

**STRATEGI PENGEMBANGAN DIRI AGEN ASURANSI
SYARIAH DALAM MENCAPAI TARGET PADA PT.
BRINGIN LIFE SYARIAH KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

OLEH :

LIA PUSPITA
NIM. 1316140383

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
TAHUN, 2017 M/1438 H**



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh: Lia Puspita, NIM 1316140383, Program Studi Perbankan Syariah, dengan Judul: "Strategi Pengembangan Diri Agen

Asuransi Syariah Dalam Mencapai Target Pada PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu", telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing

I dan Pembimbing II. Oleh sebab itu, skripsi ini disetujui untuk diujikan dalam sidang munaqasyah skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

**Bengkulu, 19 April 2017
22 Sya'ban 1438 H**

Pembimbing I

**Dr. H. Toha Andiko, M. Ag
NIP. 197508272000031001**

Pembimbing II

**Miti Yarmunida, M. Ag
NIP. 197705052007102002**



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul: **"Strategi Pengembangan Diri Agen Asuransi Syariah Dalam Mencapai Target Pada PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu"**, oleh: **Lia Puspita NIM. 1316140383**, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah di uji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Kamis
Tanggal : 13 Juli 2017

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 13 Juli 2017 M
19 Syawal 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dr. Toha Andiko, M.Ag
NIP. 197508272000031001

Sekretaris

Yosy Arisandy, MM
NIP. 198508012014032001

Penguji II

Drs. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 1978080872005012008

Mengetahui,
Ptl. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Asnaini, M.A
NIP. 197304121998032003

MOTTO

Sesungguhnya Bersama Kesulitan Ada Kemudahan
(Al-Insyarah :6-8)

Lakukan Yang Terbaik Untuk Setiap Waktunya "Life Must
Be On And I Keep The Spirit For One Goal Of My Life"

(Lia Puspita)

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur atas nikmat yang engkau berikan padaku ya Allah,,, izinkan aku mempersembahkan kebahagiaan ini pada orang yang aku sayang dan menyayangi aku, yang selalu kusebut dalam doaku dan menyebutku dalam doanya...

- ❖ *Kedua orang tuaku, Ayah “Buyung Sukarman” dan Ibu “Karma Wati” yang selalu memberikan kasih sayang yang begitu tulus padaku, memberikan motivasi, dukungan dan selalu mendo’akan aku.*
- ❖ *Kakakku tersayang “Mobin Hartawan dan kakak Iparku Zalmi Niarti, S.Pd dan Adikku tersayang “Wita Susanti dan Supri” yang menantikan kesuksesannya, terimakasih atas doa, semangat dan motivasi yang selalu kalian berikan kepadaku.*
- ❖ *Kedua ponakanku yang lucu-lucu dan selalu memberi senyuman dalam keluarga besarku “Arkha Alfarezi dan Ariq Seron Alfatih”.*
- ❖ *Terimakasih yang tak terhingga buat dosen-dosenku, terutama pembimbingku Bapak Dr.Toha Andiko, M.Ag dan Ibu Miti Yarmunida, M.Ag yang tak pernah lelah dan sabar memberikan bimbingan dan arahan kepadaku.*
- ❖ *Yang tersayang “Premi Kurniawan” selalu setia menemani dalam proses penyelesaian Skripsi ini, yang selalu memberikan semangat dan selalu membuatku tersenyum ketika bersedih, suatu kebahagiaan bagiku saat bersama denganmu.*
- ❖ *Sahabat-sahabatku “April Yani dan Novia Wanti Hasannah”*
- ❖ *Teman-teman seperjuangan Ekonomi Syari’ah dan Perbankan Syariah.*
- ❖ *Teman-teman KKN Kelompok 56 “Ilham, Asmi, Meta, Fia, Ami, Yogi, Benni, Nanda, Indah, dan Yeni”.*
- ❖ *Almamater yang ku banggakan IAIN Bengkulu.*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Diri Agen Asuransi Syariah Dalam Mencapai Target Pada PT. BRIngin Life Kota Bengkulu” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar Akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun diperguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Diskripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis ataupun yang dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar serjana, serta sanksi lainnya sesuai norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Juni 2017
Ramadhan 1438 H
Mahasiswa yang menyatakan



LIA PUSPITA
NIM. 1316140383

ABSTRAK

**Strategi Pengembangan Diri Agen Asuransi Syariah Dalam Mencapai Target
Pada PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu
oleh Lia Puspita, NIM 1316140383**

Masalah yang dihadapi oleh perusahaan asuransi PT. BRIngin Life Syariah saat ini, adalah kurangnya pengetahuan agen terhadap bagaimana cara untuk memperoleh nasabah dalam mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Pada penelitian ini terdapat dua rumusan masalah yaitu : (1) bagaimana pembinaan agen pada PT. BRIngin Life Syariah agar agen mencapai target? dan (2) strategi apa yang dilakukan seorang Agen Syariah dalam mencapai target pada PT. BRIngin Life Syariah?. Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field Research*) dengan menggunakan metode kualitatif dan kajian pustaka (*Library Resarch*). Data yang digunakan pada penelitian ini : (1) Data Primer diperoleh melalui wawancara, (2) Data Sekunder diperoleh dari buku-buku, skripsi dan jurnal yang berhubungan dengan masalah penelitian. Setelah data yang diperoleh di lapangan melalui wawancara terkumpul, kemudian dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif (bentuk uraian-uraian terhadap subjek yang diamati), selanjutnya pembahasan disimpulkan secara deduktif yaitu menarik kesimpulan dari pernyataan yang bersifat umum menuju pernyataan yang bersifat khusus. Hasil penelitian ditemukan : 1) pembinaan agen agar mencapai target pada PT. BRIngin Life Syariah cabang Bengkulu yaitu mengarahkan, mengadakan *training*, kontrol pengawasan, pelatihan lanjutan, diberikan kepada agen-agen asuransi sebagai tahap lanjutan, ini bertujuan untuk memperdalam pengetahuan tentang produk asuransi dan bagaimana teknik untuk mempengaruhi nasabah, serta pengajaran bagaimana mempertahankan nasabah lama agar dapat terus bermitra kerja dengan Asuransi PT. BRIngin Life Syariah. 2) Strategi pengembangan diri agen asuransi syariah agar mencapai target pada PT. BRIngin Life Syariah

cabang Bengkulu yaitu membuat database prospek serta mengumpulkan referensi sebanyak-banyaknya, membuat rencana kerja, jadwal untuk memprospek dari referensi yang telah ada, menjaga polis-polis nasabah yang telah menjadi anggota/nasabah PT. BRIngin Life Syariah.

Kata kunci : strategi, agen asuransi syariah, PT. BRIngin Life Syariah

TRANSLITERASI

Huruf Arab	Alih Aksara	Keterangan
ا	A a	
ب	B b	
ت	T t	
ث	Ts ts	
ج	J j	
ح	Ḥ ḥ	h dengan satu titik dibawah
خ	Kh kh	
د	D d	
ذ	Dz dz	
ر	R r	
ز	Z z	
س	S s	
ش	Sy sy	
ص	Sh sh	
ض	Dh dh	
ط	Th th	
ظ	Zh zh	
ع	'A'a'	<i>voiced pharyngeal fricative</i>
غ	Gh gh	
ف	F f	
ق	Q q	
ك	K k	
ل	L l	
م	M m	
ن	N n	
ه	H h	
و	W w	
ء	tidak dilambangkan atau '	
ي	Y y	
vokal panjang	ā ī ū	ditandai dengan garis di atas vokal
ي ا	Ay	Diftong
و ا	Aw	Diftong

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Diri Agen Asuransi Syariah dalam Mencapai Target pada PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajudin M, M. Ag. M.H. selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
3. Drs. Fatimah, MA Selaku Wakil Dekan II, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
4. Desi Isnaini, M.A Selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam yang telah membantu untuk menyelesaikan pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
5. Idwal, B, MA selaku ketua prodi Perbankan Syariah yang membantu menyelesaikan pendidikan di Prodi Perbankan Syariah
6. Dr. H. Toha Andiko, M. Ag Pembimbing I yang dengan Ikhlas membimbing dan mengarahkan dalam menyusun skripsi ini.
7. Miti Yarmunida, M. Ag Pembimbing II yang dengan Ikhlas membimbing dan mengarahkan serta memberikan masukan dalam menyusun skripsi ini.

8. Ibu Eka Sri Wahyuni, sebagai Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan motivasi, Saran, selama menjalankan perkuliahan di IAIN Bengkulu.
9. Bapak dan Ibu Dosen IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan memberikan ilmunya semasa perkuliahan.
10. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
11. PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu yang telah memberikan data yang penulis butuhkan dalam menyusun skripsi ini.
12. Semua Pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini. Semoga dengan segala bantuannya akan mendapatkan pahala dari ALLAH SWT. Aamin yaa rabbal alamin. Semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi semua pihak dan perkembangan ilmu pengetahuan.

Bengkulu, Juni 2017 M
Ramadhan 1438 H
Penulis

LIA PUSPITA
NIM. 1316140383

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL ...	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vi
ABSTRAK .	vii
TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR .	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metode Penelitian	12
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	12
2. Tempat Penelitian	13
3. Informan Penelitian	13
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	13
5. Teknik Analisis Data	15
G. Sistematika Penulisan	17
 BAB II KAJIAN TEORI	
A. Asuransi Syariah	18
1. Pengertian Asuransi Syariah	18
2. Dasar Hukum Asuransi Syariah	20
3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah	24

4. Manfaat Asuransi Syariah	28
B. Agen/Marketing Asuransi Syariah	29
1. Pengertian Agen Asuransi Syariah	29
2. Peran Agen/Marketing Asuransi Syariah.....	32
3. Tugas–Tugas Agen/Marketing Asuransi Syariah	33
C. Pengembangan Diri Agen/Marketing Asuransi Syariah	35
1. Pengertian pengembangan diri	35
2. Tujuan Pengembangan Diri	38
3. Strategi Pengembangan Diri Agen/Marketing Asuransi	
4. Syariah	39
D. Target Perusahaan.....	41

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Perusahaan PT. BRIngin Life Syariah	42
B. Profil PT. BRIngin Life Syariah.....	44
C. Dewan Direksi PT. BRIngin Life Syariah....	45
D. Visi, Misi.....	46
E. Nilai-Nilai Budaya Perusahaan PT. BRInginLife Syariah.....	46
F. Produk-produk PT. BRIngin Life Syariah...	47
G. Strktur Organisasi PT. BRIngin Life Syariah.....	50
H. Data Karyawan Asuransi PT. BRIngin Life Syariah...	54-56

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pembinaan Agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Agar Mencapai Target.....	9
Strategi yang dilakukan Seorang Agen Syariah dalam Mencapai Target Asuransi PT. BRIngin Life Syariah.....	63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	70
B. Saran.....	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2.1 Proses Rekrutmen Agen Sesuai Ketentuan Asuransi PT. BRIngin Life Syariaih	35
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Asuransi PT. BRIngin Life Syariah	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Jadwal Kegiatan Pelaksanaan Penelitian
Lampiran 2	: Lembar Pengajuan Judul
Lampiran 3	: Bukti Menghadiri Seminar Proposal
Lampiran 4	: Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa
Lampiran 5	: Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
Lampiran 6	: Halaman Pengesahan Surat Keputusan Pembimbing
Lampiran 7	: Surat Penunjukan Dosen Pembimbing
Lampiran 8	: Pedoman Wawancara
Lampiran 9	: Permohonan Izin Penelitian
Lampiran 10	: Surat Rekomendasi Izin Penelitian Provinsi Bengkulu
Lampiran 11	: Surat Izin Penelitian Kota Bengkulu
Lampiran 12	: Surat Keterangan Selesai Penelitian
Lampiran 13	: Lembar Bimbingan Skripsi
Lampiran 14	: Dokumentasi Penelitian
Lampiran 15	: Identitas Perusahaan
Lampiran 16	: Hot Prospek PT. BRIngin Life Syariah

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di zaman era globalisasi ini perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi semakin pesat, kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang canggih dan modern tidak dapat menjamin secara mutlak dan memberi kebahagiaan bagi manusia, namun dapat pula memberi kerugian seperti kerusakan, kehilangan, kecelakaan dan lain sebagainya yang dapat menimbulkan ancaman bagi dirinya sendiri. Kemungkinan kerugian yang diderita inilah disebut risiko yang belum jelas kapan terjadinya.¹

Setiap orang didalam usaha mengejar kesejahteraan baik kesejahteraan jasmani maupun rohani mulai memikirkan risiko yang mungkin akan terjadi dalam perjalanan hidupnya, baik kecerobohan dan manusia itu sendiri. Manusia tidak ingin menderita kerugian dunia dan selalu berusaha mencegahnya, ataupun setidaknya mengalihkan risiko yang mungkin akan dihadapinya. Usaha mengalihkan risiko itu baru dirasakan sasarannya setelah tujuan mengalihkan risiko dilakukan melalui perjanjian, yaitu perjanjian pertanggungan lebih banyak dikenal dan dipakai dengan kata asuransi.

Dalam kegiatan bisnis asuransi segala sesuatu diarahkan untuk memproteksi keadaan dimasa mendatang dengan nilai aktivitas ekonomi

¹Widya Supyanto, *Penyelesaian Klaim Asuransi Kesehatan di PT. Askes (Persero) Cabang Utama Semarang*, (Tesis Pasca Sarjana Univesitas Diponogoro Semarang, 2009),h.109

seseorang. Menghadapi masa yang akan datang merupakan sesuatu yang tidak dapat dipungkiri oleh manusia, walaupun dalam wujudnya keadaan yang akan terjadi dimasa mendatang itu belum jelas realitanya. Ini dikarenakan kenyataan dari kehidupan manusia berjalan secara *linier* yang terikat oleh masa lalu, masa sekarang, dan masa yang akan mendatang.²

Perusahaan asuransi merupakan lembaga keuangan non bank yang mempunyai peranan yang tidak jauh berbeda dari bank, yaitu bergerak dalam bidang layannan jasa yang diberikan kepada masyarakat dalam mengatasi risiko yang terjadi dimasa yang akan datang. Perkembangan perusahaan asuransi di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat setelah pemerintah mengeluarkan deregulasi pada tahun 1980-an dan diperkuat dengan keluarnya UU No. 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian.³

Asuransi syariah adalah suatu perjanjian dimana seseorang penanggung mengikat diri kepada seseorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin akan dideritanya karena peristiwa yang tak tentu.⁴ Asuransi syariah adalah lembaga keuangan yang bergerak dibidang jasa

²AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*, (Jakarta : Prenada Media, 2004),h.92

³Melky Guslow, *Persepsi Masyarakat Terhadap Asuransi Takaful Keluarga (Studi Masyarakat RT.05 Pagar Dewa Bengkulu)*, (Skripsi : Fakultas Ekonomi Syariah (IAIN Bengkulu, 2015),h.67

⁴Waldi Noprianyah, *Asuransi Syariah*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2014),h.9

penjamin atau pertanggungan risiko. Suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator.⁵ Yang paling berperan terhadap penawaran produk pada perusahaan asuransi syariah adalah agen. Agen harus memberikan pelayanan yang baik dalam menawarkan jasa perlindungan terhadap kebutuhan financial baik individu maupun kelompok seperti kebutuhan yang berkaitan dengan kesehatan maupun harta benda.

Agen asuransi adalah seorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi kepada nasabah. Peran seorang agen asuransi syariah juga sebagai orang yang mengenalkan, menginformasikan, dan menjelaskan kepada masyarakat apa itu asuransi. Hal ini menjadi perhatian penuh bagi pihak perusahaan asuransi, bahwa agen merupakan orang yang dipercaya oleh perusahaan asuransi untuk memberikan pengertian terhadap pentingnya asuransi sebagai jaminan masyarakat. Karena fungsi agen menjual asuransi sama halnya dengan pembuatan produk asuransi serta menjadi penghubung antara perusahaan asuransi dengan nasabah.⁶

Pada umumnya setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat dan berkembang pesat, tujuan tersebut akan dapat tercapai apabila perusahaan mampu untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualannya dengan mencari para konsumennya, termasuk pemasaran,

⁵Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik Upaya Menghilangkan Gharar, Maisir, dan Riba*, (Jakarta Insani Press, 2006), h.2

⁶A. Hasymi Ali, *Pengantar Asuransi*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2002), h.91

yang umumnya dipandang sebagai tugas untuk menciptakan, memperkenalkan, dan menyerahkan barang (produk) dan jasa konsumen dan perusahaan. Agar tujuan tersebut bisa tercapai tentunya ada pembinaan strategi pengembangan diri agar mencapai target. target didalam perusahaan PT. BRIngin Life Syariah ini yaitu mengumpulkan dana asuransi dari nasabah pengguna asuransi ini dengan jumlah nominal dana yang telah ditetapkan oleh perusahaan.⁷

Pengembangan diri merupakan usaha yang dilakukan secara formal dan berkelanjutan untuk sebuah perubahan nilai-nilai, sikap dan motivasi kerja yang terjadi pada seseorang.⁸ Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.⁹ Sedangkan strategi pengembangan diri merupakan pilihan tindakan yang akan memberikan manfaat dan keuntungan yang lebih luas dengan cara menunda kepuasan sesaat.¹⁰

Berdasarkan observasi awal bahwa pada asuransi PT. BRIngin Life syariah tidak memiliki agen tetap, karena Asuransi PT. BRIngin Life Syariah selalu melakukan evaluasi hasil kinerja Agen dalam tiga bulan satu kali. Apabila Agen tidak mencapai target nominal yang harus

⁷Sunandar. (Sales Manager). Wawancara. 17 Juni 2017

⁸Hadari Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Bisnis yang Kompetitif*, (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, Anggota Ikapi, 2003),h.289

⁹Taufik Amir, *Manajemen Strategik Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2011),h.168

¹⁰Achmad Juntika Nurihsan, *Strategi Layanan Bimbingan dan Konseling*, (Bandung : PT. Refika Aditama, 2005),h.37

diproleh, maka Agen tersebut didegradasi atau dikeluarkan.¹¹ Pada pengamatan yang dilakukan pada bulan Oktober 2016, Asuransi PT. BRIngin Life Syariah telah melakukan tindakan degradasi terhadap 2 orang agennya, hal ini dilakukan karena tidak tercapainya dalam pencapaian target yang telah disepakati dalam awal perjanjian kontrak kerja. Adapun pencapaian target yang harus dicapai oleh agen yaitu Rp 165.000.000 per tahun, dari pencapaian target tersebut dibagi dengan enam orang agen, jadi satu orang agen harus mencapai target per triwulan yaitu sebesar Rp 27.500.000 atau Rp 9.200.000 perbulan.¹² Di sinilah penulis ingin mengetahui bagaimana strategi pengembangan diri Agen asuransi PT. BRIngin Life Syariah dalam mencapai target.

Masalah yang dihadapi oleh perusahaan asuransi PT. BRIngin Life Syariah saat ini, adalah kurangnya pengetahuan agen terhadap bagaimana cara untuk memperoleh nasabah dalam mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan, sehingga yang terjadi agen mengalami kesulitan dalam pencapaian target yang telah ditetapkan perusahaan. Untuk mengurangi tidak tercapainya target oleh agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu tersebut, yaitu dengan membuat dan merancang strategi agar para agen dapat mencapai target yang ditetapkan oleh perusahaan, selaku bagian dari SDM yang menawarkan produk secara langsung kepada masyarakat atau konsumen. Meskipun kemajuan informasi tentang ekonomi yang semakin modern, tanpa adanya strategi

¹¹Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 29. November. 2016.

¹²Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 05 Oktober. 2016.

yang tepat bagian keagenan sulit, kiranya untuk mencapai sebuah tujuan. Seorang agen asuransi dalam memberikan pelayanannya kepada konsumen agar sukses dan memuaskan, harus menanamkan komitmen atas pekerjaan dengan senantiasa berlatih secara konsisten dan harus memiliki pengetahuan tentang asuransi, terutama yang terkait dalam asuransi syariah.

Berbicara masalah pengembangan sumber daya manusia, dapat dilihat dari dua aspek, yaitu kuantitas dan kualitas. Kuantitas menyangkut jumlah sumber daya manusia yang berorientasi dalam dunia kerja, sedangkan kualitas adalah sejauh mana etos kerja yang dimiliki seorang pekerja (agen) untuk menjadi manusia yang produktif. Kuantitas sumber daya manusia dalam hal ini adalah agen-agen asuransi, apabila tidak disertai dengan kualitas kerja yang baik, maka dapat mudah terjadinya *turn over* (keluar masuknya) seorang agen dalam sebuah perusahaan.

Agen harus proaktif dalam menciptakan peluang untuk mengembangkan dan memperkenalkan asuransi syariah pada perusahaan tersebut. Karena hubungan yang paling dekat dengan calon nasabah adalah sosok seorang agen yang dapat melayani konsumennya dengan baik. Ini bukanlah hal yang mudah dijalankan oleh seorang agen asuransi syariah. Maka dari itu, para agen mengasah dan meningkatkan pengetahuan tentang asuransi terutama kesyariahan, dan melakukan pengembangan diri atas mentalitas seorang agen untuk memperluas jaringan pengembangan jasa yang bergerak dalam asuransi syariah, ini

bertujuan untuk meningkatkan etos kerja seorang agen dan perusahaan asuransi syariah.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis ingin meneliti tentang strategi agen dalam melakukan pengembangan diri, yang dilihat dari sisi pengetahuan tentang asuransi syariah dan marketing agar dalam melakukan pengembangan ini dapat menjadikan seorang agen produktif, supaya tercipta kepuasan dan kepercayaan para nasabah terhadap asuransi syariah. Maka dari itu, penelitian ini diberi judul “Strategi Pengembangan Diri Agen Asuransi Syariah dalam Mencapai target pada Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Cabang Kota Bengkulu”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah adalah dapat di rumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pembinaan agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah agar mencapai target?
2. Strategi apa yang dilakukan seorang agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah dalam mencapai target?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pembinaan agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah agar mencapai target.

2. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan seorang agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah dalam mencapai target.

D. Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat memberikan hasil yang bermanfaat dan berguna bagi berbagai pihak, di antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Menyempurnakan pengetahuan keilmuan bagi peneliti mengenai strategi pengembangan diri agen dalam mencapai target dan penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan serta dapat di gunakan sebagai salah satu teferensi dan wawasan bagi para pembaca dan penelitian seterusnya.

2. Manfaat praktis

- a. Penelitian ini akan menghasilkan suatu kesimpulan dan saran-saran terhadap masalah yang dihadapi Asuransi PT. BRIngin Life Syariah kota Bengkulu sebagai suatu masukan dan bahan pertimbangan dalam aplikasi mencapai target di masa yang akan datang.
- b. Menjadi bahan pertimbangan bagi semua pihak yang terkait dalam menentukan kebijakan mengenai sistem agensi yang akan timbul yang berkaitan dengan Asuransi Syariah.

- c. Diharapkan berguna bagi pengembangan diri agen pada Asuransi PT. BRIngin Life Kota Bengkulu memperkuat dan menyempurnakan teori-teori yang ada.

E. Penelitian Terdahulu

Oktovina Yesi Putranti, penelitian yang berjudul “*Strategi Pemasaran Agen PT. Prudential dalam Mempertahankan Loyalitas Nasabah Prulink Syariah*”. Penelitian ini diteliti pada tahun 2015 dan bertempat di perusahaan PT. Prudential Indonesia. Adapun masalah yang dihadapi dalam penelitian ini yaitu ingin melihat bagaimana strategi yang dilakukan agen PT. Prudential dalam mempertahankan loyalitas nasabah. Metode yang digunakan yaitu metode deskriptif analisis, yaitu dengan cara penulis menggambarkan permasalahan dengan didasarkan data-data yang ada kemudian dianalisis lebih lanjut untuk ditarik kesimpulan. Dalam memperoleh data, penelitian ini menggunakan wawancara sebagai metode utama untuk melakukan pengkajian data strategi pemasaran agen dalam mempertahankan loyalitas nasabah secara mendalam. Hasil dari penelitian atau kesimpulan dari penelitian ini terdapat beberapa strategi yang di gunakan agen dalam mempertahankan loyalitas nasabah yaitu : memberikan informasi kinerja perusahaan yang terus di laporkan kepada nasabah dan public guna mengetahui kegiatan perusahaan, kemajuan teknologi informasi yang dimanfaatkan oleh PT. Prudential sebagai langkah yang lebih maju agar nasabah tidak harus ke kantor asuransi

untuk mengecek, cukup dengan mengakses internet atau membuka web Prudential, nasabah bisa mendapatkan informasi yang dibutuhkan, dan komunikasi yang terus dilakukan oleh agen kepada nasabah guna membina hubungan baik jangka panjang dan memperluas relasi agen. Adapun perbedaan dengan penelitian yang ditulis yaitu : judul penelitian, objek penelitian, masalah penelitian, dan teori yang digunakan. Sedangkan persamaan dalam penelitian tersebut yaitu : sama-sama meneliti Agen, metode penelitian, dan pengumpulan data.¹³

Noviyarni, penelitian yang berjudul “*Peranan Agen dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah di PT. Bumi Putera Syariah cabang Ciputat*”. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2011 dan bertempat di PT. Bumi Putera Syariah cabang Ciputat. Adapun masalah yang dihadapi dalam penelitiannya ini yaitu ingin melihat lebih dalam bagaimana peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah pada PT. Bumi Putera Syariah dan faktor-faktor apa yang mempengaruhi pada PT. Bumi Putera Syariah dalam meningkatkan nasabah. Adapun metode dalam penelitiannya yaitu, penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan. Hasil/kesimpulan dari penelitian ini adalah berdasarkan analisis yang peneliti kemukakan bahwa agen mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah, agen juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pasar yang sudah ada dengan berupa untuk selalu menjaga komunikasi dengan pelanggan dalam rangka

¹³Oktovina Yesi Putranti, “Strategi Pemasaran Agen PT. Prudential dalam Mempertahankan Loyalitas Nasabah Prulink Syariah”, (*Skripsi*, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. 2015),h.54

memberikan layanan terbaiknya. Dengan demikian, agen berperan dalam meningkatkan penjualan, baik melalui pasar baru, maupun dari pasar yang sudah ada dengan menciptakan “*repeat order*”. Adapun perbedaan dengan penelitian penulis yaitu objek penelitian, masalah penelitian, metode penelitian dan teori yang digunakan, sedangkan persamaan dalam penelitian tersebut yaitu sama-sama meneliti Agen.¹⁴

Hamdi Rahman, penelitian yang berjudul “*Profesionalisme Pelayanan Agen dalam Meningkatkan Volume Penjualan Polis Asuransi Kerugian Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda, 1967 Jakarta*”. Jurusan Muamalat Prodi Asuransi Syariah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2006. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif asosiatif. Data pada penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Adapun metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dokumentasi, dan angket. Dalam skripsi ini menyimpulkan bahwa profesionalisme pelayanan agen memang mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan volume penjualan polis asuransi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967. Perbedaan penelitian yang penulis teliti yaitu judul penelitian, objek penelitian, dan teori yang digunakan. Adapun persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang agen, dan metode penelitian.¹⁵

¹⁴Noviyarni, “Peranan Agen dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Di PT. Bumi Putera Syariah Cabang Ciputat”, (*Skripsi*. Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta . 2011),h.71

¹⁵Hamdi Rahman, “Profesionalisme Pelayanan Agen dalam Meningkatkan Volume Penjualan Polis Asuransi Kerugian Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda, 1967,

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field Research*) dengan menggunakan metode Deskriptif kualitatif dan kajian pustaka (*Library Resarch*). Penelitian deskriptif yaitu untuk menjelaskan aspek-aspek yang relevan dengan fenomena yang diamati, misalnya kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang berkembang, proses yang sedang berlangsung, akibat atau efek yang terjadi, atau kecenderungan yang tengah berlangsung. Pendekatan pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif.¹⁶ Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pembinaan dan pemaparan tentang strategi pengembangan diri agen asuransi syariah dalam mencapai target pada Asuransi PT. BRIngin Life Syariah kota Bengkulu.

Jakarta”, (*Skripsi*. Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta . 2006),h.77

¹⁶Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akutansi dan Manajemen*, (Yogyakarta : BPFE, 2002),h.88

2. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Asuransi PT. BRIngin Life Syariah kota Bengkulu, dengan alasan untuk dapat mengetahui pembinaan Agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu agar mencapai target dan Untuk mengetahui Strategi yang dilakukan seorang Agen dalam pengembangan diri untuk mencapai target.

3. Informan Penelitian

Adapun informan pada penelitian ini adalah Sales Manajer, Unit Manajer, dan seluruh Agen Asuransi di PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data dalam penelitian ini yaitu :

a. Data primer

Hasil wawancara langsung kepada Sales Manajer, Unit Manajer, dan seluruh Agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu.

b. Data sekunder

Data sekunder penelitian ini berupa buku-buku, skripsi, dan jurnal yang terkait dengan masalah yang diteliti.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

a. Observasi

Pada penelitian ini penulis melakukan pengamatan dengan membaca hasil penelitian pada Asuransi PT. BRIngin Life Kota Bengkulu. Penulis juga langsung melakukan pengamatan dengan datang langsung pada lokasi penelitian di Asuransi PT. BRIngin Life Kota Bengkulu.

b. Wawancara

Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara bebas terpimpin, dengan menggunakan pedoman wawancara. Wawancara bebas terpimpin, pewawancara membuat pokok-pokok masalah yang akan diteliti, selanjutnya dalam proses wawancara berlangsung mengikuti situasi. Pewawancara harus pandai mengarahkan yang diwawancarai apabila ternyata ia menyimpang. Pedoman *interview* berpungsi sebagai pengendali jangan sampai proses wawancara kehilangan arah. Pada proses wawancara, penulis menggunakan pedoman wawancara untuk mengajukan pertanyaan terkait dengan rumusan penelitian pada skripsi ini. Penulis mewawancarai Sales Manajer, Unit Manajer, dan seluruh Agen Asuransi PT. BRIngin Life Kota Bengkulu.

c. Dokumentasi

Pada penelitian ini, penulis mengambil beberapa dokumen dari Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu, seperti

profil, brosur, dokumen catatan saran dan bimbingan Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu, dan foto-foto saat melakukan wawancara.

5. Teknik Analisa Data

Teknik analisis data yang peneliti gunakan pada penelitian di Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu konsep yang diberikan Miles and Heberman yaitu aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaksi dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga dikatakan sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu data *reduction*, data *sisplay*, dan *conclusion drawing/verification*.¹⁷

Langkah analisis data dalam penelitian ini melalui beberapa tahapan yaitu :

a. Data *reduction* (reduksi data)

Reduksi data merupakan bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.¹⁸ Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambaran yang jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data. Adapun operasionalisasi teknik analisis data ini yaitu dengan cara menelusuri dengan

¹⁷Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung : CV. Alfabeta, 2014), h. 91.

¹⁸Aries Hadi Sutopo dan Adrianus Arief, *Terampil Mengolah Data Kualitatif Dengan Nuivo*, (Jakarta : Kencana, 2010),h.7

memperlakukan data yang diperoleh ditulis dalam bentuk laporan data terperinci. Data hasil mengikhtisarkan dan memilah – milah berdasarkan satuan konsep, tema, dan kategori tertentu akan memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan juga mempermudah peneliti untuk mencari kembali data sebelumnya yang diperoleh jika diperlukan.

b. *Display data* (penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara, kategori, flowchart, dan sejenisnya. Operasionalisasi *display data* (penyajian data) dengan cara data yang diperoleh dikategorisasikan menurut pokok permasalahan dan dibuat dalam bentuk matriks untuk melihat pola – pola hubungan satu data dengan data lainnya.

c. *Verification*

Penarikan kesimpulan dan verifikasi data dapat menjawab rumusan masalah temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya tidak jelas sehingga setelah diteliti menjadi lebih jelas argumentatif. Operasionalisasi analisis data dapat dilakukan apabila data yang diperlukan telah lengkap dan data tersebut kemudian diuraikan menjadi bagian – bagian, sehingga susunan

tatanan bentuk sesuatu yang diurai itu tampak dengan jelas dan makna dari data tersebut lebih mudah dipelajari.

G. Sistematika Penulisan

Bab pertama dari skripsi ini merupakan bagian pendahuluan meliputi latar belakang masalah pembahasan dan rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab kedua merupakan kajian teori yang terdiri dari uraian penjelasan mengenai pengertian asuransi syariah, agen asuransi syariah, strategi pengembangan diri agen asuransi syariah dan target perusahaan.

Bab ketiga berisikan gambaran umum Asuransi PT. Bringin Life Syariah kota Bengkulu yang terdiri dari, sejarah, Visi dan Misi, Struktur Organisasi, Produk Asuransi PT. Bringin Life Syariah kota Bengkulu.

Bab keempat menguraikan hasil penelitian.

Bab kelima penutup yang berisikan kesimpulan dan saran

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Asuransi Syariah

1. Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris, yaitu *insurance*, yang dalam bahasa Indonesia telah menjadi bahasa populer dan diadopsi dalam kamus besar bahasa Indonesia dengan padanan kata ‘pertanggungan’. Dalam bahasa Belanda biasa disebut dengan istilah *assurantie* (Asuransi) dan *verekering* (pertanggungan).¹⁹

Asuransi syariah adalah suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikat diri kepada seorang tertanggung dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau hilangnya keuntungan yang tidak diharapkan yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tentu.²⁰

Asuransi adalah istilah yang digunakan untuk merujuk pada tindakan, sistem, atau bisnis dimana perlindungan finansial (atau ganti rugi secara finansial) untuk jiwa, properti, kesehatan dan lain sebagainya mendapatkan penggantian dari kejadian-kejadian yang tidak dapat diduga yang dapat terjadi seperti kematian, kehilangan,

¹⁹AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*, (Jakarta : Kencana, 2004), h.57

²⁰Mulyadi Nitisusastro, *Asuransi dan Usaha Perasuransian di Indonesia*, (Bandung : Alfabeta, 2013), h.131-132

kerusakan atau sakit, dimana melibatkan pembayaran premi secara teratur dalam jangka waktu tertentu sebagai ganti polis yang menjamin perlindungan tersebut.²¹

Dalam ekonomi Islam, asuransi syariah merupakan lembaga keuangan yang bergerak di bidang jasa penjamin atau pertanggungan risiko. Karena asuransi syariah dapat dilihat sebagai lembaga keuangan non bank yang beroperasi dalam bidang pertanggungan atau pinjaman risiko kepada para nasabah, sebab asuransi sebagai sebuah mekanisme perlindungan merupakan langkah yang tepat bagi seseorang untuk membagi atau mengalihkan suatu risiko, karena asuransi dapat menjawab rasa aman bagi setiap orang. Dapat disimpulkan, pengertian asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, baik tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator.²²

Pengertian asuransi syariah ini juga diperkuat dengan dikeluarkan fatwa mengenai asuransi syariah pada tahun 2001 oleh dewan syariah nasional (DSN). Dalam DSN No.21/DSN-MUI/X/2001 bagian pertama mengenai ketentuan umum angka 1, disebutkan pengertian asuransi syariah (*ta'min, takaful, atau tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk

²¹Waldi Noprianyah, *Asuransi Syariah*, (Palembang : CV. Andi Offset, 2015),h.6

²²Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik Upaya Menghilangkan Gharar, Maisir, dan Riba*, (Jakarta : Insani Press,2006),h.2

aset dan *tabarru'*, yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.²³

2. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Peraturan perundang-undangan tentang perasuransian di Indonesia diatur dalam beberapa tempat, antara lain dalam kitab undang-undang hukum dagang (KUHD), UU No.2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian, PP No.73 tahun 1992 tentang penyelenggaraan usaha perasuransian serta aturan-aturan lain yang mengatur asuransi sosial yang diselenggarakan oleh BUMN jasa raharja (asuransi sosial kecelakaan penumpang), astek (asuransi sosial tenaga kerja), dan askes (asuransi sosial pemeliharaan kesehatan).²⁴

Konsep dasar asuransi adalah untuk memberikan ketenangan pada seseorang dari bahaya yang mungkin terjadi dan menyebabkan kerugian materiil. Dengan kata lain, asuransi bertujuan untuk meminimalisir ketakutan akan kemungkinan terjadinya sesuatu yang tidak diinginkan dan dapat membawa dampak yang tidak disukai.²⁵ Target asuransi dengan demikian adalah menghilangkan atau meminimalisir ketakutan dan

²³Muhammad, *Manajemen Asuransi Syariah*, (Yogyakarta : Alfabeta, 2015),h.1

²⁴Abdulkadir Muhammad, *Hukum Asuransi Indonesia*, (Bandung : PT. Aditya Bakti, 2006),h.193

²⁵Husain Syahatah, *Asuransi dalam Perspektif Syariah*, (Jakarta : Amzah, 2006),h.97

kekhawatiran. Hal ini menurut syara' sah-sah saja, atau diterima (*maqbul*).

Islam menuntun agar manusia melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain dan menebarkan kebaikan kepada siapa pun. Setiap orang dituntut supaya berbuat untuk mencukupi dan mensejahterakan hidupnya di dunia dan akhirat.²⁶ Landasan hukum asuransi syariah bertumpu pada konsep *ta'awun* (tolong-menolong), dan *at-ta'min* (memberi rasa aman), Allah Swt berfirman :²⁷

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٧﴾

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).

Ayat di atas menjelaskan bahwa semua peserta asuransi adalah sebagai keluarga besar yang menanggung dan menjamin risiko terhadap satu sama lain. Dari paparan di atas dapat disimpulkan bahwa asuransi dari ketakutan dan marabahaya pada

²⁶Ikatan Banker Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014),h.310

²⁷Hasan Ali. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*, (Jakarta : Prenada Media, 2004),h.105

dasarnya adalah gagasan yang *acceptable* atau dapat diterima menurut Islam.²⁸

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (masa depan); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Hasyr (59): 18)²⁹

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ :
مَنْ نَفَسَ عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ
يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسَّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَمَنْ
سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كُنَ الْعَبْدُ فِي
عَوْنِ أَخِيهِ (أَخْرَجَهُ مُسْلِمٌ)

Artinya : “Dari Abu Hurairah berkata, Rasulullah Saw. bersabda, “siapa melepaskan dari seorang muslim satu kesusahan dari kesusahan-kesusahan di dunia, niscaya Allah melepaskan dia dari kesusahan-kesusahan hari kiamat. Dan siapa memberi kelonggaran kepada seorang yang susah, niscaya Allah akan memberi kelonggaran baginya di dunia dan di akhirat, dan barang siapa menutupi aib seorang muslim, niscaya Allah menutupi aib

²⁸Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis...*,h.9

²⁹Dewan Syariah Nasional. MUI. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, (Jakarta : Erlangga, 2014),h.497

*dia di dunia dan di akhirat. Dan Allah selamanya menolong hamba-Nya, selama hamba-Nya menolong saudaranya”.*³⁰

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: *الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَظْلِمُهُ وَلَا يُسْلِمُهُ وَمَنْ كَانَ فِي حَاجَةِ أَخِيهِ كَانَ اللَّهُ فِي حَاجَتِهِ وَمَنْ فَرَّجَ عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ* (رواه البخارى ومسلم و أبوداود والنسائى والترمذى)

*Artinya : “Dari Abdullah Ibn Umar r.a berkata bahwa Rasulullah Saw. bersabda, “seorang muslim adalah saudaranya muslim (yang lain), dia tidak menganiaya dan menyerahkan saudaranya. Siapa yang memenuhi kebutuhan saudaranya, Allah memenuhi kebutuhan-Nya. Siapa melepaskan dari seorang muslim satu kesusahan dari kesusahan-kesusahan dunia, niscaya Allah melepaskan dia dari kesusahan-kesusahan hari kiamat. Dan siapa yang menutupi aib seorang muslim, niscaya Allah menutup aibnya di dunia dan di akhirat.”*³¹

Kesimpulan dari kedua hadis di atas tersirat adanya anjuran untuk saling membantu antara sesama manusia dengan menghilangkan kesulitan seseorang atau dengan mempermudah urusan duniawinya, niscaya Allah Swt. Akan mempermudah segala urusan dunia dan urusan akhiratnya. Dalam perusahaan asuransi, kandungan hadits di atas terlihat dalam, bentuk pembayaran dana

³⁰Rachmat Syafe'i, *Al-Hadis Aqidah, Akhlaq, Sosial, dan Hukum*, (Bandung : CV. Putaka Setia, 2000),h.251-252

³¹Rachmat Syafe'i, *Al-Hadis Aqidah, Akhlaq, Sosial, dan Hukum...*,h.260

sosial (*tabarru'*) dari anggota (nasabah) perusahaan asuransi yang sejak awal mengiklaskan dananya untuk kepentingan sosial, yaitu untuk membantu dan mempermudah urusan saudaranya yang kebetulan mendapatkan musibah atau bencana.³²

Landasan hukum yang digunakan oleh perusahaan asuransi syariah mengacu pada ketentuan pasal 1 ayat 1 UU. No.2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian, yang menerangkan bahwa “asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua belah pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada pihak tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab melalui pihak ketiga, yang mungkin akan diterita oleh pihak tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau seseorang yang dipertanggungkan”.³³

3. Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah

a. Tauhid (*unity*)

Allah adalah pemilik mutlak atas segala sesuatu, karena itu menjadi kekuasaanNya pula untuk memeberikan atau

³²AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam...*,h.116

³³M. Amin Suma, *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional : Teori, System, Aplikasi, dan Pemasaran*, (Jakarta : Kholan Publishing, 2006),h.1007

mengambil sesuatu kepada dari hamba-hambanya yang ia kehendaki. Dalam berasuransi yang harus diperhatikan adalah bagaimana seharusnya menciptakan suasana dan kondisi bermuamalah yang tertuntun oleh nilai-nilai ketuhanan.³⁴

b. Keadilan

Prinsip kedua dalam berasuransi adalah terpenuhnya nilai-nilai keadilan antara pihak-pihak yang terkait dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi.³⁵

c. Tolong-menolong

Dalam berasuransi harus didasari dengan semangat tolong-menolong antara anggota. Seseorang yang masuk asuransi, sejak awal harus memiliki niat dan motivasi dalam membantu dan meringankan beban temanya yang ada pada suatu ketika mendapat musibah atau kerugian.³⁶

d. Kerja sama (*cooperation*)

Prinsip kerja sama merupakan prinsip universal yang selalu ada dalam literatur ekonomi islami. Pada bisnis asuransi, kerja sama dapat berbentuk akad yang dijadikan acuan antara kedua belah pihak yang terlibat, yaitu antara anggota (nasabah) dan

³⁴AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam : Suatu Tinjauan, Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis...*,h.125

³⁵Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah...*,h.24

³⁶Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah...*,h.25

perusahaan asuransi. Dalam operasional, akad yang dipakai dalam bisnis asuransi dapat memakai konsep *mudharabha* atau *musyarokah*. Konsep ini, adalah dua buah konsep dasar dalam kajian ekonomika islami dan mempunyai nilai historis dalam perkembangan keilmuan.³⁷

e. *Amanah (trustworthy)*

Prinsip amanah harus berlaku pada semua nasabah asuransi, amanah dalam konteks ini adalah nasabah asuransi berkewajiban dalam menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran dana iuran (premi) dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya. Begitu juga dalam organisasi perusahaan saat membuat penyajian laporan keuangan tiap periode, harus mewujudkan nilai-nilai akuntabilitas (pertanggung jawaban).³⁸

f. *Kerelaan (al-ridha)*

Dalam ayat 29 surat An-nisa', dijelaskan keharusan untuk bersikap rela dan ridha dalam melakukan akad (transaksi), dan tidak ada paksaan antara pihak-pihak yang terkait oleh perjanjian akad. Sehingga kedua belah pihak bertransaksi atas dasar kerelaan bukan paksaan. Dalam asuransi, kerelaan dapat diterapkan pada setiap anggota asuransi agar mempunyai motivasi dari awal dalam merelakan sejumlah dana yang

³⁷AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Histori, Teoritis, dan Praktik...*,h.128

³⁸Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah...*,h.25

disetorkan ke perusahaan asuransi, yang di fungsikan sebagai dana sosial (*tabarru'*).³⁹

g. Larangan *riba*

Dalam setiap transaksi, seorang muslim tidak dibenarkan untuk memperkaya diri dengan cara yang tidak dibenarkan atau *secarabathil*.⁴⁰

h. Larangan *maisir* (judi)

Prinsip larangan *maisir* (judi) dalam sistem asuransi syariah untuk menghindari satu pihak yang untung dan pihak yang lain rugi. Asuransi syariah harus berpegang teguh menjauhkan diri dari unsur judi dalam berasuransi.⁴¹

i. Larangan *gharar* (ketidak pastian)

Gharar dalam pandangan ekonomi islam terjadi apabila dalam suatu kesepakatan atau perikatan antara pihak-pihak yang terikat terjadi ketidak pastian dalam jumlah profit (keuntungan) maupun modal yang dibayarkan (premi).⁴²

³⁹Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah...*,h.26

⁴⁰AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis...*,h.131

⁴¹Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah...*,h.26

⁴²AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, dan Praktis...*,h.134

4. Manfaat Asuransi Syariah

Asuransi pada dasarnya dapat memberikan manfaat bagi para peserta asuransi antara lain, sebagai berikut :⁴³

- a. Rasa aman dan perlindungan. Peserta asuransi berhak memperoleh klaim (hak peserta asuransi) yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad. Klaim tersebut akan menghindarkan peserta asuransi dari kerugian yang mungkin timbul.⁴⁴
- b. Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil. Semakin besar kemungkinan terjadinya suatu kerugian dan semakin besar kerugian yang mungkin ditimbulkannya makin besar pula premi pertanggungannya. Untuk menentukan besarnya premi perusahaan asuransi syariah dapat menggunakan rujukan, misalnya tabel mortalita untuk asuransi jiwa dan tabel morbidita untuk asuransi kesehatan, dengan syarat tidak memasukkan unsur riba dalam penghitungannya.⁴⁵
- c. Berfungsi sebagai tabungan. Kepemilikan dana pada asuransi syariah merupakan hak peserta. Perusahaan hanya sebagai pemegang amanah untuk mengelolanya secara syariah. Jika pada masa kontrak peserta tidak dapat melanjutkan pembayaran premi dan ingin mengundurkan diri sebelum masa

⁴³Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana Prenadamedia, 2009),h.255

⁴⁴Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah...*,h.256

⁴⁵Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah*, (Jakarta : Gaung Persada Press Group, 2014),h.99

reversing riot, maka dana yang dimaksudkan dapat diambil kembali, kecuali sebagian dana kecil yang telah diniatkan untuk *tabarru'* (dihibahkan).⁴⁶

- d. Alat penyebaran risiko. Dalam asuransi syariah risiko dibagi bersama para peserta sebagai bentuk saling tolong-menolong dan membantu di antara mereka.
- e. Membantu meningkatkan kegiatan usaha karena perusahaan asuransi akan melakukan investasi sesuai dengan syariah atau suatu bidang usaha tertentu.⁴⁷

B. Agen/Marketing Asuransi Syariah

1. Pengertian Agen Asuransi Syariah

Agen asuransi adalah seseorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama perusahaan asuransi.⁴⁸ Dalam bisnis jasa asuransi, sebutan seorang penjual produk asuransi pada umumnya yang sudah dikenal oleh masyarakat adalah agen, sehingga pada setiap lembaga, khususnya yang bergerak dalam bidang pemasaran jasa atau di tingkat asosiasi asuransi terdapat divisi keagenan atau komisi keagenan.⁴⁹

Menurut UU perasuransian No.2 tahun 1992, definisi dari agen asuransi adalah seorang atau badan hukum yang kegiatannya

⁴⁶Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah...*,h.99

⁴⁷Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah...*,h.257

⁴⁸Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah...*,h.248

⁴⁹Muhammad Syarkir Sula, *Asuransi Syariah (Life Generasi);Konsep dan System Operasional*, (Jakarta :Gema Insane,2004),h.418

memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung.⁵⁰ Dapat disimpulkan bahwa dengan agen asuransi adalah orang atau badan hukum yang memasarkan jasa asuransi atau melakukan persuasif kepada calon pembeli atau klien, baik secara perorangan maupun kelompok, untuk membeli jasa asuransi yang ditawarkan secara menguntungkan.

Dalam melakukan pemasaran produk asuransi, dikenal sistem keagenan (*ordinary agency system* atau *agency distribution system*). Sebab, setiap organisasi sebuah perusahaan akan menempatkan aspek pemasaran atau sering disebut sebagai agen asuransi dalam mendukung kelancaran jalannya operasional perusahaan, terutama perusahaan yang bergerak dalam bidang pertanggungan semacam asuransi akan selalu menepatkan bidang pemasaran sebagai tulang punggung penopang kinerja. Dalam sebuah struktur perusahaan asuransi divisi pemasaran atau keagenan merupakan satu divisi tersendiri di samping divisi-divisi lainnya, yang mempunyai fungsi sebagai agen yang memperkenalkan dan menjual produk asuransi kepada calon nasabah.⁵¹

⁵⁰Abdulkadir Muhammad, *Hukum Asuransi Indonesia...*,h.301

⁵¹AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta : Kencana Press, 2004),h.47

Dalam sistem keagenan ini dapat dibedakan menjadi dua, yaitu sistem kantor cabang (*branch office system*) dan sistem keagenan umum (*general agency system*).⁵²

- a. Sistem kantor cabang dibentuk dengan tujuan agar perusahaan dapat melakukan pengendalian secara optimal, meskipun perusahaan harus menanggung berbagai biaya yang cukup signifikan. Kepala cabang dituntut untuk melakukan efisiensi biaya dalam mengelola operasional kantor cabang menghasilkan pendapatan secara maksimal melalui agen-agen yang produktif, karena kemungkinan perlu memiliki kendali yang cukup besar dalam pengelolaan perusahaan, misalnya kemudahan dalam perluasan, penggabungan teritorial pemasaran serta pemindahan tenaga kerja dari satu cabang ke cabang lain.⁵³
- b. System keagenan umum merupakan salah satu jenis distribusi alternatif yang dapat berbentuk badan hukum maupun individu. Posisi perusahaan dalam sistem ini adalah sebagai *underwriting office* yang berfungsi melayani segala kepentingan mitra out sourcing berikut nasabahnya.⁵⁴

⁵²Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta : PT.Grafindo, 2007),h.79

⁵³Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*...,h.79

⁵⁴Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*...,h.79

2. Peran Agen/Marketing Asuransi Syariah

Agen asuransi memiliki peran penting dalam menjalankan atau memasarkan asuransinya, karena agen merupakan roda dari lancarnya suatu perusahaan dalam mengenalkan produk-produk yang ada pada asuransi. Agen perusahaan asuransi diberi wewenang oleh perusahaan yang mengatas namakan perusahaan asuransi, dan seorang agen asuransi harus memiliki kapasitas legal dengan mengikuti ujian. Agen asuransi harus terdaftar di asosiasi asuransi jiwa indonesia (AAJI). Untuk ujiannya dilakukan di perusahaan masing-masing asuransi. Mereka yang sudah terdaftar sebagai agen asuransi dapat menjalankan atau menjual produk asuransi syariah, akan tetapi sekarang seiring berjalanya waktu, bagi yang ingin memasarkan produk syariah, mereka harus terlebih dahulu memiliki sertifikat tenaga penjual syariah.⁵⁵

Melihat kenyataan ini maka produk-produk asuransi harus secara aktif diinformasikan kepada masyarakat umum. Hal ini menjadi perhatian penuh bagi pihak perusahaan asuransi bahwa peran agen sebagai orang yang mengenalkan, menginformasikan, dan menjelaskan ke masyarakat sangat dibutuhkan. Secara filosofis, para agen tidak sekedar bertugas untuk menutup penjualan para pemegang polis. Lebih dari itu, mereka memposisikan diri sebagai konsultan keuangan jangka panjang bagi para nasabah. Ketika polis asuransi

⁵⁵Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah...*,h.84-85.

yang dibeli nasabah sudah terbit, bukan berarti tugas agen selesai. Mulai saat itu, mereka memiliki tugas untuk mengkonsultasikan dan membina hubungan yang baik dengan para nasabah. Para agen akan merasa puas bila nasabah terlayani dengan baik dan mereka mendapatkan proteksi sesuai dengan skema yang diperjanjikan.⁵⁶

Momentum ini menjadikan kepercayaan masyarakat kepada agen asuransi mengalami peningkatan. Beragam kondusivitas dan implikasi dari terbuka luasnya pasar asuransi sudah tentu mendatangkan kompensasi finansial bagi para agen asuransi yang berhasil mendapatkan nasabah. Kuncinya, semakin intens para agen melengkapi diri dengan kemampuan, keterampilan dan pengetahuan tentang pemasaran asuransi, teknik penjualan, dan kode etik pelayanan nasabah pun semakin besar. Tentunya, para agen asuransi harus gigih dalam bekerja dan menjadi konsultan yang baik bagi para calon nasabah.

3. Tugas–Tugas Agen/MarketingAsuransi Syariah

Dalam perusahaan asuransi, pada umumnya seorang agen mempunyai tugas yaitu menawarkan dan menjual produk secara langsung kepada calon nasabah dan memberi informasi selengkap lengkapnya. Di samping itu juga menurut Susandar, Sos selaku Sales Manajer di Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu , ada

⁵⁶Didin Hafiddin, Dkk, *Solusi Berasuransi*, (Jakarta : Salamdani.2015),h.147.

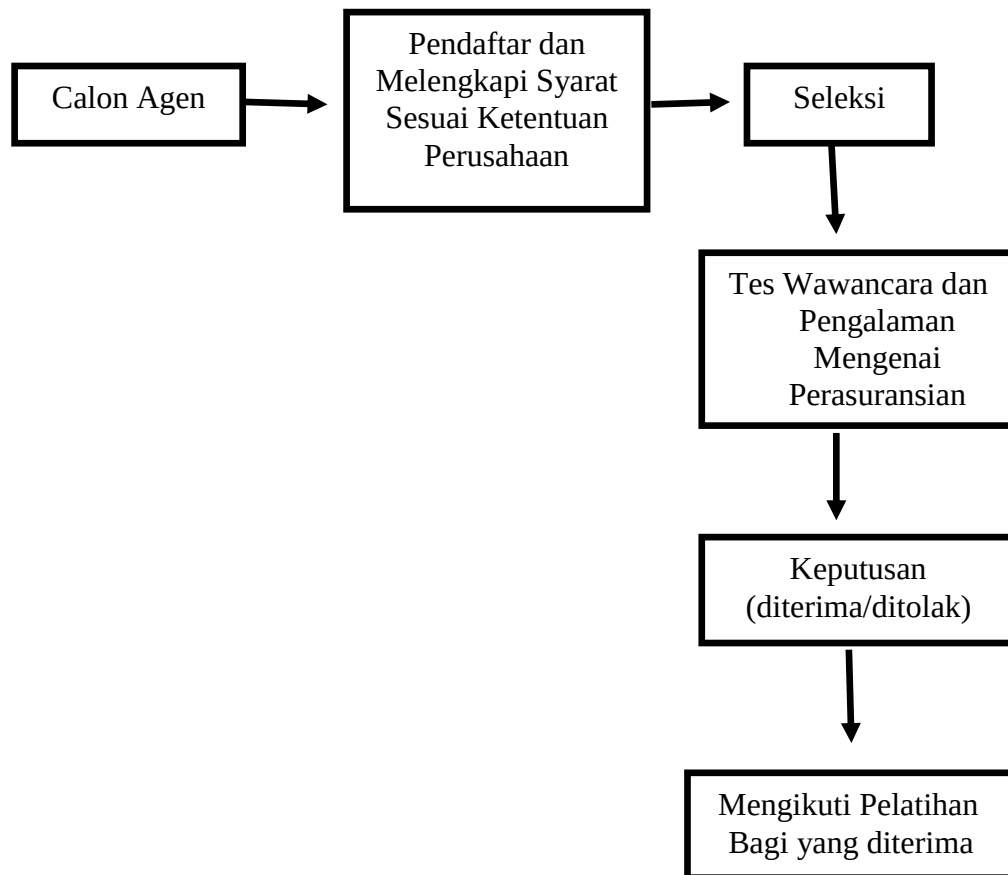
beberapa hal yang harus diperhatikan oleh seorang agen asuransi dan menjadi tugas–tugas yang harus dijalankan dengan penuh tanggung jawab, yaitu sebagai berikut :⁵⁷

- a. Menjelaskan kepada masyarakat tentang pentingnya asuransi dalam kehidupan.
- b. Menjelaskan tentang apa, siapa, dan bagaimana kinerja perusahaan asuransi.
- c. Mendapatkan calon pemegang polis atau nasabah sebanyak–banyaknya.
- d. Memegang kepercayaan, baik oleh perusahaan maupun masyarakat.
- e. Menjaga nama baik perusahaan asuransi tempat seorang agen bekerja.

⁵⁷Sunandar, (Sales Manajer), *Wawancara*, 08, Maret, 2017

Gambar 2. 1.

Proses Rekrutmen Agen sesuai ketentuan Asuransi PT. BRIngin Life Syariah



Sumber : Asuransi PT. BRIngin Life Syariah

C. Pengembangan Diri Agen/Marketing Asuransi Syariah

1. Pengertian pengembangan diri

Pembinaan karier yang dilakukan oleh perusahaan tidak lepas kaitannya dengan perencanaan SDM, rekrutmen, dan seleksi dalam menentukan jenjang karier berikutnya. Dari kegiatan-kegiatan inilah, harus diperoleh sejumlah agen-agen yang potensial dengan kualitas terbaik. Tenaga kerja (agen) seperti itulah yang harus diberi

kesempatan untuk mengembangkan kualitas kerja terhadap dirinya (diri seorang agen asuransi), agar dengan kemampuannya yang terus meningkat sesuai dengan tuntutan perusahaan, tidak saja mempertahankan eksistensi perusahaan, tetapi juga mampu mengembangkan dan mempertahankan kerjanya.⁵⁸

Pengembangan diri adalah usaha yang dilakukan secara formal dan berkelanjutan untuk sebuah perubahan nilai-nilai, sikap, dan motivasi kerja yang terjadi pada seseorang, karena pertambahan usia yang menjadikan seseorang semakin matang dalam menentukan arah dan tujuan karier yang di embannya.⁵⁹ Pengembangan diri juga diartikan suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan.⁶⁰

Program-program pengembangan sumber daya manusia akan memberi manfaat kepada organisasi dan para karyawan itu sendiri. Perusahaan akan memperoleh manfaat berupa peningkatan produktivitas, stabilitas, dan fleksibilitas untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan yang selalu berubah. Bagi karyawan itu sendiri, dapat meningkatkan keterampilan atau pengetahuan akan pekerjaannya. Pengembangan sumber daya manusia merupakan dasar bagi seseorang

⁵⁸Hadari Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Bisnis yang Kompetitif*, (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2003).h.289

⁵⁹Hadari Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Manusia yang Kompetitif...*,h.289

⁶⁰Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta : PT.Bumi Aksara, 2009).h.95

untuk menduduki suatu jabatan yang lebih tinggi di perusahaan (promosi) atau dipindah tugaskan ke pekerjaan lain (mutasi).⁶¹

Kegiatan-kegiatan manajemen SDM dapat dijalankan pada tingkat individu, kelompok, dan unit organisasi yang lebih tinggi. Kadang-kadang, ada aktivitas yang diprakarsai oleh organisasi misalnya: rekrutmen atau program pengembangan manajemen, dan kadang pula ada kegiatan yang inisiatifnya datang dari individu atau kelompok misalnya : pensiun atas permintaan sendiri, peningkatan keselamatan kerja. Apapun bentuknya, tanggung jawab untuk menjalankan kegiatan-kegiatan ini saling terkait. Seluruh kegiatan itu bersama-sama membentuk sistem manajemen sumber daya manusia.⁶²

Dalam pengembangan karyawan/Agen diperlukan berbagai kiat sebagai pedoman dalam proses perubahan ketrampilan, pengetahuan dan sikap karyawan. Kiat-kiat tersebut adalah sebagai berikut :⁶³

1. Motivasi : semakin tinggi motivasi seseorang, semakin cepat dia akan mempelajari ketrampilan dan pengetahuan baru. latihan yang diselenggarakan harus dihubungkan dengan tujuan yang ingin dicapai, misalnya tingkat gaji yang lebih tinggi atau kedudukan yang lebih menyenangkan.

⁶¹Wilson Bangun, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta : Erlangga, 2002),h.201

⁶²Marwansyah, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung : Alfabeta, 2010),h.16

⁶³Diah Rusminingsih, “Pengaruh Pengembangan Sumber Daya Manusia Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada PT.Cakra Guna Cipta Malang, (Jurnal Ekonomi Modernisasi, Fakultas Ekonomi, Universitas Kanjuruhan Malang, Februari, 2010).

2. Laporan kemajuan pelatihan karyawan, yang bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh seorang karyawan telah memahami pengetahuan yang baru.
3. *Reiforcement* : apabila satu ketrampilan sedang dipelajari, proses belajar ini hendaknya diperkuat dengan rangsangan hadiah atau hukuman.
4. Praktik, yaitu mempraktikkan apa yang dipelajari.
5. Perbedaan individual, yaitu perbedaan karyawan yang satu dengan yang lain sehingga latihan yang diberikan harus sesuai dengan kemampuan masing-masing

2. Tujuan Pengembangan Diri

- a. Meningkatkan penghayatan jiwa dan idiologi.
- b. Meningkatkan produktivitas.
- c. Meningkatkan kualitas kerja.
- d. Meningkatkan ketetapan perencanaan sumber daya manusia.
- e. Meningkatkan sikap moral dan semangat kerja.
- f. Meningkatkan rangsangan agar tenaga kerja atau agen asuransi mampu berprestasi secara maksimal.
- g. Meningkatkan kesehatan dan keselamatan kerja.
- h. Menghindarkan keusangan.

i. Meningkatkan perkembangan pribadi.⁶⁴

3. Strategi Pengembangan Diri Agen/Marketing Asuransi Syariah

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.⁶⁵ Strategi pengembangan diri adalah pilihan tindakan yang akan memberikan manfaat dan keuntungan yang lebih luas dengan cara menunda kepuasan sesaat.⁶⁶ Tujuannya adalah untuk memperoleh keberhasilan, kemajuan, dan kebahagiaan.

Pada buku manajemen sumber daya manusia, dijelaskan bahwa setiap perusahaan memerlukan strategi manajemen SDM, yang terus menerus diorientasikan pada peningkatan kesadaran dan kemampuan pada agen-agen asuransi. Strategi itu menyentuh 4 faktor sebagai berikut :⁶⁷

1. Penyesuaian diri dengan kebudayaan setempat

Setiap orang memiliki kebudayaan masing-masing yang mempengaruhi cara seseorang dalam bekerja, dengan kata lain manifestasi (perwujudan) identitas diri seseorang. Setiap agen

⁶⁴M. Kadarisman, *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2012),h.52

⁶⁵Taufik Amir, *Manajemen Strategik Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2011),h. 168

⁶⁶Achmad Junika Nurhisn, *Strategi Layanan Bimbingan Dan Konseling*, (Bandung : PT. Refika Aditama, 2005),h.69

⁶⁷Hadarai Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Bisnis yang Kompetitif*, (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, Anggota IKAPI, 2003),h.389

asuransi harus mampu untuk menyesuaikan diri dengan perilaku klien yang diwarnai oleh sikap yang berbeda.

2. Cara berpakaian dan penampilan

Faktor ini berkenaan dengan cara berdandan, khususnya dalam memilih dan menggunakan pakaian sehari-hari yang langsung atau tidak langsung menggambarkan kepribadian seseorang. Seorang agen asuransi dari sebuah perusahaan tidak boleh mengabaikan cara berpakaian dan berpenampilan, hal ini dapat mempengaruhi penilaian klien terhadap penampilan seseorang agen asuransi.

3. Kemampuan berkomunikasi

Kemampuan berkomunikasi merupakan kunci keberhasilan dalam sebuah bisnis, karena setiap kegiatannya harus dikomunikasikan baik secara lisan maupun tertulis. Dalam sebuah perusahaan, para agen asuransi harus mampu menggunakan bahasa lisan maupun tertulis yang dipahami oleh lawan berkomunikasi. Setidaknya harus menggunakan bahasa sehari-hari agar terciptanya suasana yang akrab antara agen asuransi dan klien. Banyak agen asuransi yang mengalami kegagalan pada saat menawarkan produk asuransi, hanya karena kesulitan dalam berkomunikasi, yang berakibat tidak berhasil merekrut calon nasabah.

4. Kesadaran mengenai arti dan penggunaan waktu

Dalam bisnis sangat mementingkan kecepatan waktu dan ketetapan waktu, dengan kata lain seorang agen asuransi akan sukses, jika mampu mempergunakan waktu secara fleksibel dan realistis dalam hal menjelaskan produk kepada calon nasabah. Karena tidak semua calon nasabah memiliki waktu yang banyak untuk mendengarkan penjelasan tentang produk tersebut untuk itu, seorang agen asuransi harus dapat menjelaskan produk dengan singkat tetapi dapat dipahami oleh calon nasabah.

D. Target Perusahaan

Menurut Hasan Target adalah sebagai kegiatan menentukan pasar sasaran, yaitu tindakan memilih satu atau lebih segmen untuk dilayani. menurut Tjiptono mengemukakan target adalah mengevaluasi daya tarik masing-masing segmen dengan menggunakan variable-variable yang bisa menguantifikasi kemungkinan permintaan dari setiap segmen, biaya melayani setiap segmen, biaya memproduksi produk dan jasa yang diinginkan pelanggan, dan kesesuaian antara kompetensi inti perusahaan dan peluang pasar.⁶⁸ Berdasarkan teori tersebut, target didalam perusahaan PT. BRIngin Life Syariah ini yaitu mengumpulkan dana asuransi dari nasabah pengguna asuransi ini dengan jumlah nominal dana yang telah ditetapkan oleh perusahaan.⁶⁹

⁶⁸<http://materikuliahpengantarbisnis.blogspot.co.id/2013/01/>, pada hari senin, tanggal 17 Juni 2017, pukul 11:00 WIB

⁶⁹Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 17 Juni 2017

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Perusahaan Asuransi PT. BRIngin Life Syariah

Kondisi perkembangan usaha perasuransian di Indonesia yang semakin baik dan jumlah masyarakat yang berasuransi masih sedikit dibandingkan dengan jumlah penduduk merupakan peluang bagi Dana Pensiun Bank Rakyat Indonesia untuk mendirikan usaha dibidang asuransi jiwa.⁷⁰

Pada tanggal 28 Oktober 1987 dengan Akte Notaris Ny.Poerbaningsih Adi Warsito No.116 dan SK Menteri Keuangan RI pada tanggal 10 Oktober 1988, Dana Pensiun Bank Rakyat Indonesia memperoleh izin usaha mendirikan PT. Asuransi Jiwa BRIngin Jiwa Sejahtera yang menggunakan merek dagang BRIngin Life Syariah.⁷¹

Pada awalnya, BRIngin Life Syariah dibentuk guna memenuhi kebutuhan kebutuhan untuk memberikan pelayanan kepada nasabah perbankan, khususnya nasasbah kredit kecil BRI. Namun dalam perkembangan selanjutnya mengingat akan kebutuhan jasa asuransi yang meliputi asuransi jiwa, asuransi kesehatan, program dana pensiun, asuransi pendidikan, kecelakaan diri, annuitas, dan program kesejahteraan hari tua cukup besar, maka bisnis BRIngin Life Syariah merambah pasar di luar

⁷⁰www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu,12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

⁷¹www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu,12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

BRI untuk memenuhi kebutuhan masyarakat secara individu dan kumpulan.⁷²

Untuk lebih meningkatkan pelayanan jasa asuransi kepada masyarakat luas, BRIngin Life Syariah membuka kantor-kantor cabang pemasaran di beberapa kota besar dan kota Kabupaten untuk memperluas pangsa pasar dan memberikan pelayanan yang lebih baik dan lebih dekat kepada nasabah. Pada tahun 1993 didirikanlah kantor cabang untuk melayani pemasaran asuransi di wilayah Jakarta dan Surabaya.⁷³

Pada perkembangan selanjutnya, seiring dengan pertumbuhan bisnis yang semakin pesat, BRIngin Life Syariah terus mengembangkan sayapnya sehingga menjangkau lapisan masyarakat di beberapa kota besar di Indonesia. Seiring dengan berkembangnya kantor-kantor cabang tersebut, semakin berkembang pula jumlah aparat pemasaran sebagai konsultan bagi nasabah untuk membantu menemukan program asuransi yang tepat sesuai dengan kebutuhan.⁷⁴

Pada tahun 1995, atas dasar keputusan Menteri Keuangan RI No. Kep-184/KM. 17/1995 BRIngin Life Syariah mendirikan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) untuk lebih meningkatkan pelayanan kepada masyarakat akan kebutuhan pensiun di hari tua. BRIngin Life Syariah mulai membuka unit usaha baru berupa Asuransi Syariah. Izin operasional

⁷²www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

⁷³www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

⁷⁴www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

Kantor Cabang Syariah BRIngin Life Syariah telah dikeluarkan oleh Menteri Keuangan sesuai dengan Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor : KEP-007/KM.6/2003 tanggal 21 Januari 2003.⁷⁵

BRIngin Life Syariah secara terus menerus selalu mengembangkan produknya, baik program asuransi individu, asuransi kumpulan maupun *bancassurance*. Hal ini tak lain adalah untuk selalu menyesuaikan dengan perkembangan dan kondisi saat ini dan masa mendatang agar selalu dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.⁷⁶

B. Profil Asuransi PT. BRIngin Life Syariah

Adapun identitas perusahaan PT. BRIngin Life Syariah sebagai berikut :

1. Nama perusahaan

PT Asuransi Jiwa BRIngin Jiwa Sejahtera dengan merek dagang : BRIngin Life Syariah.

2. Akta Pendirian

- a. Akta pendirian perseroan No.116 tanggal 28 Oktober 1987, yang dibuat oleh Notaris Ny.Poerbaningsih Adi Warsito, Notaris di Jakarta.
- b. Akta Nomor 49 tertanggal 15 Agustus 2008, Akta Nyonya Esther Mercia Sulaiman Sarjana Hukum, Notaris di Jakarta.

⁷⁵www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu,12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

⁷⁶www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu,12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

- c. Tanda daptar perusahaan Nomor 09.03.1.65233.01 di Dinas Kopertasi, Usaha Mikro Kecil Menengah dan Perdagangan Jakarta Selatan.

3. Izin Usaha

SK Menteri Keuangan Republik Indonesia No.Kep. 181/KM.13/1988 tanggal 10 Oktober 1988.

4. Kepemilikan

- a. Dana Pension Bank Rakyat Indonesia (90.17%).
- b. Yayasan Kesejahteraan Pegawai Bank Rakyat Indonesia (9.56%).
- c. Koperasi Karyawan PT.AJ BRIngin Jiwa Sejahtera (0.27%).

5. Modal

- a. Modal Dasar Rp 300.000.000.000,- (Tiga Ratus Miliar Rupiah).
- b. Modal Disetor Rp 220.000.000.000,- (Dua Ratus Dua Puluh Miliar Rupiah).⁷⁷

C. Dewan Direksi Asuransi PT. BRIngin Life Syariah

Direksi Utama : Benni Oktariza Kailani

Direksi Pemasaran : Nandi H. Hamaki

Deruktur Teknik : Sugeng Sudibjo⁷⁸

⁷⁷Modul PT.BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu

⁷⁸Modul PT.BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu

D. Visi, Misi dan Nilai-Nilai Budaya Perusahaan Asuransi PT. BRIngin Life Syariah

a. Visi BRIngin Life Syariah :

Menjadi perusahaan asuransi jiwa yang terkemuka di Indonesia.⁷⁹

b. Misi BRIngin Life Syraiah :

1. Melaksanakan bisnis asuransi jiwa secara professional di Indonesia.
2. Memberikan pelayanan prima kepada nasabah dan pemegang saham melalui jaringan kerja yang luas.
3. Memberikan keuntungan pemegang saham dan meningkatkan kesejahteraan pegawai.⁸⁰

c. Nilai-nilai Budaya Perusahaan BRIngin Life Syariah

1. Integritas

Kami professional asuransi yang bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa senantiasa bersikap jujur, menjaga nama baik perusahaan dan memenuhi kode etik yang berlaku.

2. Profesional

Kami professional asuransi yang bertanggung jawab dan berorientasi ke masa depan untuk menjaga pertumbuhan usaha yang sehat dan berkesinambungan.

⁷⁹Modul PT.BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu

⁸⁰Modul PT.BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu

3. Inovatif

Kami selalu berusaha memenuhi kepuasan nasabah melalui peningkatan kualitas pelayanan, pengembangan produk, teknologi unggul dan sumber daya manusia yang trampil dan ramah.

4. Kemitraan

Kami professionalisme asuransi sebagai bagian dari perusahaan selalu mengembangkan sikap kerjasama dan kemitraan yang menciptakan sinergi untuk kepentingan kemajuan perusahaan.

5. Kualitas Sumber Daya Manusia

Kami menghargai sumber daya manusia sebagai asset utama perusahaan, karena itu kami selalu merekrut, mengembangkan dan mempertahankan sumber daya manusia yang berkualitas serta berusaha menjadi teladan⁸¹.

E. Produk-produk Asuransi PT. BRIngin Life Syariah

a. Produk Individu :

1. Ajisaka Prima, merupakan produk asuransi jiwa kredit untuk memberikan jaminan kepada pemberi pinjaman apabila peminjam kredit mengalami musibah baik itu sakit maupun meninggal dunia.
2. Bringin Dana Siswa, salah satu produk asuransi yang menjamin ketersediaan dana pendidikan bagi putra / putri nasabah

⁸¹*Modul PT.BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu*

3. Bringin Purna Dana, produk asuransi yang menjamin kepastian tersedianya dana selama dalam masa asuransi dengan manfaat berupa asuransi bebas premi akibat penyakit kritis dan cacat tetap.
4. Bringin Dana Rencana AGRI, asuransi khusus bagi para petani tanaman yang memiliki siklus tanam jangka menengah dan panjang.
5. Bringin Investama, merupakan produk asuransi dengan fasilitas cara pembayaran premi yang fleksibel, dan juga merupakan gabungan antara tabungan dan proteksi meninggal dunia.⁸²

b. Produk Korporasi

1. Asuransi Kesehatan, merupakan program asuransi yang menjamin pembayaran manfaat asuransi bagi peserta yang mengalami sakit, baik itu karena penyakit atau kecelakaan.
2. Asuransi Jiwa dan Kecelakaan, program ini dirancang untuk melindungi peserta apabila meninggal dunia baik karena sakit maupun kecelakaan dan program ini juga memberikan santunan berupa penggantian biaya rumah sakit akibat kecelakaan.
3. Bringin Purna Jabatan, merupakan gabungan antara tabungan, asuransi jiwa dan kecelakaan diri khusus bagi jajaran direksi, dewan komisaris dan dewan pengawas lembaga BUMN / perusahaan

⁸²Modul PT.BRIingin Life Syariah Kota Bengkulu

4. *Bringin Dana Karya*, salah satu produk asuransi yang dirancang khusus untuk kesejahteraan karyawan dengan memberikan jaminan ganda berupa perlindungan asuransi sekaligus investasi.
5. *Ajisaka*, produk asuransi jiwa kredit yang dijual melalui institusi perbankan maupun non perbankan untuk memberikan jaminan kepada pemberi pinjaman apabila peminjam kredit mengalami musibah baik itu sakit maupun kecelakaan.
6. *Bringin Anuitas Saving*, produk Anuitas yang memberikan jaminan pembayaran manfaat bulanan kepada Anuitan sampai Anuitan meninggal dunia, selama saldo dana masih ada maka santunan duka akan ditambah untuk dibayarkan jika Anuitas meninggal dunia.⁸³

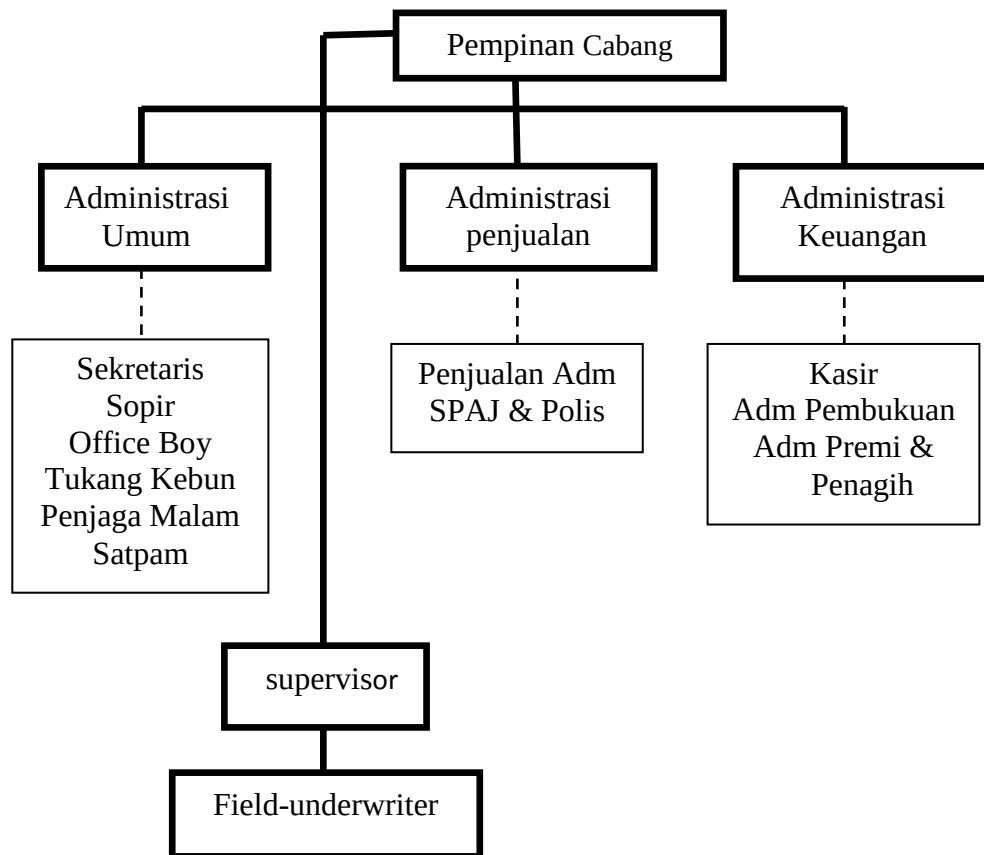
c. *Bancassurance*

1. *Dasetera*, produk asuransi yang memberikan kesempurnaan perlindungan dalam menghadapi situasi yang mengakibatkan perawatan dirumah sakit.
2. *Danastera*, merupakan produk asuransi yang memberikan kepastian ketersediaan dana, kenyamanan dan ketenangan hidup serta ketentraman masa purnakarya anda.
3. *Davestera*, merupakan produk unik link yang memberikan langkah mudah dan ringan untuk mengoptimalkan dana investasi anda.⁸⁴

⁸³Modul PT.BRIingin Life Syariah Kota Bengkulu

⁸⁴Modul PT.BRIingin Life Syariah Kota Bengkulu

F. Strktur Organisasi



Sumber : dokumen BRIngin Life Syariah Yogyakarta

Cara kerja di PT.Asuransi Jiwa BRIngin Jiwa Sejahtera Cabang Yogyakarta berdasarkan kedudukan dalam struktur organisasi perusahaan. Kedudukan Pimpinan Cabang berada di bawah Pimpinan Wilayah dan saling menjalin kerja sama dalam mengontrol jalannya perusahaan, mempertanggungjawabkan segala kegiatan perusahaan, menyetujui kontrak, dan lain sebagainya.⁸⁵

⁸⁵www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

Tugas dan wewenang dalam organisasi PT. Asuransi Jiwa BRingin Jiwa Sejahtera Cabang Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Kepala Kantor Cabang

- a. Menyusun rencana kerja tahunan dengan memperhatikan sasaran pasar, program rekrutmen, seleksi Field Underwriter dan mengusulkan calon Supervisor agar sasaran target penjualan dapat tercapai.
- b. Mendistribusikan kepada pengelola administrasi pemasaran dan administrasi keuangan agar pelayanan kegiatan penjualan berjalan efektif dan efisien.
- c. Mengawasi kegiatan harian Supervisor dan bawahan lainnya agar pelaksanaan kegiatan sesuai aturan yang berlaku.
- d. Mengevaluasi laporan mingguan dan bulanan laporan Supervisor sehingga semua permasalahan dapat dipantau dan segera diantisipasi.
- e. Berkoordinasi dengan Kepala Bagian di kantor Pusat maupun Kantor Wilayah dalam pelaksanaan kerja di kantor cabang, sehingga setiap program dapat dilaksanakan tepat waktu.⁸⁶

2. Staf Administrasi Umum

- a. Membuat registrasi surat masuk dan keluar serta mengarsipkan dalam Billing Kabinet.
- b. Membuat registrasi percetakan.

⁸⁶www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

- c. Membuat absensi pegawai, Supervisor, dan Field Underwriter.
- d. Membuat surat.⁸⁷

3. Administrasi Keuangan

- a. Melakukan kegiatan penerimaan pembayaran atas premi pertama, premi lanjutan berdasarkan kuitansi yang telah jatuh tempo yang dibayarkan oleh nasabah, Field Underwriter, dan penagih ataupun setoran lain yang berkaitan dengan kantor cabang.
- b. Melakukan penyetoran ke bank atas penerimaan premi pertama dan lanjutan.
- c. Menyimpan uang tunai, cek, giro secara aman.
- d. Melakukan tugas lain yang diberikan atasan dengan kebutuhan perusahaan.⁸⁸

4. Administrasi Pembukuan

- a. Menyimpan kuitansi premi pertama, premi lanjutan serta kuitansi sementara yang belum dibayar.
- b. Membuat rekonsiliasi bank setiap akhir bulan.
- c. Menyampaikan laporan petty cash bulanan.
- d. Membuat laporan untuk Field Underwriter setiap bulan.⁸⁹

⁸⁷www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30

⁸⁸www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30

⁸⁹www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30

5. Staf Administrasi Premi

- a. Membuat laporan premi.
- b. Membuat laporan daftar penerimaan komisi.
- c. Mengurus claim dan tahapan.
- d. Membuat laporan tunggakan premi.⁹⁰

6. Staf Produksi dan Penjualan

- a. Membuat register brosur-brosur.
- b. Membuat laporan produksi tiap bulan.
- c. Membuat laporan tunjangan transportasi untuk Field Underwriter dan Supervisor.⁹¹

7. Supervisor

- a. Menyusun konsep rencana tahunan untuk menetapkan sasaranpasar, program rekrutmen dengan cara menyeleksi, mendidik dan melatih Field Underwriter dengan mengacu pada rencana pencapaian target unit kerja.
- b. Merekrut dan menyeleksi Field Underwriter serta mendidik dan melatihnya dengan cara mengikutsertakan dalam program training dan diklat Field Underwriter di kantor cabang setempat.
- c. Menyusun laporan mingguan dan bulanan penjualan asuransi jiwa individu serta persiapan pembinaan Field Underwriter untuk disampaikan sebagai bahan evaluasi kepala kantor cabang.

WIB ⁹⁰www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu,12 Februari 2017. Pukul 20:30

WIB ⁹¹www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu,12 Februari 2017. Pukul 20:30

- d. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh atasan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.⁹²

8. Field Underwriter

- a. Membuat rencana kunjungan harian.
- b. Melaksanakan tugas penjualan sesuai target.
- c. Melaksanakan kegiatan penutupan polis.
- d. Membuat laporan kegiatan pelaksanaan kerja.
- e. Menyiapkan laporan-laporan yang diminta perusahaan yang ada hubungannya dengan bisnis perusahaan.⁹³

G. Data Karyawan Asuransi PT. Bringin Life Syariah

Nama : Sunandar⁹⁴

Tempat Tanggal Lahir : Gunung Selan, 03 Oktober 1969

Pendidikan Terakhir : Serjana

Jabatan : Sales Manajer (SM)

Nama : Iwan⁹⁵

Tempat Tanggal Lahir : Palembang, 27 Novenber 1971

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Administrasi / Tata Usaha (TU)

⁹²www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

⁹³www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

⁹⁴Sunandar. (Sales Manajer). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

⁹⁵Iwan, (Administrasi / Tata Usaha), *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

Nama : Anna Ayuliasri⁹⁶
 Tempat Tanggal Lahir : Alas Maras, 01 Juli 1993
 Pendidikan Terakhir : Sarjana
 Jabatan : Unit Manajer

Nama : Petro Yukianda⁹⁷
 Tempat Tanggal Lahir : Curup, 05 Juni 1982
 Pendidikan Terakhir : Sarjana
 Jabatan : Unit Manajer

Nama : Heri Victora⁹⁸
 Tempat Tanggal Lahir : Bengkulu, 21 Desember 1991
 Pendidikan Terakhir : Sarjana
 Jabatan : Unit Manajer

Nama : M. Muhar Juliansyah⁹⁹
 Tempat Tanggal Lahir : Padang Guci, 29 Oktober 1989
 Pendidikan Terakhir : Sarjana
 Jabatan : Agen

⁹⁶Anna Ayuliasri, (Unit Manajer), *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

⁹⁷Petro Yukianda. (Uni Manajer). *Wawancara*. 08. Maret. 2017

⁹⁸Heri Victora. (Agen). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

⁹⁹ M. Muhar Juliansyah. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2017

Nama : Novi Triansi¹⁰⁰

Tempat Tanggal Lahir : Bengkulu, 17 Januari 1992

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

Nama : Balqis Mayang Sari¹⁰¹

Tempat Tanggal Lahir : Bengkulu, 25 Mei 1992

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

Nama : Asmawati Jubis¹⁰²

Tempat Tanggal Lahir : Lais, 23 Maret 1993

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

Nama : Khairunisa¹⁰³

Tempat Tanggal Lahir : Bengkulu, 12 Maret 1985

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

¹⁰⁰Novi Triansi. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2017.

¹⁰¹Balqis Mayang Sari. (Agen). *Wawancara*. 08. Maret. 2017

¹⁰²Asmawati Jubis . (Agen). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

¹⁰³Khairunisa. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2017.

Nama : Sinta¹⁰⁴

Tempat Tanggal Lahir : Palembang, 09 Desember 1990

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

Nama : Linda Febsiola¹⁰⁵

Tempat Tanggal Lahir : Bengkulu, 23 September 1992

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

Nama : Lina Nanda¹⁰⁶

Tempat Tanggal Lahir : Bengkulu, 04 Februari 1991

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

Nama : Hardan¹⁰⁷

Tempat Tanggal Lahir : Kepahiang, 28 Maret 1990

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

¹⁰⁴Sinta. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2017.

¹⁰⁵Linda Febsiola. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2107.

¹⁰⁶Lina Nanda. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2017.

¹⁰⁷Hardan. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2017.

Nama : Agung Setiawan¹⁰⁸

Tempat Tanggal Lahir : Manna, 10 Oktober 1991

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

Nama : Dedi Kurniawan¹⁰⁹

Tempat Tanggal Lahir : Mannak, 02 Agustus 1992

Pendidikan Terakhir : Sarjana

Jabatan : Agen

Nama : Kamanda Agusri¹¹⁰

Tempat Tanggal Lahir : Bengkulu, 20 April 1983

Pendidikan Terakhir : SMA

Jabatan : *Driver*

¹⁰⁸Agung Setiawan. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2017.

¹⁰⁹Dedi Kurniawan. (Agen). *Wawancara*. 12. Maret. 2017.

¹¹⁰Kamanda Agusri. (*Driver*). *Wawancara*. 12. Maret. 2017.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pembinaan Agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah agar Mencapai Target.

Dalam sebuah perusahaan jasa, perencanaan karier termasuk sebagai program dalam pembinaan tenaga kerja/agen asuransi. Karena kegiatan pembinaan ini adalah untuk memelihara kualitas karyawan dengan cara mengembangkannya, sesuai dengan bakat dan kemampuannya, agar bisa berfungsi dengan baik dan optimal bagi perusahaan. Fungsi pembinaan ini biasanya merupakan tanggung jawab langsung dari para pimpinan perusahaan, dan bilamana diterapkan dengan baik akan dapat membangkitkan gairah kerja dan memberikan kepuasan kerja di kalangan agen asuransi yang pada akhirnya juga akan memberikan keuntungan bagi perusahaan dengan *profit* yang memuaskan.¹¹¹

Pembinaan karir terhadap agen-agen asuransi di lingkungan sebuah perusahaan perlu untuk dilaksanakan secara terus menerus. Karena dengan pelaksanaan pembinaan karir terhadap tenaga kerja yang efektif dan efisien, sebuah perusahaan besar akan selalu siap dalam mengantisipasi tantangan bisnis, bahkan juga dalam pengembangan dan pembukaan bisnis baru. Dengan kata lain, pembinaan karir terhadap

¹¹¹Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

agen-agen asuransi yang terencana dan terlaksana dengan baik, akan memungkinkan sebuah perusahaan menjadi unggul dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif.¹¹²

Pada penelitian ini, yang di khususkan di Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Cabang Bengkulu menunjuk para Unit Manager sebagai atasan dari Agen asuransi dalam memberikan pembinaan kepada agen-agen asuransi. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sunandar, S.Sos sebagai Sales Manager PT. BRIngin Life syariah cabang Bengkulu, adapun tugas yang dilakukan untuk pembinaan agen agar mencapai target sebagai berikut :

1. Mengarahkan/*briefing*, maksudnya adalah seorang Unit Manajer membantu para agen asuransi untuk meningkatkan jumlah nasabah dengan menawarkan produk asuransi yang telah dihasilkan oleh perusahaan, sehingga agen asuransi dapat memperoleh target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kegiatan ini dilakukan setiap hari di pagi hari pada pukul 09.00 WIB sebelum memulai aktivitas kerja di kantor. *Briefing* atau pengarahan ini dipimpin langsung oleh kepala cabang perusahaan sehingga karyawan dan agen harus mengikuti pengarahan ini, adapun bentuk dari pengarahan ini yaitu berupa pemberian motivasi, mengarahkan tujuan kerja agen dan karyawan, membuat rencana kerja harian, melakukan evaluasi

¹¹²Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

kinerja agen setiap pagi, mendengarkan keluhan dari agen dan karyawan dan lain – lain yang dianggap perlu dibahas dalam briefing ini.¹¹³

2. Mengadakan *training*, kegiatan ini rutin dilakukan setiap satu bulan sekali dan dilaksanakan pada setiap awal bulan. Didalam kegiatan ini, agen dan karyawan diberikan pembekalan seperti membentuk kepribadian agen agar dapat bekerja sesuai dengan komitmen perusahaan, memberikan pengarahan dalam menghadapi calon nasabah, memberi pembekalan ilmu strategik dalam menghadapi persaingan antar agen asuransi, baik agen dalam satu perusahaan, maupun agen dari perusahaan lain, pengenalan produk sebagai upaya untuk menciptakan agen yang mampu memasarkan produk kepada calon nasabah. Didalam pelaksanaan pelatihan ini biasanya perusahaan akan menyewa jasa motivator dan karyawan asuransi yang lebih senior atau karyawan yang mendapat predikat karyawan terbaik untuk memberikan motivasi dan tips–tips untuk karyawan dan agen yang masih minim akan pengalaman, pengetahuan maupun wawasan mengenai asuransi ini.¹¹⁴

3. Kontrol pengawasan, maksudnya adanya pengawasan rancangan kerja yang telah dibuat, untuk melihat kendala apa

¹¹³Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

¹¹⁴Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

saja yang dihadapi agen dilapangan, seperti persaingan-persaingan yang mungkin terjadi. Seorang agen harus menginformasikan kendala-kendala tersebut kepada atasannya. kegiatan kontrol pengawasan ini ditinjau langsung oleh kepala cabang perusahaan agar dapat mengetahui kesalahan – kesalahan yang dibuat oleh agen secara langsung. Biasanya kontrol pengawasan ini dilakukan ketika para karyawan dan agen sudah diberikan pengarahan / *briefing*.¹¹⁵

4. Pelatihan lanjutan, diberikan kepada agen-agen asuransi sebagai tahap lanjutan, dengan tujuan untuk memperdalam pengetahuan tentang produk asuransi dan bagaimana teknik untuk mempengaruhi nasabah, serta pengajaran bagaimana mempertahankan nasabah lama agar dapat terus bermitra kerja dengan Asuransi BRIngin Life Syariah. Pelatihan lanjutan ini dilakukan apabila karyawan dan agen telah cukup memiliki wawasan dan pengalaman, namun yang dikuasai hanya sebatas dasar – dasarnya saja, sehingga dibutuhkan pelatihan lanjutan untuk memperdalam dan meningkatkan pengetahuan dan wawasan agen dan karyawan perusahaan. didalam pelatihan lanjutan ini, perusahaan biasanya memberikan pelatihan selama beberapa hari dan dilakukan secara terpusat misalnya, pelatihan

¹¹⁵Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

unit manager dari seluruh cabang di Indonesia yang dipusatkan di Jakarta.¹¹⁶

Dari pembinaan di atas, maka pengembangan diri seorang agen asuransi dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :¹¹⁷

1. Seorang agen harus banyak belajar, di samping mendapatkan pelatihan-pelatihan dari perusahaan, hendaknya seorang agen juga memperoleh pelatihan-pelatihan diluar perusahaan, seperti mengikuti pelatihan terhadap kemampuan untuk memasarkan dan menjual produk asuransi.
2. Dalam mengembangkan kepribadian, seorang agen harus banyak bergaul dengan para penjual produk asuransi yang ahli.
3. Mengikuti pendidikan-pendidikan diluar perusahaan, seperti pendidikan tentang teknik dan kiat-kiat dalam memasarkan produk asuransi.
4. Mendalami keahlian dalam mempengaruhi nasabah agar dapat memahami penjelasan tentang asuransi.

B. Strategi yang dilakukan Seorang Agen Syariah dalam Mencapai Target pada Asuransi PT. BRIngin Life Syariah.

Dari hasil wawancara kepada Unit Manajer (Anna Ayuliasatri, Heri Victora, dan Petro Yukianda) peneliti memperoleh informasi tentang strategi pengembangan diri dalam mencapai target yang dilakukan oleh

¹¹⁶Sunandar. (Sales Manager). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

¹¹⁷Sunandar. (Unit Manager). *Wawancara*. 08. Maret. 2017.

agen-agen di Asuransi PT. BRIngin Life Syariah cabang Bengkulu. Adapun strategi yang diterapkan oleh perusahaan sebagai SOP (Standar Operasional Perusahaan) untuk agen secara umum yang dilatih oleh Unit Manajer sebagai atasan agen sebagai berikut¹¹⁸ :

1. Membuat database prospek serta mengumpulkan referensi sebanyak-banyaknya.
2. Membuat rencana kerja, jadwal untuk memprospek dari referensi yang telah ada.
3. Menjaga polis-polis nasabah yang telah menjadi anggota/nasabah Asuransi PT.BRIngin Life Syariah.
4. Melakukan evaluasi kinerja dan memberikan *reward* kepada agen yang berprestasi.
5. Memberikan suatu tantangan kerja terhadap agen – agen agar dapat memacu semangat kerjanya.

Di dalam perusahaan ini, strategi yang diterapkan oleh setiap agen yang telah ditetapkan perusahaan memang sudah sama. Namun dalam penerapan oleh agen itu sendiri berbeda, karena setiap agen memiliki metode dan teknik sendiri dalam menerapkan strategi yang telah ditetapkan perusahaan, misalnya dari segi hubungan relasi agen dengan nasabah, gaya berbicara agen terhadap nasabah. Dari hal ini, dapat diketahui bahwa perusahaan memberikan strategi yang sama untuk para

¹¹⁸Anna Ayuliasri, Heri Victora, dan Petro Yukianda. (Unit Manajer). *Wawancara*. 09. Maret. 2017.

agen, namun cara penerapan strategi agen yang berbeda itulah yang membedakannya.

Strategi pengembangan sumber daya manusia terutama pengembangan diri untuk sebuah karier pada hakikatnya adalah upaya untuk merealisasikan semua kebutuhan dan keinginan untuk menjadi seorang pekerja/agen yang produktif, sehingga tercapainya tujuan-tujuan tertentu, baik untuk perusahaan maupun diri agen asuransi. Sedangkan strategi secara khusus yang dilakukan oleh agen itu sendiri pada penelitian ini, peneliti menemukan perbedaan dan persamaan dalam strategi yang terdapat pada agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu. Dalam wawancara kepada M. Muhar Jualansah, Novi Triansi, Bilqis Mayang Sari, Asmawati Jubis, dan Khairunisa, bahwa peneliti menemukan jawaban yang intinya sama untuk strategi pengembangan diri untuk agen itu sendiri, yaitu sebagai berikut¹¹⁹ :

1. Melakukan pendekatan kepada calon nasabah.
2. Mengetahui keinginan nasabah terhadap produk asuransi.
3. Memperbanyak hubungan relasi dengan kerabat, saudara, rekan kerja lain, dan kunjungan ke perusahaan-perusahaan.
4. Melatih gaya berbicara untuk menarik minat nasabah agar mau bergabung dengan Asuransi PT.BRIngin Life Syariah.

¹¹⁹M. Muhar Jualansah, Novi Triansi, Bilqis Mayang Sari, Asmawati Jubis, Khairunisa). (Agen). *Wawancara*. 09. Maret. 2017.

5. Memberikan informasi mengenai keuntungan apabila mengambil salah satu produk asuransi PT. Bringin Life Syariah cabang Bengkulu.
6. Mengikuti program-program pelatihan untuk meningkatkan motivasi kerja.
7. Menerapkan SOP (standar operasi perusahaan) dalam mencapai target perusahaan.
8. Selalu bersikap jujur dengan sesama rekan kerja dan atasan agar dapat dipercaya oleh rekan kerja dan atasan.

Namun peneliti juga menemukan perbedaan dalam strategi pengembangan diri untuk agen itu sendiri, dalam wawancara kepada Sinta, Linda Febsiola, Lina Nanda, Agung Setiawan, Dedi Kurniawan,¹²⁰ Bahwa peneliti menemukan jawaban yang intinya sama untuk strategi pengembangan diri untuk agen itu sendiri, yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan pendekatan kepada calon nasabah.
2. Memberikan informasi mengenai keuntungan apabila mengambil salah satu produk asuransi PT. Bringin Life Syariah cabang Bengkulu.

¹²⁰Sinta, Linda Febsiola, Lina Nanda, Agung Setiawan, Dedi Kurniawan. (Agen), *Wawancara*.13.Maret.2017

3. Menjadikan nasabah itu seperti “sahabat” untuk bekerja sama, hal ini dilakukan agar nasabah itu betah menggunakan jasa asuransi perusahaan tersebut.
4. Memberikan respon cepat apabila nasabah mengalami kesulitan.
5. Tidak memberikan informasi yang berbelit-belit kepada nasabah.
6. Selalu tepat waktu dalam menagih premi asuransi kepada para nasabah.

Didalam pencapaian target, para agen asuransi telah diberi pembinaan oleh masing-masing unit manajer dan penerapan strategi yang telah ditetapkan, namun masih terdapat agen yang masih belum mampu mencapai target, dan peneliti menemukan kendala yang dihadapi oleh para agen didalam pencapaian target tersebut. Hasil wawancara yang dilakukan kepada agen menyebutkan bahwa ada beberapa kendala yang sering dihadapi dilapangan ketika mencari calon nasabah yaitu antara lain :¹²¹

1. Kurangnya hubungan relasi didalam melakukan prospek produk asuransi kepara calon nasabah.
2. Kurangnya kemampuan komunikasi untuk meyakinkan para calon nasabah agar mau membeli jasa produk asuransi tersebut.

¹²¹M. Muhar Jualansah, Novi Triansi, Bilqis Mayang Sari, Asmawati Jubis, Khairunisa Sinta, Linda Febsiola, Lina Nanda, Agung Setiawan, Dedi Kurniawan. (Agen), *Wawancara*.13.Maret.2017

3. Adanya persaingan yang muncul dari agen – agen yang berasal dari perusahaan asuransi yang lain.
4. Kurangnya minat masyarakat untuk bergabung didalam pelayanan jasa asuransi ini.
5. Tingginya target yang ditetapkan oleh kepala cabang perusahaan, sehingga terdapat beberapa agen merasa pesimis untuk mencapai target yang telah ditetapkan.

Seorang agen yang sudah merancang untuk pengembangan diri terhadap karier mereka, perlu mengambil langkah-langkah tertentu guna mewujudkan apa yang sudah menjadi rencana dalam pengembangan diri mereka. Meskipun dalam perusahaan memiliki bagian pengelola sumber daya manusia, yang dapat turut berperan dalam kegiatan pengembangan tersebut. Sesungguhnya yang paling bertanggung jawab dalam kegiatan pengembangan diri ini adalah tenaga kerja/agen asuransi yang bersangkutan sebab agen asuransi inilah yang paling berkepentingan dan yang akan memetik serta menikmati hasil kerja mereka.

Yang amat penting dalam sebuah pembinaan adalah menyusun sebuah perencanaan sumber daya manusia, dalam hal ini ialah agen asuransi. Perencanaan sumber daya manusia merupakan fungsi utama yang harus dilaksanakan dalam sebuah perusahaan, guna menjamin tersedianya tenaga kerja yang tepat untuk menduduki berbagai posisi, jabatan, dan

pekerjaan yang tepat waktu yang tepat, dalam mencapai dan mewujudkan tujuan sebuah perusahaan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pembinaan Agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah kota Bengkulu agar mencapai target adalah dengan mengarahkan/*briefing*, berupa pemberian motivasi, mengarahkan tujuan kerja agen dan karyawan, membuat rencana kerja harian, melakukan evaluasi kinerja agen setiap pagi, mendengarkan keluhan dari agen dan karyawan dan hal lainnya yang dianggap perlu dibahas dalam *briefing* ini. Lalu mengadakan *training*, membentuk kepribadian agen agar dapat bekerja sesuai dengan komitmen perusahaan. Kemudian kontrol pengawasan, untuk melihat kendala apa saja yang dihadapi agen dilapangan. Selanjutnya pelatihan lanjutan, untuk agen yang cukup memiliki wawasan dan pengalaman mengenai Asuransi PT. BRIngin Life Syariah.
2. Strategi yang dilakukan seorang Agen Syariah dalam mencapai target pada Asuransi PT. BRIngin Life Syariah adalah membuat database prospek serta mengumpulkan referensi sebanyak-banyaknya, membuat rencana kerja, jadwal untuk memprospek dari referensi yang telah ada, serta menjaga polis-polis nasabah yang telah menjadi anggota/nasabah BRIngin Life Syariah. Tidak tercapainya target oleh agen PT. BRIngin Life Syariah disebabkan kurangnya kemampuan komunikasi agen itu sendiri dan target perusahaan yang terlalu tinggi.

B. Saran

1. Saran untuk Agen Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu

Kepada agen-agen asuransi PT. BRIngin Life Syariah, diharapkan terus mengembangkan diri agar tercapai target yang telah ditentukan perusahaan serta mensosialisasikan kepada masyarakat tentang pentingnya berasuransi, terutama asuransi syariah. Memperluas hubungan relasi bagi para agen agar memudahkan mencari calon nasabah, memperbaiki kemampuan komunikasi agen agar calon nasabah tertarik untuk menggunakan jasa layanan asuransi ini, meningkatkan kemampuan didalam memasarkan produk asuransi dalam menghadapi persaingan dengan agen perusahaan lain, dan menciptakan *image* bahwa asuransi syariah merupakan solusi terbaik dalam menghindari risiko dan *me-manage* keuangan pribadi, keluarga, dan usaha-usaha yang dimiliki.

2. Saran Untuk Asuransi PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu

Pelatihan-pelatihan yang telah diadakan Asuransi PT. BRIngin Life Syariah tampaknya belum maksimal karena masih ditemukan beberapa agen yang belum mampu mencapai target. Oleh sebab itu, perlu adanya pengembangan karier diluar perusahaan baik dalam maupun luar negeri. Sehingga terciptanya sistem pembinaan dan pengembangan yang baru dari luar perusahaan dan menjadi penunjang untuk memotivasi agen-agen asuransi agar timbul semangat kerja efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, A. Hasymi. *Pengantar Asuransi*. Jakarta : Bumi Aksara. 2002.
- Ali, AM. Hasan . *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*. Jakarta : Prenada Media. 2004.
- Amir, M Taufik. *Manajemen Strategik Konsep dan Aplikasi*. Jakarta : Raja Grafindo Persada. 2011.
- Amrin, Abdullah. *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta : PT.Grafindo. 2007.
- Asis, Agustini. *Pengaruh Kualitas Kerja Pegawai Terhadap Kinerja Pegawai di Kantor Kecamatan Bontang Selatan*. Jurnal Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Maret. 2014.
- Bangun, Wilson. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Erlangga. 2002.
- Dewan Syariah Nasional. MUI. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*. Jakarta: Erlangga. 2014.
- Guslow, Melky. *Persepsi Masyarakat Terhadap Asuransi Takaful Keluarga (Studi Masyarakat RT.05 Pagar Dewa Bengkulu)*. Skripsi : Fakultas Ekonomi Syariah IAIN Bengkulu. 2015.
- Hafiddin, Didin, *et.al*. *Solusi Berasuransi*. Jakarta : Salamdani. 2015.
- Hasan, Nurul Ichsan. *Pengantar Asuransi Syariah*. Jakarta : Gaung Persada Press Group. 2014.
- Hasibuan, Malayu S.P. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : PT.Bumi Aksara. 2009.
- <http://materikuliahpengantarbisnis.blogspot.co.id/2013/01/>, pada hari senin, tanggal 17 Juni 2017, pukul 11:00 WIB
- Ikatan Banker Indonesia. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama. 2014.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akutansi dan Manajemen*. Yogyakarta : BPFE. 2002.
- Iqbal, Muhaimin. *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik Upaya Menghilangkan Gharar, Maisir, dan Riba*. Jakarta Insani Press. 2006.

- Kadarisman, M. *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Jakarta : PT Rajagrafindo Persada. 2012.
- Marwansyah. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung : Alfabeta. 2010.
- Modul PT. BRIngin Life Syariah Kota Bengkulu*
- Muhammad. *Manajemen Asuransi Syariah*. Yogyakarta : Alvabeta. 2015.
- Muhammad, Abdulkadir. *Hukum Asuransi Indonesia*. Bandung : PT. Aditya Bakti. 2006.
- Nawawi, Hadari. *Manajemen Sumber Daya Bisnis Yang Kompetitif*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, Anggota Ikapi. 2003.
- Nitisusastro, Mulyadi. *Asuransi dan Usaha Perasuransian di Indonesia*. Bandung : Alfabeta. 2013.
- Nopriansyah, Walidi. *Asuransi Syariah*. Yogyakarta : CV. Andi Offset. 2014.
- Noviyarni. “*Peranan Agen dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Di PT. Bumi Putera Syariah Cabang Ciputat*”. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. 2011.
- Nurihsan, Achmad Juntika. *Strategi Layanan Bimbingan dan Konseling*. Bandung : PT. Refika Aditama. 2005.
- Putranti, Oktovina Yesi. *Strategi Pemasaran Agen PT Prudential dalam Mempertahankan Loyalitas Nasabah Prulink Syariah*. Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. 2015.
- Rahman, Hamdi. “*Profesionalisme Pelayanan Agen dalam Meningkatkan Volume Penjualan Polis Asuransi Kerugian (Studi pada PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda, 1967) Jakarta*”. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. 2006.
- Soemitro, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Kencana Prenadamedia. 2009.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : CV Alfabeta. 2014.
- Sula, Muhammad Syarkir . *Asuransi Syariah (Life Generasi) : Konsep dan System Operasional*. Jakarta : Gema Insane. 2004.

Suma, M. Amin. *Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional : Teori, System, Aplikasi, dan Pemasaran*. Jakarta : Kholan Publishing. 2006.

Supyanto, Widya. *Penyelesaian Klaim Asuransi Kesehatan di PT Askes (Persero) Cabang Utama Semarang*. Tesis Pasca Sarjana Univesitas Diponogoro Semarang. 2009.

Sutopo, Aries Hadi dan Adrianus Arief. *Terampil Mengolah Data Kualitatif Dengan Nuivo*. Jakarta : Kencana. 2010.

Syafe'i, Rachmat. *Al-Hadis Aqidah, Akhlaq, Sosial, dan Hukum*. Bandung : CV. Pustaka Setia. 2000.

Syahatah, Husain. *Asuransi dalam Perspektif Syariah*. Jakarta : Amzah. 2006.

www.bringinlife.co.id, akses pada hari Minggu, 12 Februari 2017. Pukul 20:30 WIB

JADWAL KEGIATAN PELAKSANAAN PENELITIAN

[illegible]

PEDOMAN WAWANCARA

Strategi Pengembangan Diri Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Kualitas Kerja Pada PT.Bringin Life Syariah Kota Bengkulu.

Lembar pedoman wawancara ini digunakan untuk skripsi dengan judul di atas yang dilaksanakan oleh :

Nama : Lia Puspita
NIM : 1316140383
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

(Pedoman wawancara kepada pihak PT.BRIIngin Life Syariah Kota Bengkulu)

Pedoman wawancara untuk Unit Manajer :

1. Ada berapa jumlah Agen yang ada di PT.Bringin Life Syariah Kota Bengkulu?
2. Apa saja tugas-tugas Agen Asuransi Syariah dalam sebuah perusahaan PT.BRIIngin Life Syariah?
3. Bagaimana pembinaan agen pada PT. BRIIngin Life Syariah agar Agen mampu berkinerja dengan baik?
4. Bagaimana system pengawasan yang dilakukan oleh PT.BRIIngin Life Syariah terhadap pengembangan kualitas kerja yang dilakukan oleh Agen Asuransi?
5. Bagaimana usaha unit manajer dalam meningkatkan kualitas dari Agen-Agen yang ada di PT.BRIIngin Life Syariah?

Pedoman wawancara untuk Agen :

1. Strategi apa saja yang dilakukan Agen dalam mengembangkan dan meningkatkan Kualitas Kerja pada PT.BRIIngin Life Syariah?
2. Bagaimana seorang Agen melakukan pembinaan dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas kerja di tengah merebaknya persaingan Agen-agen Asuransi?
3. Apa motivasi Agen dalam usaha pencapaian target yang telah ditetapkan Unit Manajer PT.BRIIngin Life Syariah?
4. Kendala seperti apa yang dialami Agen dalam mencapai target yang telah ditentukan serta bagaimana cara mengatasinya?
5. Apakah ada ikut campur tangan oleh Unit Manajer jika target Agen tidak tercapai?

Bengkulu, 20 Februari 2017

Pembimbing I

Pembimbing II

Nama Lengkap

Wawancara Sales Manajer Bapak Sunandar, S.Sos



Wawancara Unit Manajer Anna Ayuliasatri



Wawancara Unit Manajer Petro Yukianda



Wawancara Agen Balqis Mayang Sari



Wawancara Agen Khairunisa



Wawancara kepada unit Manajer

