



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

Silvi Gustri Wardhana (2017) : Strategi Pemasaran Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Pekanbaru (Suatu Tinjauan Ekonomi Syariah)

Perkembangan Perusahaan Asuransi saat ini semakin pesat, sehingga perusahaan asuransi memperbaiki pelayanan terutama pada Sumber Daya manusianya. Karyawan dan Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Pekanbaru berperan penting dalam penjualan polis.

Agen harus memiliki kemampuan sehingga dapat menjalankan tugas dan kewajiban dalam meningkatkan nasabah. Adapun Rumusan masalah pada penelitian ini yaitu, Bagaimana strategi pemasaran agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah, Apa saja Faktor pendukung dan penghambat agen serta Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Strategi Pemasaran Agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Pekanbaru.

Penelitian ini berlokasi pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Syari'ah Kantor Cabang Pekanbaru yang beralamat di Jl. Jend. Sudirman No. 180C Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja problematika agen dalam meningkatkan nasabah.

Pada penelitian ini, metode Analisis data menggunakan metode Deskriptif Kualitatif. Populasi pada penelitian ini yaitu karyawan dan agen Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Pekanbaru yang berjumlah 54 orang. Sedangkan sampel dalam penelitian ini penulis mengambil beberapa orang karyawan dan agen yang diperlukan sesuai dengan kebutuhan penulis dengan teknik yang disebut *Purposive Sampling*. Adapun sumber data pada penelitian ini yaitu data primer dan sekunder.

Berdasarkan hasil penelitian ini, Produk yang ditawarkan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera sangatlah bagus, namun dalam penjualan produk yang dilakukan oleh agen belum optimal dikarenakan kemampuan yang dimiliki. Kurangnya pengalaman, pemahaman, dan pelatihan dari seorang agen mengakibatkan penurunan dalam penjualan. Pelayanan yang kurang baik sangat berpengaruh dalam mempertahankan nasabah dan mendapatkan nasabah baru.

Ditinjau dari ekonomi islam bahwa pemasaran produk Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Pekanbaru sudah terhindar dari unsur penipuan, unsur pemaksaan dan unsur keharaman dengan adanya penerapan unsur keterbukaan (Transparan). Dan polis asuransi yang dipasarkan mengandung unsur tolong-menolong dan saling melindungi.