

DAFTAR PUSTAKA

- Arti kata Pandangan Menurut KBBI.”<http://kamus.cektkp.com/pandangan>.
- “Pengertian Pandangan hidup menurut para ahli”<http://www.pakmono.com.pandanga/2021/07/25/pengertian-pandangan-hidup-menurut-para-ahli>.
- Abdullah, Junaidi *Akad-Akad di Dalam Asuransi Syariah*, Dalam jurnal of syariah Economic Law, Vol.1 No.1. 2018.h 18
- Alipianingrum, Rosyda. *Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Surplus Undwewriting Dana Tabarru' Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah*, Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan, Vol.5 No.2 Februari 2018. H.143
- Ferry Syaputra., agen Asuransi Takaful cabang medan, Wawancara di medan ,tanggal 15 september 2021
- Daulay, Aqwa Naser Dan Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pemasaran Asuran si Syariah*. Medan, t.p. 2019.
- Fatwah Dewan Syarih Nasional. No. 21/DSN-MUI/X/2001.
- Hardi, Eja Armaz. *Studi Kompratif Takaful Dan Asuransi Konvensional*. Dalam Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam, Vol.3 No. 2. 2015)h.426-427
- Hariyadi, Edi dan Abdi Triyanto, “*Peran Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah* “ Jurnal Ekonomi dan Perbankan syariah, Vol.5, No.1, 2017 h.8
<https://keuangan.kontan.co.id/news/aaui-agen-asuransi-wajib-bersertifikat>
- Jannah, Dinna Miftahul Dan Lucky Nugroho, *Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah Di Indonesia*, Dalam jurnal Maneksi Vol.8.No.1, 2019 h. 174
- Rizky Wahyudi, Maryam Batubara, Kahirini tambunan, “*Pengaruh Relationship Quality Terhadap Loyalitas Nasabah Asuransi AJB Bumiputera Cabang Medan* “Jurnal Ekonomi, Sosial, & Humaniora, vol.3, No. 6 , 2022 , h.78

- Noviyami, *Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Di PT. Ajb Bumi Putra*, (Skripsi : UIN Jakarta ; Fakultas Syariaiah dan Hukum)
- Nurani Dan teguh Wuryanto, *Analisis Saluran Distribusi Selektif Agen Dan Sub Agen Terhadap Volume Penjualan*, Vol. 1 No. 2, T. 2014.
- Pengertian Sertifikasi. ”<https://sertifikasiku.com/sertifikat-x-sertifikasi-nih-kenali-perbedaanya>.
- Pernando, Ari.”*Pandangan Agen Asuransi Syariah tentang sertifikasi*”(Skripsi: IAIN ,Bengkulu,Fakultas Ekonomi Dan Islam,2017)
- Purnomo, Agus. *Analisis pembayaran Premi Dalam Asuransi Syariah*. dalam jurnal, *Jurnal of Islamic Economics*. Vol.1 No.1, 2017. H.31
- Q.S. Quraisy:4
QS. Al-maidah:2
QS. Al-maidah:1
Qs. Al hasyr 18
- Rahmani, Nur Ahmadi Bi. *Metode penelitian Ekonomi*. Medan:2016
- Rahmawati, Winda. *Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polia Asuransi Syariah*. (Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015).
- Sari, Natalina nilam *Memahami studi dokumen penelitian kualitatif*” dalam jurnal wacana vol.XIII No.2 juni 2014,h.178
- Semendra a, Wayan. *Metodologi Penelitian Kualitatif* . Bandung : Nilcakra ,2018.
- Setiawan, Eki Dyata Fredi. “*Pertanggung Jawaban Agen Terhadap Prusahaan Asuransi Jika Tertanggung Melakukan Wanprestasi*” Vol.1 No.2 Thn.2013 h.6
- Soemitra, Andri. *Bank dan lembaga keuangan syariah*. Medan: Prenadamedia group, 2016.
- Sugiono, *Metode penelitian kualitatif dan kuantitatif*. Dan R,D, Bandung: Alfabate,2017.

Sulistiyowati, *Dinamika Dan Problematika Asuransi Syariah' Mekanisme Kerja Asuransi Syariah dan Produser Pembayaran klaim*. Jurnal, Vol.2, No.2. 2012. h. 12

syaputra Ferry, RO Al fatih Agensi takaful, Wawancara di medan, tanggal 11 November 2021

Surtiyah. *Alur Klaim Asuransi Kesehatan Pada Asuransi Syariah, Studi Kasus Pada Prudential Syariah cabang Kota gaja*. (Skripsi, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro, 2016)

Tohir, Toto. “*pengertian dan kedudukan agen dalam suatu hubungan hukum*”, Jurnal Hukum Vol 9. NO 19 Februari 2002, hal 124-125

UU.RI.No.20 tahun 2014 tentang standarisasi dan penilaian kesesuaian.tentang sertifikasi.

Wati, Winda Rahma, *analisis perana agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syraiah* (Skripsi, Universitas Islam Negeri Wali songo,2015).

Yakin, Ikin Ainul dan Abu Fikri yatullah, *Prinsip Prinsip Sistem Operasional A suransi Syariah Pada PT. AJS Bumiputera cabang Serang*.(Jurnal Syar'Insurance, Vol.4 No.1 2018)h.32-33

Putri Ayuni, Yusrizal yusrizal “*Strategi Komunikasi Pemasaran Agen PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai*” Jurnal kajian Ekonomi & Bisnis Islam, Vol, 3, No. 5, 2022 h. 880

Zayyadi, Moh. *Eksplorasi tematik pada Batik Madura*” dalam jurnal SIGMA,vol.2 No.2 Maret 2017,h.36

Halima Nur, Agen asuransi Takaful keluarga, Wawancara di medan. Tanggal 13 November 2021.

Surdayono Surya, Agen Asuransi Takaful Keluarga, Wawancara di medan. Tanggal 13 November 2021

Arifin Zainal, Agen Asuransi Takaful Keluarga, Wawancara di medan. Tanggal 16 november 2021

Saragih Suherman, Agen Asuransi Takaful Keluarga, Wawancara di medan Tanggal 17 November 2021

Servina, Agen Asuransi Takaful Keluarga, Wawancara di medan 19 november 2021

Lela, Agen Asuransi Takaful Keluarga, Wawancara di Medan, Tanggal 19 November 2021

LAMPIRAN 1 :Hasil Wawancara

Hasil wawancara dengan Bapak Ferry Syaputra selaku RO Al Fatih Agensi Takaful keluarga cabang setia budi medan.

1. Bagaimana sejarah berdirinya PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan?

PT. Takaful Keluarga merupakan perusahaan asuransi jiwa syariah pertama di Indonesia. Mulai beroperasi sejak tahun 1994, PT. Takaful Keluarga mengembangkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan asuransi sesuai syariah melalui perlindungan jiwa, perlindungan kesehatan, perencanaan pendidikan anak, perencanaan hari tua, serta menjadi rekan terbaik dalam perencanaan investasi.

2. Apa yang menjadi tujuan di dirikanya PT. Asuransi Takaful Keluarga ini?

Adapun yang menjadi tujuan di dirikanya PT. Asuransi Takaful ini yaitu Menjadi perusahaan asuransi jiwa yang terdepan yang terdepan dalam pelayanan, Operasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia yang profesional, amanah dan bermanfaat bagi masyarakat.

3. Sejak kapan sertifikat atau lisensi ini di adakan di perusahaan pak?

Lisensi atau sertifikasi dari awal berdirinya perusahaan sudah adanya sertifikasi tersebut. Karena pada waktu sekarang dalam memasarkan produk asuransi syariah wajib memiliki sertifikasi.

4. Apa manfaat sertifikasi ini bagi perusahaan pak?

Manfaat sertifikasi ini bagi perusahaan ini sendiri yaitu sebagai penanda bagi para agen perusahaan bahwa mereka resmi agen dari perusahaan ini dan sebagai usaha untuk memiliki agen yang berkualitas.

5. Apa tujuan diberlakukanya sertifikasi ini bagi asuransi?

Yang menjadi tujuan di berlakukannya atau di adakannya sertifikasi ini bagi perusahaan ialah untuk menghasilkan para agen yang berkualitas dan dalam pemasaran produk asuransi tidak ada yang namanya agen yang legal/ tidak resmi yang tidak di akui perusahaan.

6. Apa yang menjadi kendala agen mendapatkan sertifikasi?

Kendalah yang di alami para calon agen yaitu pembayaran untuk mengikuti ujian dalam mendapatkan sertifikasi tersebut

7. Apa dampak positif dan negatif di berlakukanya sertifikasi?

Yang menjadi dampak positif di berlakukanya sertifikasi yaitu: para agen lebih percaya diri dalam memasarkan asuransi begitun nasabah lebih yakin membeli produ asuransi jika para agen yang memasrserarkan sudah bersertifikasi.

Dan adapun dampak negatifnya para agen tidak lulus dalam ujian untuk mendapatkan sertifikasi tersebut.

8. Apa keuntungan bagi asuransi syariah di berlakukanya sertifikasi?

Tentunya keuntungan bagi asuransi syariah di berlakukanya sertifikasi asuransi syariah ke depannya lebih maju lagi karena dengan sertifikasi ini para agen tentunya sudah paham ilmu asuransi syariah tersebut. Di mana kepercayaan masyarakat terhadap asuransi syariah tidak ada keraguan lagi.

9. Apa saja yang dilakukan para agen dalam mengembangkan asuransi syariah?

Adapun usaha atau yang di lakukan para agen dalam mengembangkan asuransi syariah ini yaitu dengan pemasaran yang baik di mana dalam memasarkan produk para agen sudah memiliki ilmu asuransi syariah tersebut. Dan dalam perusahaan ini para agen di maksimalkan memasarkan produk kepada masyarkat minimal 2 orang per hari dengan demikian jika satu minggu para agen dapat memasarkan pada 14 orang jika demi kian kemungkina ada $\frac{2}{3}$ orang yang membeli produk asuransi tersebut.

10. Apa manfaat sertifikasi bagi para agen asuransi syariah?

Yang pertama agen akan lebih paham ilmu tentang asuransi syariah tersebut, yang kedua para agen akan merasa percaya diri dalam memasarkan produk yang akan di tawarkan dan yang ketiga para agen akan lebih di percayai masyarkat dalam memasarkan produk asuransi syariah dan masih banyak lagi manfaat manfaat pagi para agen dalam memasarkan produk produk asuransi syariah.

LAMPIRAN II: Wawancara Dengan Para Agen Asuransi Syariah

Hasil wawancara dengan para Agen PT. Asuransi takaful keluarga cabang medan dengan ibuk nurhalima, ibuk sarvina, ibuk lela, dan dengan bapak surya surdayono, zainal arifin, suherman saragi.

1. Buk halima bagaimana pandangan ibuk tentang sertifikasi agen asuransi dan apa akad yang digunakan pada produk takaful dana pendidikan (fuhadi), takafullink salam + kesehatan, takaful salam ziarah baitullah?

“Pandangan saya tentang sertifikasi ini sangat baik dan mendukung bagi kami para agen dalam memasarkan produk asuransi dimana dalam menyampaikan produk produk untuk masyarakat tentunya kita sudah tau karena kita sudah memiliki ilmu asuransi syariah ini.

Dan adapun akad yang ada pada produk takaful dana pendidikan (fuhadi) adalah akad tolong menolong (tabarru’) produk takafullink salam + kesehatan yaitu akad wakalah bil ujah dan untuk produk takafullink salam ziarah baitullah ialah wakala bil ujah

2. Buk sarvina bagaimana pandangan ibuk tentang serifikasi agen asuransi syariah? Dan akad apa saja yang di gunakan dalam produk Takafullink salam wakaf dan takafullink salam community?

“sertifikasi yang di miliki oleh para agen asuransi syariah merupakan hal positif di mana para agen memiliki kualitas yang baik dalam memasarkan produk asuransi syariah. Akad yang ada pada kedua produk tersebut akad mudharabah dan akad mudharabah musyarakah dimana akad tersebut memberikan kuasa kepada perusahaan untuk mengelolah dana tabarru’ dan atau dana investasi.

3. Buk lela bagaimana pandangan ibuk tentang sertifikasi asuransi syariah? Dan pada produk Takaful akhirat dan takaful kecelakaan diri individu?

“Sertifikasi ini merupakan salah satu pembeda antara agen yang sudah resmi dengan agen yang legal di mana seorang agen yang sudah memiliki sertifikasi akan sangat tau dalam memasarkan produk tentunya dengan sertifikasi itu sendiri akan lebih pede dalam memasarkan produk bagi masyarakat. Dan adapun akad yang ada pada produk tersebut adalah akad mudharabah (tolong menolong) dimana dalam produk takaful akhirat dan takaful kecelakaan diri individu tidak ada unsur investasi atau bagi hasil produk tersebut murni menggunakan akad tolong menolong.

4. Pak surya surdayono bagaimana pandangan bapak tentang sertifikasi asuransi syariah? Dan dalam memasarkan produk takaful al-akhirat dan takaful sedekah polis dan takaful falah saving?

“Sertifikasi pada para agen asuransi syariah ini sangat bagus dalam memasarkan produk asuransi syariah bagi masyarakat di mana para masyarakat yang bertanya tentang asuransi syariah para agen tidak kebingungan dalam menjawab pertanyaan dari masyarakat.

Dan akad yang ada pada produk tersebut akad mudharabah (tolong menolong)

5. pak zainal, menurut bapak bagaimana pandangan bapak tentang sertifikasi asuransi syariah? Dan untuk produk yang takaful dana pendidikan dan takaful akhirat itu menggunakan akad apa ya pak?

Sertifikasi asuransi syariah ini menurut saya bagus karena dengan sertifikasi ini para agen akan lebih banyak yang memiliki ilmu asuransi syariah dalam memasarkan produk produknya di bandingkan dengan tidak memiliki sertifikasi dan untuk dampak negatifnya sih tidak ada namun lebih ke kurang beruntung jika para agen gagal dalam memiliki sertifikasi ini karena tidak lulus ujian. Dan adapun akad yang di pakai pada produk yang dua itu ialah akad tabarru' (tolong menolong).

6. pak suherman saragih bagaimana pandangan bapak tentang sertifikasi asuransi syariah? Dan untuk produk takafullink salam+kesehatan, takafullik salam ziarah baitullah dan takaful sedekah polis?

Pandangan saya tentang sertifikasi ini baik ya, karna kan kita tau untuk mendapatkan sertifikasi ini kita harus membayar sekian dan kita harus ujian dan itupun belum menjamin kita lulus dalam ujian untuk itu sebelum ujian para calon agen harus belajar memahami dan mengetahui ilmu asuransi syariah itu sendiri dan kebaikanya di situ seorang agen akan lebih fasih dalam memasarkan produk asuransi. Dengan itu jika dalam memasarkan produk asuransi sebelumnya para agen banyak yang memasarkan produk asuransi baik yang bersertifikasi maupun yang belum bersertifikasi dampak kurangnya sih disini semakin sedikit yang memasarkan asuransi karena para agen ini banyak yang belum memiliki sertifikasi. Dan adapun akad yang ada pada takafullink salam+kesehatan ialah akad wakalah bil ijarah dan untuk produk takafullink ziarah baitullah sama juga yaitu wakala bil ujarah dan untuk produk takaful sedekah polis ini akad yang di gunakan yaitu akad mudharabah (tolong menolong) hibah

LAMPIRAN III



RO AL FATIH AGENCY

Office : Jl. Luku I No. 74 F Depan Komplek Perumahan J City, Kwala Bekala - Medan Johor
Hunting : 0813-9645-3553 Email: takafulroalfatih@gmail.com

Nomor : Alfatih-MDN/INA/03/11/2021
Lamp. : -
Hal : **Balasan Pra-Riset**

Medan, 02 November 2021

Kepada Yth:
Bapak/Ibu Wakil Dekan,
Dr. Marliyah, M. Ag
di-
Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, semoga Bapak/Ibu dalam lindungan Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, dan sukses dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ferry Syahputra
Jabatan : Pimpinan RO Al Fatih Agency Takaful

Menerangkan bahwa,

Nama : Intan Permata Pane
NIM : 0505172053

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian/riset di PT.Asuransi Takaful Keluarga dengan permasalahan dan judul :

Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi (Studi kasus pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Setia Budi Medan)

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
Pimpinan RO Al Fatih Agency Takaful



Ferry Syahputra

LAMPIRAN:IV

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Intan Permata Pane
2. NIM : 0505172053
3. Tempat /Tinggal Lahir :Desa Bahap, 04, Februari 1999
4. Pekerjaan : Mahasiswa
5. Alamat : Desa Bahap, Kec. Dolok Kab. Padang Lawas
Utara.

II RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tamatan SDN SIM. Batang Garut berijazah Tahun 2011
2. Tamatan MTS Darul Falah Berijazah Tahun 2014
3. Tamatan MAS Daarul Muhsinin Berijazah Tahun 2017

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN