

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “**ANALISIS PERANAN AGEN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN POLIS ASURANSI SYARIAH (Studi kasus PT. Prudential Life Assurance Cabang Syariah Bukittinggi)**” yang disusun oleh **Tiara Oktavia, NIM. 3316.329**, Program Studi S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi 1441H/2021M.

Penulisan skripsi ini dilatar belakangi dengan melihat bagaimana peranan agen dalam meningkatkan penjualan asuransi syariah?. Laksana urat nadi bagi perkembangan usaha perasuransian, maka sudah menjadi kewajiban bagi agen asuransi untuk memiliki kemampuan dalam menjelaskan segala macam mekanisme yang ada, guna meningkatkan dan menjalankan aktivitas perusahaan, agar dapat meningkatkan penjualan polis asuransi syariah. Penelitian ini dilakukan di PT. Prudential Life Assurance Cabang Syariah Bukittinggi. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penelitian lapangan dengan melakukan wawancara langsung dengan *Sekretaris Agency* PT. Prudential Life Assurance Cabang Syariah Bukittinggi. Data sekunder diperoleh dari dokumen – dokumen perusahaan serta sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa dalam perusahaan asuransi syariah sistem keagenan memiliki peranan yang sangat penting. Tanpa agen perusahaan tidak akan berjalan maka dari itu agen harus dapat meningkatkan penjualan polis asuransi syariah. Keberhasilan perusahaan dan fungsi marketing tergantung pada tingkat tertentu atau pada *performance* dari para agen-agennya. Dalam meningkatkan nasabah, seorang agen berperan memperluas pasar, terutama untuk masyarakat yang belum mengetahui ataupun menggunakan jasa asuransi syariah melalui sosialisasi langsung. Agen asuransi syariah juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan kinerja agen dalam persaingan bisnis asuransi di Indonesia. Dengan demikian agen sangat berperan dalam meningkatkan penjualan polis syariah di PT. Prudential Life Assurance Cabang Syariah Bukittinggi baik melalui pasar baru atau pasar yang sudah ada.

Dari hasil analisis pertumbuhan premi PT. Prudential Life Assurance Cabang Syariah Bukittinggi, bersifat fluktuatif. Yaitu pertumbuhan premi asuransi tidak tetap, mengalami penurunan dan peningkatan tiap tahunnya. Hasil analisis pertumbuhan premi asuransi PT. Prudential Life Assurance Cabang Syariah Bukittinggi, dari tahun 2017, 2018 dan 2019 adalah Rp25.138.680, Rp23.013.469 dan Rp25.425.373.

Kata kunci: Peranan agen dalam meningkatkan penjualan polis