

## ABSTRAK

**Eka Setiana Susanti, 1620210223, Pengaruh Promosi, Produk, dan Bonus Agen terhadap Tingkat Penjualan Polis Asuransi Syariah pada PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus.**

Penelitian ini dilatarbelakangi karena jumlah agen asuransi syariah di perusahaan tersebut belum meningkat pesat, maka perlu adanya promosi oleh agen dengan cara memperkenalkan produk-produknya dan bonus yang didapat oleh agen ketika sudah bergabung menjadi agen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi, produk, dan bonus agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah pada PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus.

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian *Field Reseach*. Variabel yang diamati dalam penelitian ini terdiri dari tiga variabel bebas yaitu promosi, produk dan bonus agen serta satu variabel terikat yaitu tingkat penjualan. Objek penelitian ini adalah agen asuransi produk syariah di PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data yaitu kuesioner (angket), dokumentasi, dan observasi. Sedangkan teknik pengambilan sampel adalah sampling *simple random sampling*.

Hasil penelitian menunjukkan secara signifikan terdapat pengaruh positif antara promosi, produk dan bonus agen terhadap tingkat penjualan agen. Hal ini dapat terlihat dari hasil hipotesis promosi yang ternyata nilai T hitung lebih besar jika dibandingkan dengan T tabel ( $8,143 > 1,996$ ), hipotesis produk yang ternyata nilai T hitung lebih besar jika dibandingkan dengan T tabel ( $2,081 > 1,996$ ), dan hipotesis bonus agen yang nilai T hitung lebih besar jika dibandingkan dengan T tabel ( $2,023 > 1,996$ ) sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Secara signifikan, promosi, produk, dan bonus agen bersama-sama berpengaruh terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah pada PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus. Hal ini dapat terlihat berdasarkan hasil uji F yang diperoleh bahwa F hitung sebesar 24,230 dengan tingkat signifikan sebesar 0,00 karena F hitung  $>$  dari F tabel ( $24,230 > 2,74$ ), maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yaitu *Pertama*: Variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah, *Kedua*: Variabel produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah, *Ketiga*: Variabel bonus agen berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah.

***Kata Kunci: Promosi, Produk, Bonus Agen, dan Tingkat Penjualan.***