

Tipe Koleksi: UHAMKA - Skripsi FAI

## Strategi Sukses Agen dalam Menjaring Nasabah terhadap Pemasaran Produk Asuransi Syariah pada AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah

Mazidah

Deskripsi Lengkap: <http://lib.uhamka.ac.id/detail.jsp?id=66064&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Peneliti melakukan penelitian dalam ruang lingkup strategi sukses agen dalam menjaring nasabah terhadap pemasaran produk asuransi syariah yang merupakan lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang jasa yang melakukan manajemen resiko yang mungkin dihadapi dimasa yang akan datang. Sehingga dalam penelitian ini peneliti mengangkat masalah tentang kendala-kendala yang dihadapi agen dan strategi yang digunakan dalam menghadapi kendala-kendala tersebut. Dalam penelitian ini peneliti menekankan pada tugas seorang agen dalam meningkatkan volume pemasaran produk asuransi sehingga seorang agen harus memiliki strategi-strategi khusus dalam menghadapi kendala ketika memasarkan produk asuransi syariah. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu dengan melakukan wawancara ke agen asuransi dan HRD perusahaan asuransi tersebut. Hasil wawancara tersebut peneliti menemukan hasil bahwa terdapat Kendala yang dihadapi para agen dalam memasarkan produk AJB Bumiputera adalah masih kurangnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya memakai asuransi syariah. Ketidakpedulian masyarakat terhadap program asuransi syariah sangatlah berpengaruh terhadap kurangnya minat masyarakat untuk berasuransi. Hasil wawancara tentang strategi sukses agen dalam menjaring nasabah terhadap pemasaran produk asuransi syariah adalah perkembangan atau keberhasilan untuk perusahaan asuransi syariah tergantung dengan agennya itu sendiri, jika agen berhasil menawarkan produk asuransi syariah maka agen tersebut akan membuat perusahaan asuransi tersebut menjadi berkembang. Maka dari itu agen harus mempunyai ide-ide cemerlang agar masyarakat tertarik terhadap produk asuransi syariah ketika agen menawarkan kepada masyarakat.