

ABSTRAK

Pertumbuhan asuransi syariah di Indonesia kini mulai mengalami perkembangan karena ada otonomi daerah yang semakin kuat serta adanya peran penting tenaga penjual asuransi syariah yang disebut agen. Kegiatan penciptaan permintaan produk dan penawaran produk di asuransi itu adalah tugas agen, meningkatnya penjualan dan menurunnya penjualan tergantung kinerja agen. Namun dalam menjalani perannya agen akan mengalami banyaknya kendala. Oleh karena itu, penulis bermaksud untuk mengkaji lebih mendalam tentang peran agen dan kendala agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah.

Permasalahan yang diambil dalam penelitian ini adalah: (1). Bagaimana peran agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah? (2). Bagaimana kendala agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah? Penelitian bertujuan (1). Untuk mengetahui peran agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah (2). Untuk mengetahui kendala agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah.

Obyek penelitian di kantor Pru Forceone (Kantor Pemasaran Mandiri Prudential desa Juana kota Pati). Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Pengumpulan data dengan dilakukan dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data dalam penelitian ini meliputi uji keabsahan data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peranan agen yang ditinjau dari usaha agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah adalah promosi, jujur dan bertanggung jawab, mencari calon nasabah, menetapkan sasaran, kunjungan langsung kekonsumen, pendekatan, berkomunikasi, dan melakukan penjualan yang berkualitas. Kendala agen dalam meningkatkan penjualan asuransi syariah adalah kurangnya pengetahuan masyarakat dan agen yang tidak menguasai produknya. Kendala Ini dikarenakan dalam perekrutan agen di Pru Forceone (Kantor Pemasaran Mandiri Prudential Desa Juana Kota Pati) belum sepenuhnya maksimal. Sehingga apabila seorang agen tidak dapat menguasai produknya otomatis akan berdampak pada pengatuhan calon nasabahnya.

Kata Kunci : Agen, Penjualan, dan Kendala Agen