

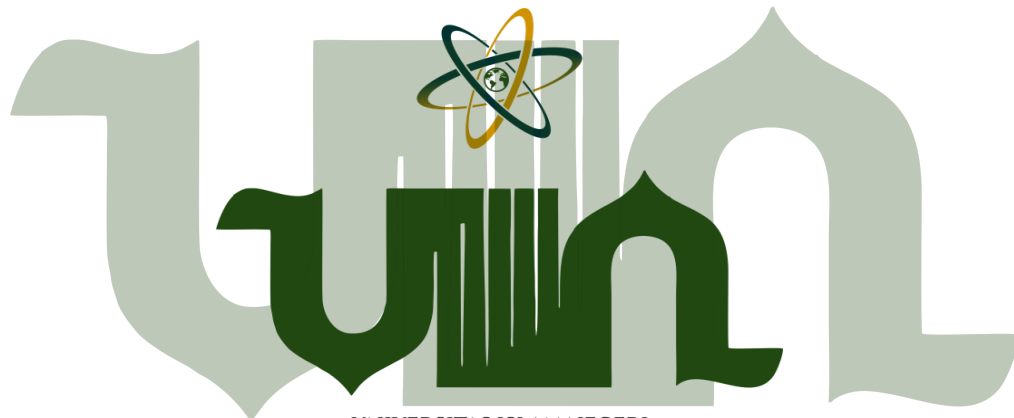
**ANALISIS STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF LEADER DALAM  
UPAYA REKRUTMEN AGEN BARU  
(Studi Kasus Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai)**

**SKRIPSI**

Oleh :

**FEBBY AYU SYAHPUTRI GURNING  
NIM. 0505191016**

**Program Studi  
ASURANSI SYARIAH**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN**

**SUMATERA UTARA MEDAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2023 M/1445 H**

**ANALISIS STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF LEADER DALAM  
UPAYA REKRUTMEN AGEN BARU  
(Studi Kasus Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)  
Pada Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara**

Oleh :

**FEBBY AYU SYAHPUTRI GURNING  
NIM. 0505191016**

**Program Studi  
ASURANSI SYARIAH**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN**

**2023 M/1445 H**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Febby Ayu Syahputri Gurning  
NIM : 0505191016  
Tempat/Tgl. Lahir : Siambut Baru/17 Juli 2001  
Perkerjaan : Mahasiswa  
Alamat : Jl Paria Lk.8 Siambut Baru, Kec. Kisaran Timur, Kab. Asahan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF LEADER DALAM UPAYA REKRUTMEN AGEN BARU (STUDI KASUS PADA PT PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE CABANG BINJAI)”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 23 Oktober 2023  
Yang membuat pernyataan



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUMATERA UTARA MEDAN **Febby Ayu Syahputri Gurning**

**PERSETUJUAN**

Skripsi Berjudul :

**ANALISIS STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF LEADER DALAM UPAYA  
REKRUTMEN AGEN BARU  
(Studi Kasus Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai)**

Oleh :

**FEBBY AYU SYAIPUTRI GURNING**  
**NIM. 0505191016**

Dapat Disetujui dan Disahkan Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

Medan, 13 Oktober 2023

Pembimbing I



**Dr. Nurbaiti, M.Kom**  
**NIDN.0108087908**

Pembimbing II



**Muhammad Ikhsan Hrp, M.E.I**  
**NIDN.0105018901**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN  
Mengetahui,  
Ketua Program Studi Asuransi Syariah



**Dr. Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I**  
**NIDN.2029019101**

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Analisis Strategi Komunikasi Persuasif Leader Dalam Upaya Rekrutmen Agen Baru (Studi Kasus Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai)” an. Febby Ayu Syahputri Gurning, NIM 0505191016 Program Studi Asuransi Syariah telah diujikan dalam Sidang Ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara pada tanggal 23 Januari 2024.

Skripsi ini telah diterima dan memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Asuransi Syariah.

Medan, 22 April 2024  
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Sumatera Utara Medan

Ketua,



Dr. Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I  
NIDN. 2029019101

Sekretaris,



Aqwa Naser Daulay, M.Si  
NIDN. 2024128801

Anggota,



Dr. Nurbaiti, M.Kom  
NIDN. 0108087908



Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I  
NIDN. 0105018901



Dr. Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I  
NIDN. 2029019101



Aqwa Naser Daulay, M.Si  
NIDN. 2024128801

SUMATERA UTARA MEDAN

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara



Prof. Dr. H. Muhammad Svukri Albani Nst, MA  
NIDN. 2006078401

## ABSTRAK

### **Analisis Strategi Komunikasi Persuasif Leader Dalam Upaya Rekrutmen Agen Baru (Studi Kasus Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai)**

Skripsi : Febby Ayu Syahputri Gurning (0505191016)  
Pembimbing I : Dr. Nurbaiti, M.Kom  
Pembimbing II : Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I  
Tahun Selesai : 2023

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi komunikasi persuasif yang digunakan leader dalam melakukan perekrutan agen baru serta mengetahui faktor penghambat keberhasilan dalam perekrutan agen baru di PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai. Penelitian ini merupakan tipe penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian yang dilakukan ini menunjukkan bahwa strategi komunikasi yang digunakan leader asuransi dalam melakukan perekrutan agen baru sangat baik sehingga calon agen baru dapat terpengaruh dan mudah percaya. Pelaksanaan strategi komunikasi persuasif yang digunakan leader dalam merekrut agen baru pada PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai menggunakan tiga teknik yaitu teknik integrasi, teknik ganjaran dan teknik semantik. Sesuai dengan teori yang di gunakan aspek yang harus di perhatikan yaitu bagaimana menumbukan perhatian, menumbuhkan daya tarik, menimbulkan hasrat, memunculkan keputusan hingga tercapainya tujuan yaitu terekrutnya agen baru. Faktor penghambat keberhasilan perekrutan agen baru yaitu tingginya tingkat *turnover* dalam profesi agen asuransi sehingga memiliki korelasi terhadap persepsi negatif masyarakat mengenai profesi agen asuransi.

**Kata kunci : Strategi Komunikasi, Komunikasi Persuasif, Leader, Agen Asuransi**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

*Alhamdulillah* rabbil'alam, Puji dan Syukur tidak hentinya saya panjatkan kepada Allah SWT, Tuhan semesta alam yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat bertangkaikan salam tidak lupa saya hadiahkan kepada junjungan alam Nabi Muhammad SAW yang telah membawa risalah Islam berupa ajaran yang sempurna bagi seluruh umat manusia.

Skripsi ini berjudul “Analisis Strategi Komunikasi Persuasif Leader Dalam Upaya Rekrutmen Agen Baru (Studi Kasus Pada PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai)”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Strata-1 pada Jurusan Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Pada penyusunan skripsi ini tentunya tidak lepas dari bantuan pihak-pihak yang turut serta membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dari segala aspek, maka pada kesempatan ini izinkan saya dengan kerendahan hati dan tanpa mengurangi rasa hormat untuk mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang membantu. Kepada yang teristimewa dan terkasih pintu surgaku sekaligus perempuan hebat Ibunda saya Supanti dan kepada yang tersayang cinta pertamaku Ayah saya Edi Syahputra Gurning yang telah mencurahkan kasih sayangnya, do'anya, dukungannya sepenuh hatinya dengan memberikan segala kebutuhan untuk anak perempuannya ini. Semoga penulis dapat mewujudkan dan menjadi satu jembatan untuk kebahagiaan kedua orang tua penulis kelak, *aamiin ya rabbal aalamiin.*

Terselesaikannya skripsi ini tidak luput dari bantuan pihak yang membantu penulis dalam dalam melaksanakan berbagai hal, sehingga ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis ucapkan kepada :

1. Ibu Prof. Dr Nurhayati, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Prof.Dr. Muhammad Syukri Albani Nastion, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Isnaini Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Fauzi Arif Lubis, MA selaku Wakil Dekan II Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, sekaligus sebagai Penasehat Akademik saya yang telah banyak memberikan maskan dan bimbingan selama perkuliahan.
5. Ibu Dr. Marliyah, M.A selaku Wakil Dekan III Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I selaku Ketua Jurusan Asuransi Syariah. Serta Bapak Aqwa Naser Daulay, M.Si selaku Sekretaris Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Ibu Dr. Nurbaiti, M.Kom selaku Pembimbing I Skripsi dan Bapak Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I selaku Pembimbing II Skripsi yang berperan besar serta bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan arahan maupun bimbingan demi membantu saya menyelesaikan skripsi ini hingga pantas untuk di munaqasahkan.
8. Seluruh Dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara terkhusus untuk para dosen yang mengajar di lingkup Prodi Asuransi Syariah.



9. Bapak Dino Ariandi, MM. CFP selaku Direktur Operasional PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai, sekaligus narasumber dalam penelitian ini yang tentu berperan besar dalam membantu penulis mengumpulkan data maupun informasi terkait penelitian ini demi mendukung selesainya skripsi ini dengan baik.
10. Bapak Dedi Chandra dan Candra Gunawan Nst, S.Hi selaku Leader PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai, sekaligus narasumber dalam penelitian ini yang tentu berperan besar dalam membantu penulis mengumpulkan data maupun informasi terkait penelitian ini demi mendukung selesainya skripsi ini dengan baik.
11. Kepada adik perempuan penulis tercinta Dea Amanda Putri Nabila Gurning yang selalu mendukung hingga menghibur ketika penulis sedang dalam keadaan tidak baik-baik saja.
12. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada sahabat member Tangkul Fans Club Medan, Ade, Ardiyah, Sonia dan Andre yang telah kebersamai sejak mahasiswa baru hingga hari ini dan memberikan dukungan dan motivasi penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
13. Kepada teman seperjuangan kampung penulis Arinah Syahira S.Akun yang selalu memberikan dukungan, mendengar keluh kesah penulis dari keluarga, teman, dan menghibur serta mengingatkan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
14. Kepada sahabat tersayang Haspeti Damaitia Lubis dan Sri Nita Dwi Utami yang penulis kenal sedari bangku SMK yang selalu memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis. Terimakasih sudah menjadi pendengar yang baik, tanpa kalian mungkin penulis tidak bisa sekuat ini.
15. Kepada teman-teman cibang yaitu Arinah, Yolanda, Dina, Nurul, Yuli, Nida, Latifah, Dini, Fitri yang saya kenal sedari KKN yang selalu memberikan dukungan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi.
16. Kepada Keluarga besar Ayah dan Ibu yang mendukung penulis dalam menyelesaikan perkuliahan.

17. Terima kasih kepada teman-teman seperjuangan dari Asuransi Syariah stambuk 2019 khususnya ASR C yang telah berbagi suka duka bersama dalam proses belajar didalam maupun diluar kelas.
18. Terima kasih sekali lagi saya ucapkan kepada seluruh teman - teman dan para sahabat serta pihak - pihak yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu, yang telah membantu saya sebagai penulis dan memberikan motivasi, do'a serta dukungan dan masukan yang sangat berarti sampai akhirnya skripsi ini terselesaikan.
19. Terakhir penulis ucapkan terimakasih dan maaf kepada diri sendiri, Febby Ayu Syahputri Gurning. Terimakasih sudah sampai di titik penyelesaian skripsi ini, terima kasih sudah mewujudkan mimpi ayah dan ibu untuk menyelesaikan perkuliahan dan maaf sebab mungkin terlalu keras terhadap diri sendiri dan memaksakan kehendak diri. Terimakasih Febby yang selalu mampu menguatkan dan meyakinkan tanpa jeda bahwa semuanya bakalan selesai pada waktunya. InshaAllah setelah ini banyak peluang baik yang akan datang menghampirimu.

Atas segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semua pihak yang telah mendukung penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini. Semoga amal kebaikan semuanya dicatat sebagai amalan yang baik oleh Allah SWT.

Penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun, sehingga dapat dijadikan acuan dalam penulisan karya-karya ilmiah selanjutnya, terima kasih.

Medan, 13 Oktober 2023

Penulis

Febby Ayu Syahputri Gurning  
NIM. 0505191016

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah .....	8
C. Rumusan Masalah .....	8
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Manfaat Penelitian.....	9
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS</b> .....	<b>10</b>
A. Kajian Teoritis .....	10
1. Komunikasi.....	10
2. Komunikasi Persuasif .....	19
3. Strategi Komunikasi Persuasif.....	21
4. Faktor Hambatan Komunikasi Persuasif .....	23
5. Teori AIDDA.....	25
6. Pengertian Leader .....	26
7. Pengertian Rekrutmen.....	28
8. Pengertian Agen Asuransi .....	29
B. Kajian Terdahulu .....	31

C. Kerangka Teori .....	47
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>48</b>
A. Pendekatan Penelitian.....	48
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	48
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	49
D. Jenis dan Sumber Data .....	49
E. Teknik Pengumpulan Data .....	50
F. Teknis Analisis Data.....	51
G. Teknik Keabsahan Data.....	53
<b>BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>54</b>
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	54
1. Sejarah Umum PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai .....	54
2. Produk Asuransi Syariah Prudential .....	56
3. Visi dan Misi PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai .....	59
4. Struktur Organisasi PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai.....	60
5. Job Description Perusahaan .....	61
B. Temuan Penelitian .....	62
1. Pelaksanaan Strategi Komunikasi Persuasif Leader Dalam Rekrutmen Agen Baru di PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai.....	62
2. Faktor Hambatan Komunikasi Persuasif yang dilakukan Leader Dalam Rekrutmen Agen Baru di PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai .....	66
C. Pembahasan .....	68

1. Analisis Strategi Komunikasi Persuasif Leader Dalam Upaya Rekrutmen Agen Baru di PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai.....	68
2. Faktor Hambatan Keberhasilan Komunikasi Persuasif yang dilakukan Leader Dalam Rekrutmen Agen Baru di PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai .....	74
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>78</b>
A. Kesimpulan.....	78
B. Saran .....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Jumlah Agen dan Tingkat Prestasi Penjualan di PT Prudential Life Assurance cabang Binjai.....	7
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu.....	31
Tabel 3.1 : Rencana Waktu Penelitian.....	49



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Kerangka Pemikiran .....	47
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT Prudential Life Assurance Binjai .....	60



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN