri maupun kerusakan harta benda yg disebabkan oleh Obyek pertanggungn (Papan Iklan/ Reklame).

- Manfaat

Asuransi yang memberikan manfaat manakala *advertising sign* atau reklame menimbulkan kerugian/ kerusakan atau jatuh menimpa

orang/ kendaraan atau kerusakan/kerugian terhadap properti atau bodily injury pihak ketiga. Perusahaan asuransi akan memberikan ganti rugi sesuai dalam polis/kontrak asuransi.

#### 4) Asuransi Tanggung Gugat (CGL)

Memberikan jaminan perlindungan tanggung jawab hukum kepada tertanggung yang disebabkan kesalahan atau kelalaiannya yang mengakibatkan kerugian dan atau kerusakan kepada pihak ketiga.

- Manfaat

Asuransi yang menjamin tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga ketika terjadi personal *injury* dan/atau *property damage* yang disebabkan oleh suatu peristiwa sehubungan dengan bisnis atau aktivitas tertanggung termasuk juga biaya-biaya hukum sehubungan dengan hal-hal tersebut.

#### 5) Asuransi Alat Berat

Memberikan jaminan atas kerugian terhadap aset-aset engineering, seperti alat-alat produksi, mesin-mesin pabrik dan proyek- proyek konstruksi apabila mengalami kerusakan atau kerugian Karen kejadian yang disebabkan oleh risiko yang dijamin.

- Manfaat

Asuransi yang memiliki manfaat ketika alat berat milik nasabah seperti *tractor*, *greder*, *forklift*, dan lain sebagainya mengalami kerusakan, terbakar, atau terguling sehingga menimbulkan kerugian secara parsial atau total *loss*, maka akan diganti oleh perusahaan asuransi sesuai dengan polis asuransi.

#### 6) Asuransi *Machinery Breakdown* (M.B)

Produk asuransi memberikan manfaat atas kerugian atau kerusakan pada objek pertanggungan berupa mesin-mesin, peralatan elektronik, dan lainnya atas pengoperasian mesin atau akibat dari peristiwa yang sifatnya tidak terduga.

- Manfaat

Produk Asuransi yang memberikan ganti rugi atas kerusakan pada kerugian / kerusakan fisik / material terhadap peralatan / mesin-mesin, peralatan elektronik, dan lainnya atas pengoperasian mesin atau kerugian akibat peristiwa yang sifatnya tidak terduga dan tiba-tiba yang tidak dikecualikan dalam polis. Memberikan manfaat atas biaya-biaya yang dibutuhkan untuk perbaikan/mengembalikan mesin-mesin yang rusak (*break-down*) ke kondisi kerja seperti sebelum terjadi kerusakan, kerugian mana yang datangnya secara tiba-tiba, tidak dikehendaki dan tidak disengaja, yang disebabkan oleh atau sebab lain yang tidak dikecualikan secara khusus sehingga memerlukan perbaikan atau penggantian. Kerusuhan, Huru-hara, Pemogokan, Penghalangan bekerja dan Penjarahan, biaya ekstra untuk lembur, kerja malam, kerja pada hari libur umum, ongkos angkut ekspres dijamin dalam asuransi ini hanya jika sebelumnya dan secara khusus disetujui secara tertulis.

#### 7) Asuransi Pemasangan Mesin (E.A.R)

Produk Asuransi yang memberikan menjamin atas risiko kerugian/kerusakan pada kegiatan proyek pemasangan mesin/instalasi mesin.

- Manfaat

Memberikan perlindungan atas kerugian/kerusakan kepada peserta terkait pelaksanaan pekerjaan proyek atas segala macambiaya-biaya langsung yang timbul karena: Terjadinya kerugian/kerusakan fisik atas suatu benda yang dipertanggungjawabkan (*material damager*).Tuntutan pihak ketiga atas kerusakan fisik atau luka badan pihak ketiga yang timbul sehubungan dengan pekerjaan tertanggung dan secara hukum tertanggung bertanggung jawab (*third party liability*) yang disebabkan oleh suatu hal yang: Tiba-tiba tidak terduga (*unforeseen*). Bersifat musibah/kecelakan yang di jamin

polis. Terjadi dalam masa pertanggungan. Menyebabkan kerugian finansial atau luka badan. Tidak dikecualikan di dalam polis.

#### 8) Asuransi Kontruksi (C.A.R)

Produk Asuransi yang memberikan menjamin atas risiko kerugian/kerusakan fisik yang bersifat tak terduga dan tiba-tiba oleh suatu sebab yang terjadi selama pengerjaan proyek konstruksi hingga dilakukannya serah terima pekerjaan dari kontraktor kepada pemilik proyek.

- Manfaat

Memberikan perlindungan atas kerugian/kerusakan kepada peserta terkait pelaksanaan pekerjaan proyek atas segala macam biaya biaya langsung yang disebabkan: Terjadinya kerugian/kerusakan fisik atas suatu benda yang di pertanggungkan (*Material Damage*). Tuntutan pihak ketiga atas kerusakan fisik atau luka badan pihak ketiga yang timbul sehubungan dengan pekerjaan dan secara hukum tertanggung bertanggung jawab (*third party liability*) yang disebabkan oleh suatu hal/kejadian yang:

- Tiba-tiba dan tidak terduga
- Bersifat musibah/kecelakaan yang dijamin polis
- Terjadi dalam masa pertanggungan
- Menyebabkan kerugian finansial ataupun luka badan

#### 9) Asuransi Rekayasa (C.P.M)

Produk asuransi yang memberikan perlindungan atas peralatan dan mesin-mesin yang di asuransikan sebagai akibat dari risiko-risiko yang di timbulkan dari kegiatan proyek dan kegiatan operasional.

- Manfaat

Memberikan ganti rugi atas kerugian/kerusakan fisik yang tidak terduga terhadap aset-aset *engineering* seperti alat-alat produksi, mesin-mesin pabrik dan proyek-proyek kontruksi.

Memberikan perlindungan atas risiko kerugian/kerusakan fisik yang bersifat tak terduga dan tiba-tiba oleh suatu sebagai akibat dari tabrakan, benturan, terbalik, tergelincir atau terperosok, pencurian, kebakaran dan risiko-risiko lainnya yang tidak dikecualikan dalam polis selama pengerjaan proyek.

#### 10) Asuransi Pesawat Terbang / *Aviation Hull*

Produk asuransi yang memberikan perlindungan apabila terjadi kerugian atas rangka pesawat baik berupa hilangnya pesawat, kerusakan ataupun ada tuntutan dari pihak ketiga.

- **Manfaat**

Memberikan Jaminan perlindungan kerugian atas segala aktivitas terkait penerbangan / aviation seperti risiko terhadap rangka pesawat, tanggung jawab hukum aviasi terhadap pihak ketiga (*Aviation Liability*), *personal accident crew*, *loss of license* untuk pilot, serta *ground handling liability* dan termasuk penggantian atas biaya-biaya yang wajar yang timbul sehubungan dengan pengamanan pesawat. *Aircraft Hull All Risks and Liability Insurance*. Asuransi Yang memberikan perlindungan apabila terjadi kerugian atas rangka pesawat baik berupa hilangnya pesawat, kerusakan ataupun ada tuntutan dari pihak ketiga, termasuk penggantian atas biaya-biaya yang wajar yang timbul sehubungan dengan pengamanan pesawat. Polis ini juga menjamin spares baik yang disimpan digudang atau sedang dalam pengiriman.

*Aircraft Hull War and Allied Perils Insurance* menjamin risiko perorangan dan sejenisnya atas kehilangan atau kerusakan pada pesawat yang tidak dijamin dalam polis rangka pesawat (*hull*). *Aircraft Hull and Spares Engine Deductible Insurance* Asuransi ini adalah mengasuransikan kembali (*buy-back deductible*) atau risiko sendiri yang diterapkan pada polis rangka pesawat (*Hull*). *Aviation War, Hi-Jacking and Other Perils Excess Liability Insurance*

Menjamin Tuntutan tanggung jawab hukum pihak ketiga atas resiko peperangan. *Aviation Refuelling Legal Liability Insurance* menjamin risiko yang timbul akibat tuntutan dari pihak ketiga atas kerugian yang ditimbulkan oleh tertanggung akibat dari operasional pengisian bahan bakar ke pesawat oleh tertanggung.

*Airport Owner and Operators Liability Insurance* menjamin risiko yang timbul akibat tuntutan dari pihak ketiga dimana tertanggung secara hukum bertanggungjawab dan wajib membayar sebagai ganti rugi baik akibat dari suatu kejadian yang timbul dari sekitar lokasi kegiatan dalam hangar milik tertanggung dan produk dihasilkan oleh tertanggung. *Aviation Manufacturers Hull, Spares All Risks, Aviation Liabilities* menjamin Risiko tuntutan tanggung jawab hukum atas produk yang dihasilkan oleh tertanggung. *Crew Personal Accident and Loss of Licence* menjamin cedera badan dan kematian daripada crew termasuk *ground engineer* yang disebabkan oleh kecelakaan dan mengganti kerugian yang timbul akibat cocpit crew tidak dapat menjalankan tugas sebagaimana mestinya.

#### 11) Asuransi Peralatan Elektronika (E.E.I)

Produk asuransi memberikan manfaat kepada atas kerugian atau kerusakan yang tidak terduga/secara tiba-tiba atas peralatan elektronik dan perangkatnya selama pengoperasioan, sebagai akibat dari bahaya bahaya yang di sebut dalam polis ini.

- Manfaat

Produk Asuransi yang memberikan ganti rugi atas kerusakan pada kerugian yang tidak terduga/secara tiba-tiba atas peralatan elektronik dan perangkatnya yang diasuransikan selama dalam rangkaian pengoperasiannya/selama pemasangan kembali, tetapi dalam hal apapun hanya setelah di uji coba berhasil. *Material/Material Damage* adalah barang-barang yang diasuransikan atau bagian dari pada yang tercantum dalam ikhtisar polis,

mengalami suatu kerugian/kerusakan fisik yang tidak terduga dan secara tiba-tiba oleh suatu sebab selain dari yang di kecualikan secara khusus. *External Data Media* adalah Data media eksternal yang tercantum dalam ikhtisar polis termasuk informasi yang disimpan disana, yang mana secara langsung dapat diproses dalam *system* EDP yang mengalami suatu kerusakan material yang dapat di berikan ganti rugi tidak melebihi dalam satu tahun asuransi sehubungan dengan setiap data media yang tercantum dalam polis. *Increased Cost of Working* adalah Kerusakan material yang dapat diberikan ganti rugi terhadap penghentian pengoperasian secara baik sebagian maupun keseluruhan dari peralatan EDP yang disebutkan dalam ikhtisar polis (Jasindo Syariah,2022)

## **B. Hasil Penelitian**

Dari hasil penelitian ini didapatkan melalui wawancara mendalam yang dilakukan peneliti kurun waktu Juni 2022. Dengan jumlah pertanyaan yaitu 11, dimana peneliti melakukan wawancara dengan agen asuransi di PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan.

Berikut adalah rangkuman hasil wawancara dari penelitian dengan agen PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan :

1. Bagaimana profil PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan ?

Jawaban: PT. Asuransi Jasindo Syariah kantor Pemasaran Medan merupakan asuransi general atau asuransi umum juga asuransi kerugian, tentang bagaimana dia melindungi aset-aset dari setiap orang.

2. Dalam operasionalnya, adakah SOP (Standart Operasional Prosedur) yang diberikan oleh pusat kepada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan?

Jawaban: Ya, ada

3. Menurut bapak/ibu seperti apa definisi dari asuransi syariah?

Jawaban: Asuransi Syariah adalah asuransi yang berdasarkan Islam dan juga dalam asuransi syariah ada Dana *Tabarru'* (Dana tolong menolong/ iuran) jika ada nasabah yang klaim, dari dana *Tabarru'* lah yang diambil dan agen hanya mendapatkan *Fee* yang besarnya tergantung pada produk.

4. Apa keuntungan jika nasabah menggunakan asuransi syariah?

Jawaban : Keuntungannya nasabah bebas dari gharar atau riba dan tidak merugikan kedua belah pihak, baik nasabah maupun perusahaan.

5. Apa peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi jasindo syariah?

Jawaban: Peran agen adalah mencari nasabah sebanyak-banyaknya dan membantu nasabah jika ada permasalahan.

6. Apa fungsi agen dalam dunia Asuransi Syariah ?

Jawaban: Fungsinya untuk menarik minat nasabah dan menambah nasabah agar ikut bergabung dalam asuransi syariah.

7. Strategi apa yang bapak gunakan untuk menarik simpati nasabah agar bergabung di PT. asuransi jasindo syariah kantor pemasaran medan sehingga dapat meningkatkan nasabah asuransi?

Jawaban: Yang pertama kita meningkatkan kualitas diri dan pelayanan, kedua pandai mempromosikan produk asuransi kenasabah, dan ketiga mampu menarik minat nasabah.

8. Mengapa dalam dunia asuransi jasindo syariah agen sangat berpengaruh ?

Jawaban: Karena agen adalah pilar utama dalam dunia asuransi dan ujung tombak dalam mengatasi solusi.

9. Apa saja produk di Asuransi Jasindo Syariah ? dan produk apa yang paling diminati?

Jawaban: Produk asuransi jasindo syariah memiliki berbagai macam produk seperti produk asuransi kendaraan bermotor, gempa bumi, property all risk, kebakaran, kecelakaan diri dan lainnya, paling banyak yang diminati yaitu asuransi kendaraan bermotor.

10. Bagaimana jika nasabah langsung ke kantor tanpa perantara agen apakah berpengaruh ke agen?

Jawaban: Tidak berpengaruh karena nasabah juga bisa langsung ke kantor dan tetap dilayani sesuai prosedur walaupun tidak disertai agen.

11. Sebagai agen asuransi jasindo syariah tantangan apa saja yang bapak hadapi dalam menghadapi nasabah dan bagaimana cara bapak mengatasinya?

Jawaban: Tantangan yang dihadapi yaitu banyaknya persaingan sesama asuransi di wilayah medan dan Sedangkan untuk mengatasinya, agen asuransi harus meningkatkan kualitas dan kuantitas produk asuransi syariah karena hal tersebut penilaian dari masyarakat. Sehingga semakin bagus reputasi asuransi syariah maka daya tarik minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah pada PT. Asuransi Jasindo syariah Kantor Pemasaran Medan meningkat.

### **C. Pembahasan**

Hasil penelitian diatas merupakan proses peneliti lapangan yang telah dilakukan peneliti pada juni 2022 dengan pemenuhan persyaratan administrasi peneliti dari pengurusan surat izin peneliti mulai Fakultas Agama Islam, Program studi Manajemen Bisnis Syariah, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, hingga persetujuan dari pihak PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan. Adapun peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah di PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan:

## **1. Peranan agen dalam asuransi syariah pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan**

Dalam Asuransi Syariah, agen memiliki peran sangat penting. Karena, tanpa adanya agen perusahaan tidak berjalan. Dalam hal ini, agen harus meningkatkan nasabah. Dari uraian tersebut bahwa agen di Asuransi Jasindo Syariah mencari nasabah sebanyak-banyaknya dan membantu nasabah jika ada permasalahan. Usaha-usaha agen dalam meningkatkan nasabah, yaitu: kunjungan langsung, pendekatan, dan penyerahan polis (sendra, 2002).

Agen asuransi adalah orang yang terlatih dalam menjual sehingga dimanapun mereka ditempatkan dipastikan akan sukses dalam penjualan. Agen asuransi berusaha untuk mengetahui kebutuhan calon pembeli, memotivasi pembelian dengan menyenangkan. Pekerjaan agen sangat diminati oleh para generasi muda yang energik, berbakat, dan ingin maju dalam karier penjualan yang sukses (sendra, 2002).

Dalam Penelitian terdahulu tentang peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah di PT Asuransi Jiwa Syariah BUMIPUTERA kantor pemasaran pematang siantar, hasil dari penelitian dalam kesimpulannya dijelaskan bahwa 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 (Fauzan et al., 2020).

Dibandingkan dengan penelitian terdahulu, penelitian yang dilakukan peneliti mengenai peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah di PT. Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan Jalan Pulau Pinang. Menurut peneliti yang sudah meneliti penelitian ini dalam perusahaan Asuransi Syariah sistem keagenan juga memiliki peran yang sangat penting. Tanpa agen perusahaan tidak akan berjalan dengan semestinya maka dari itu agen harus

dapat meningkatkan nasabah. 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 dari penjelasan diatas sangatlah jelas bahwa agen memiliki peranan yang sangat penting bagi nasabah terutama perusahaan asuransi dalam menjalankan aktivitas perusahaannya.

## **2. Cara dan strategi agen asuransi syariah dalam meningkatkan nasabah**

Pelayanan bagi konsumen bukan sekedar kemampuan memberikan *service* yang bagus dan ramah. Tetapi, pelayanan dan penawaran dari berbagai produk yang dapat membantu nasabah menyelesaikan urusannya. Agency juga memiliki ilmu pengetahuan yang baik untuk menjelaskan produk secara detail mengenai prosedur serta persyaratan yang tertera pada produk tersebut.

Dalam penelitian terdahulu tentang strategi agen asuransi syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah Hasil penelitian ini mengungkapkan strategi agen dalam meningkatkan jumlah nasabah antara lain dengan cara seorang agen mempunyai strategi memperluas pasar terutama untuk masyarakat yang belum menggunakan jasa asuransi syariah melalui sosialisasi secara langsung, mempertahankan dan meningkatkan pasar yang sudah ada dengan berupaya untuk selalu menjaga komunikasi dengan pelanggan dalam rangka memberikan layanan terbaiknya, mengenalkan perencanaan keuangan dan pengelolaan resiko dalam asuransi syariah, menyeleksi resiko atas diri peserta dengan cara mengidentifikasi kemungkinan terjadinya resiko yang dihadapi peserta, mengevaluasi dan mengukur besarnya resiko yang mungkin terjadi dan menentukan metode yang terbaik untuk menangani resiko yang telah diidentifikasi tersebut (Iltiham Muhammad, 2016).

Adapun strategi agen asuransi syariah dalam meningkatkan nasabah yaitu:

a. Kunjungan langsung

Kunjungan langsung merupakan kegiatan mengunjungi prospek tanpa membuat janji sebelumnya. Kegiatan ini adalah kegiatan yang sangat sulit dilakukan dan hanya para agen yang berpengalamanlah yang mampu melaksanakannya. Kunjungan langsung akan memberikan kemudahan apabila berdasarkan referensi. Umumnya kegiatan ini dilakukan para agen untuk mengisi waktu luang guna mengasah kemahirannya dalam melakukan teknik pendekatan.

b. Pendekatan

Kegiatan agen asuransi dalam tahap awal ini adalah dengan melakukan kegiatan dengan menghubungi prospek atau assetnya sebab tanpa prospek yang cukup, berarti tidak ada pasar yang dikelola atau dimilikinya. Konsep kerangka penjualan sangat besar perannya dalam membentuk keterampilan untuk melakukan pendekatan. Adapun metode agen untuk menghubungi prospek dalam melakukan pendekatan dapat dilakukan dengan cara, yaitu: Pendekatan langsung yaitu agen langsung mendatangi prospek tanpa membuat perjanjian lebih dahulu. Upayakan agar nasabah mendapatkan kesan yang baik dalam pertemuan tersebut, karena kesan pertama terhadap nasabah agen sangat berhasil atau tidaknya penjualan.

c. Penyerahan polis

Pelayanan secara aktual dimulai dari sejak polis diserahkan kepada nasabah. Oleh karena itu, seorang agen asuransi harus berani mengeluarkan berbagai biaya untuk membangun hubungan yang baik kepada nasabah (sendra, 2002).

Menurut peneliti yang sudah meneliti penelitian ini di PT. Asuransi Jasindo Kantor Pemasaran Medan cara dan strategi untuk meningkatkan nasabah asuransi ialah meningkatkan kualitas diri, pelayanan, pandai mempromosikan produk asuransi ke nasabah, dan mampu menarik minat nasabah. Agen asuransi juga diharuskan memahami dan memenuhi kebutuhan nasabah. Dalam dunia asuransi, pelayanan merupakan hal yang penting. Karena

produk utama dari agen adalah jasa untuk melayani 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.

### **3. Fungsi agen dalam meningkatkan nasabah**

Fungsi agen asuransi syariah yaitu sebagai penghubung informasi kepada masyarakat mengenai asuransi syariah. Selain itu agen asuransi menjadi orang kepercayaan dari perusahaan yang tugas menjaga nama baik perusahaan asuransi syariah dikalangan penduduk. Selain itu fungsi seorang agen asuransi syariah adalah untuk mendistribusikan barang dari asuransi yang menyampaikan barang asuransi berbasis syariah kepada calon nasabah.

Dalam penelitian terdahulu tentang peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah di PT Asuransi Jiwa Syariah BUMIPUTERA Kantor Pemasaran Assuransi PematangSiantar menjelaskan bahwa fungsi agen ialah menjalankan kegiatannya dengan memiliki tugas kewajiban dan tanggung jawabnya, yaitu:

- a. Menjalankan tugas-tugas agen
- b. Melaksanakan kewajiban agen
- c. Melaksanakan tanggung jawab agen

Sebagaimana peneliti mendapatkan hasil penelitian di PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan fungsi agen asuransi adalah untuk menarik minat nasabah dan menambah nasabah agar ikut bergabung dalam asuransi syariah tidak hanya itu agen juga sebagai pemberi penyelesaian serta pelayanan terhadap calon nasabah saat memilah produk dari asuransi syariah. Sehingga calon nasabah akan mendapatkan pelayanan yang sesuai kebutuhan mereka dan mendapatkan pelayan terbaik.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka diperoleh kesimpulan agen asuransi di PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan adalah sebagai berikut :

1. Agen asuransi di PT. Asuransi Jasindo Syariah kantor Pemasaran Medan memiliki peranan yang sangat penting dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah. Salah satu cara yang mempengaruhi antara perusahaan jasa dengan konsumen adalah sistem pelayanan yang dilakukan oleh agen selaku sumber daya manusia yang menawarkan produk secara langsung pada masyarakat atau konsumen terutama bagi masyarakat belum paham menggunakan jasa asuransi dan juga asuransi Jasindo Syariah melakukan kerjasama dengan bank syariah dalam meningkatkan nasabah asuransi.
2. Di PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan agen juga berperan dalam melakukan kegiatan-kegiatan kepada masyarakat dengan mengenalkan perencanaan keuangan dan pengelolaan risiko dalam asuransi. Dan 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.
3. Kendala yang dihadapi oleh PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan dalam meningkatkan nasabah asuransi yaitu persaingan dengan sesama perusahaan asuransi untuk meningkatkan dan memertahankan kelangsungan perusahaan tersebut.

**B. Saran**

1. Bagi pihak PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Medan untuk terus meningkatkan jumlah agen diperusahaan dan memaksimalkan kinerja untuk meningkatkan jumlah nasabah.
2. Bagi pihak PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan hendaknya melakukan kegiatan-kegiatan yang dapat menarik minat masyarakat mengenai produk-produk asuransi. Dengan cara melakukan kegiatan seperti bazaar setiap akhir bulan, dan melakukan seminar kepada masyarakat yang membutuhkan informasi mengenai asuransi syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- A.Hasyim Ali.(1995). “*Pengantar Asuransi*”,Jakarta:Bumi Aksara, Cet.Ke-1, h. 92
- Ajib, M. (2019). *Asuransi syariah* (Vol. 194). Lentera Islam.
- Ali, A. M. (2004). Hasan. Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis. *Teoritis, & Praktis, Jakarta: Prenada Media.*
- Arba’iyah Satriani, *Peluang di Tengah Persaingan*, “Harian Republika”, 4 Januari 2005
- Astuty, W. (2011). Pengaruh Solvabilitas Terhadap Perubahan laba Pada Perusahaan Asurani Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Bisnis, 11.*
- Dahlan, A. A. (1996). Ensiklopedi hukum islam. *Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve*, 1146-1147.
- Djojosoedarso, S. (1999). prinsip-prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi. *Jakarta: Salemba Empat.*
- Fauzan, M., Utara-indonesia, S., Asuransi, N., & Syariah, A. (2020). *PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN NASABAH ASURANSI SYARIAH DI PT. 5(2)*, 39–47.
- Iltiham Muhammad, & W. D. (2016). Jurnal MALIA Vol.7, No.1, Januari. Jurnal Ekonomi Syariah, 7(1).
- Prayogi, F., Aslami, N., Islam, U., & Sumatera, N. (2022). Mimbar Kampius : Jurnal Pendidikan dan Agama Islam Mimbar Kampius : Jurnal Pendidikan dan Agama Islam. *Jurnal Pendidikan Dan Agama Islam, 21*, 90–95.  
<https://doi.org/10.17467/mk.v21i2.883>

- Khair, H. (2014). Atribut Kinerja Pelayanan Dalam Mempengaruhi Masyarakat Kota Medan Memilih Perusahaan Asuransi. *Jurnal Manajemen & Bisnis*, 14(1), 1–12. <http://dx.doi.org/10.1016/j.biochi.2015.03.025><http://dx.doi.org/10.1038/nature10402><http://dx.doi.org/10.1038/nature21059><http://journal.stainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/1268/1127><http://dx.doi.org/10.1038/nrmicro2577>
- MURNI, N. I. TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN ASURANSI TAKAFUL BERDASARKAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL NOMOR 21/DSN-MUI/X/2001 TENTANG PEDOMAN UMUM ASURANSI SYARIAH. Pasal 1 Nomor 1, Pasal 1 Nomor 2, Pasal 1 Nomor 3 Undang-undang Nomor 18 tahun 2010 tentang Prinsip Dasar Asuransi
- Pasal 246 Undang-Undang Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD)
- Pasal 5 ayat (10), Pasal 20, Pasal 33 Undang-undang Otoritas Jasa keuangan (ojk)
- Prihantoro, M. W. (2001). Manajemen Pemasaran dan Tata Usaha Asuransi Edisi Pertama.
- Putri, D. A. (2016). Proposal Revisi. *Jurnal Ekonomi Islam*, 02.
- Saharuddin, D. (2016). *Pembayaran ganti rugi pada asuransi syariah*. Prenada Media.
- Sendra, K. (2002). Panduan sukses menjual asuransi. *Jakarta: PPM*.
- Soereno, S. (1998). Penuntun keagenan Asuransi Jiwa. *Jakarta: Dewan Asuransi Indonesia*.
- Sula, M. S., & Syariah, A. (2004). Life and general: Konsep dan Sistem Operasional.
- Yustisia, T. V. (2014). *KUHD: Kitab Undang-undang Hukum Dagang*. VisiMedia.

### **Kutipan Lain**

Undang-undang Nomor 2 tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian

Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian

Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perasuransian

<https://www.jasindosyariah.co.id/>

<https://lifepal.co.id/media/hukum-asuransi/>

<https://retizen.republika.co.id/posts/11853/4-landasan-hukum-asuransi-dalam-islam-yang-perlu-kita-ketahui>

# LAMPIRAN

## WAWANCARA

Peneliti melakukan wawancara langsung kepada agen PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan dan mendapatkan hasil sebagai berikut :

**Tabel Wawancara Agen Asuransi**

Bagaimana profil PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan ?	PT. Asuransi Jasindo Syariah kantor Pemasaran Medan merupakan asuransi general atau asuransi umum juga asuransi kerugian, tentang bagaimana dia melindungi aset-aset dari setiap orang.
Dalam operasionalnya, adakah SOP (Standart Operasional Prosedur) yang diberikan oleh pusat kepada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan?	Ya, ada
Menurut bapak/ibu seperti apa definisi dari asuransi syariah?	Asuransi Syariah adalah asuransi yang berdasarkan Islam dan juga dalam asuransi syariah ada Dana Tabarru' (Dana tolong menolong/ iuran) jika ada nasabah yang klaim, dari dana Tabarru' lah yang diambil dan agen hanya mendapatkan Fee yang besarnya tergantung pada produk.
Apa keuntungan jika nasabah menggunakan asuransi syariah?	Keuntungannya nasabah bebas dari gharar atau riba dan tidak merugikan kedua belah pihak, baik nasabah maupun perusahaan.

Apa peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi jasindo syariah?	Peran agen adalah mencari nasabah sebanyak-banyaknya dan membantu nasabah jika ada permasalahan.
Apa fungsi agen dalam dunia Asuransi Syariah ?	Fungsinya untuk menarik minat nasabah dan menambah nasabah agar ikut bergabung dalam asuransi syariah.
Strategi apa yang bapak gunakan untuk menarik simpati nasabah agar bergabung di PT. asuransi jasindo syariah kantor pemasaran medan sehingga dapat meningkatkan nasabah asuransi?	Yang pertama kita meningkatkan kualitas diri dan pelayanan, kedua pandai mempromosikan produk asuransi kenasabah, dan ketiga mampu menarik minat nasabah.
Mengapa dalam dunia asuransi jasindo syariah agen sangat berpengaruh ?	Karena agen adalah pilar utama dalam dunia asuransi dan ujung tombak dalam mengatasi solusi
Apa saja produk di Asuransi Jasindo Syariah ? dan produk apa yang paling diminati?	Produk asuransi jasindo syariah memiliki berbagai macam produk seperti produk asuransi kendaraan bermotor, gempa bumi, property all risk, kebakaran, kecelakaan diri dan lainnya, paling banyak yang diminati yaitu asuransi kendaraan bermotor.
Bagaimana jika nasabah langsung ke kantor tanpa perantara agen apakah berpengaruh ke agen?	Tidak berpengaruh karena nasabah juga bisa langsung ke kantor dan tetap dilayani sesuai prosedur walaupun tidak disertai agen.
Sebagai agen asuransi jasindo syariah tantangan apa saja yang bapak hadapi	Tantangan yang dihadapi yaitu banyaknya persaingan sesama asuransi di wilayah medan dan Sedangkan untuk

<p>dalam menghadapi nasabah dan bagaimana cara bapak mengatasinya?</p>	<p>mengatasinya, agen asuransi harus meningkatkan kualitas dan kuantitas produk asuransi syariah karena hal tersebut penilaian dari masyarakat. Sehingga semakin bagus reputasi asuransi syariah maka daya tarik minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah pada PT. Asuransi Jasindo syariah Kantor Pemasaran Medan meningkat.</p>
--	--

## Lampiran 1

**Dokumentasi Kunjungan ke PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan dalam rangkam observasi, wawancara dengan Agen asuransi PT. Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan (Bapak Deny Bangun Syahputra Ns)**





**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Ela menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019  
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
http://fai.umsu.ac.i | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan | umsumedan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Hal : Permohonan Persetujuan Judul  
Kepada Yth : Dekan FAI UMSU

09 Rajab 1443 H  
10 Februari 2022 M

Di -  
Tempat

Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Annisa Putri Zairani  
NPM : 1801280125  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Kredit Kumalatif : 3,59



Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan	<i>[Signature]</i> 10 - 2 - 2022	Dr. Nur Rahmah Aminah 11 - 02 - 2022	<i>[Signature]</i> 11 - 02 - 2022
2	Strategi Komunikasi Pemasaran Agen Asuransi Syariah Dalam Mencapai Target Nasabah Di PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan	-	-	-
3	Pengaruh Pengetahuan Dan Kesadaran Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Terhadap Minat Membeli Produk Asuransi Kecelakaan Diri Syariah	-	-	-

NB: Mahasiswa yang bersangkutan sudah mendownload dan mencetak buku panduan skripsi FAI UMSU. Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam  
Hormat Saya

*[Signature]*  
Annisa Putri Zairani

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
  2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
  3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setujui dan tanda silang pada judul yang di tolak



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003  
<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [f](#) umsumedan [ig](#) umsumedan [tw](#) umsumedan [yt](#) umsumedan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Jenjang : SI (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si  
Dosen Pembimbing : Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag

Nama Mahasiswa : Annisa Putri Zairani  
Npm : 1801280125  
Semester : VIII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
02 Maret 2022	Membaca proposal dan memperbaiki tulisan yang salah dan menambah identifikasi masalah		
07 Maret 2022	Memperbaiki tulisan - tulisan yang salah dalam penjejaan dan memasukkan latar belakang		
28 Maret 2022	- Perbaiki kutipan di footnote - Perbaiki Cover		
29. Maret 2022	Ace utk disetujui		

Medan, 29 Maret 2020



Diketahui/Disetujui  
Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Pembimbing Proposal

Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
 Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

Bila menjabar surat ini agar diikutkan Nomor dan tanggalnya.



**Pengesahan Proposal**

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Manajemen Bisnis Syari'ah** yang diselenggarakan pada Hari Sabtu, 09 April 2022 dengan ini menerangkan bahwa :

**Nama** : Annisa Putri Zairani  
**Npm** : 1801280125  
**Semester** : VIII  
**Fakultas** : Agama Islam  
**Program Studi** : Manajemen Bisnis Syari'ah  
**Judul Proposal** : Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Pada PT. Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

Medan, 09 April 2022

**Tim Seminar**

**Ketua Program Studi**

  
 (Isra Hayati, S.Pd., M.Si)

**Sekretaris Program Studi**

  
 (Syahrul Amsari, SE.Sy, M.Si)

**Pembimbing**

  
 (Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag)

**Pembahas**

  
 (Rasta Kurniawati Br Pinem, M.A)

Diketahui/ Disetujui  
 A.n Dekan  
 Wakil Dekan I



Dr. Zailani, MA



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019  
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH**

Pada hari Sabtu, 9 April 2022 telah diselenggarakan Seminar Program Studi Manajemen Bisnis Syariah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Annisa Putri Zairani  
Npm : 1801280125  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Proposal : Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	Acc ✓
Bab I	Latar belakang masalah sebutkan nu yg mengatur tentang dasar mula Asuransi Syariah
Bab II	Landasan hukum syariah (ayat-ayat al-qur'an) maupun hadis perlu ditambahkan yang langsung mengemukakan agen
Bab III	Acc ✓
Lainnya	
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 9 April 2022

Tim Seminar

Ketua

(Isra Hayati, S.Pd.,M.Si)

Sekretaris

(Syahrul Amsari, SE.Sy, M.Si)

Pembimbing

(Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag)

Pembahas

(Rasta Kurniawati Br. Pinem, M.A)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
 Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003  
<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [f](https://www.facebook.com/umsumedan) [i](https://www.instagram.com/umsumedan) [t](https://www.tiktok.com/@umsumedan) [y](https://www.youtube.com/umsumedan) [u](https://www.linkedin.com/umsumedan)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan  
 Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
 Fakultas : Agama Islam  
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
 Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si  
 Dosen Pembimbing : Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag

Nama Mahasiswa : Annisa Putri Zairani  
 Npm : 1801280125  
 Semester : VIII  
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
 Judul Skripsi : Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah pada PT. Asuransi Jasindo Syariah Kantor Pemasaran Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
1/08 2022	- Menambah materi Kesimpulan - Menengkapi Daftar Pustaka		
10/08 2022	- Pembahasan Jurnal		
22/08 2022	- Diskusi Bab 5-penutup - Nambah Saran		
23/08 2022	Acc Sidang Skripsi		

Medan, 26 Agustus 2022



Diketahui/Disetujui  
 Dekan

Assoc Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
 Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Pembimbing Proposal

Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : **Annisa Putri Zailani**  
 NPM : **1801280125**  
 PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**  
 JUDUL SKRIPSI : **PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN NASABAH ASURANSI SYARIAH PADA PT. ASURANSI JASINDO SYARIAH KANTOR PEMASARAN MEDAN**

Medan, 26 Agustus 2022

**Pembimbing**

**Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag**

**Disetujui Oleh :  
Ketua Program Studi**

**Isra Hayati, S.Pd., M.Si**

**Dekan,**



**Muhammad Qorib, MA**

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : Annisa Putri Zailani  
 NPM : 1801280125  
 PROGRAM STUDI : Manajemen Bisnis Syariah  
 JUDUL SKRIPSI : PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN  
 NASABAH ASURANSI SYARIAH PADA PT.  
 ASURANSI JASINDO SYARIAH KANTOR  
 PEMASARAN MEDAN

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan, Agustus 2022

Pembimbing

  
 Dr. Nur Rahmah Amini, M.Ag

Disetujui Oleh :  
 Ketua Program Studi

  
 Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan



  
 Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA



No. Surat : 224/325/VII/2022

Medan, 25 Juli 2022

Kepada Yth.  
Wakil Dekan III  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan  
Up. Yth. Bapak Dr. Munawir Pasaribu, MA

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua, sehingga diberikan kemudahan dan kelancaran dalam memenuhi amanah dan tanggung jawab. Aamiin.

Menindaklanjuti surat dari Universitas Muhammadiyah Tgl. 06 Juni 2022 dengan nomor surat 21/II-3/UMSU-01/F/2022 perihal Izin Riset di PT. Asuransi Jasindo Syariah.

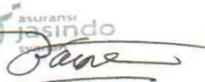
Berkaitan perihal tersebut diatas, kami **menyetujui** pelaksanaan Riset yang akan dilakukan . Adapun mahasiswa yang akan melakukan pelaksanaan Riset tersebut adalah sebagai berikut :

NO	NAMA	NIM	Jurusan/Semester
1.	Annisa Putri Zairani	1801280125	Manajemen Bisnis Syariah / VIII

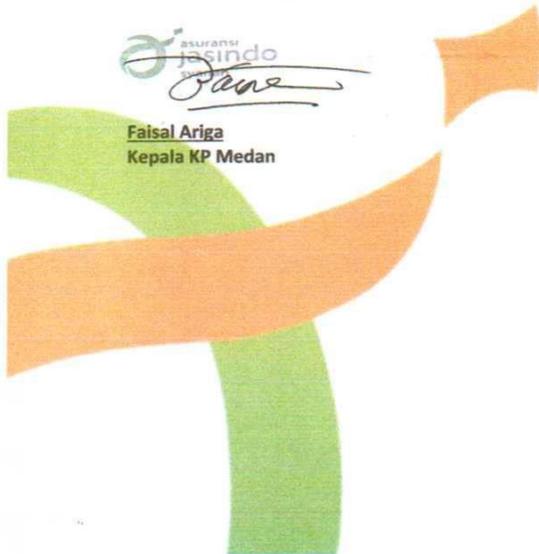
Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

PT. Asuransi Jasindo Syariah



**Faisal Ariga**  
Kepala KP Medan



### **Daftar Riwayat Hidup**

Nama Lengkap : Annisa Putri Zairani  
 Tempat, Tanggal Lahir : Langsa, 07 April 2000  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Agama : Islam  
 Pendidikan Terakhir : SMAN 1 Langsa  
 Alamat : Jln. Bukit Siguntang, No. 20, Kecamatan  
 Medan Timur, Kota Medan Sumatera Utara  
 No. Tlp/Hp : 082267231317

#### **Nama Orang Tua**

Ayah : Hazairin  
 Ibu : Sari Handriani, S.sos  
 Alamat : Dusun Dura Deli, Kecamatan Karang Baru, Aceh Tamiang

#### **Pendidikan**

Tahun 2006-2012 : MIN Simpang IV Upah  
 Tahun 2012-2015 : SMPN 4 Percontohan  
 Tahun 2015-2018 : SMAN 1 Langsa  
 Tahun 2018-2022 : Universitas Muhammdiyah Sumatera Utara

Demikian daftar riwayat hidup ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya.

Yang Menyatakan

Annisa Putri Zairani