

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Asuransi Syariah Menjadi Agen di Industri Asuransi: Studi Kasus Pada PT Asuransi Prudensial Syariah Binjai

Fadillatunnisa¹, Fauzi Arif Lubis²

^{1,2}Asuransi Syariah- Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
fadilatunnisa0@gmail.com¹, fauziariflbs@uinsu.ac.id²

ABSTRACT

This study aims to determine the factors that influence the interest of Islamic insurance students to become agents in the insurance industry at PT Asuransi Prudential Syariah Binjai. Agents play an important role in insurance companies, and agents are also very aware of all the products they sell to customers as a form of responsibility to customers to obtain clear and accurate information about the products provided. The data used in this study are primary data and secondary data. The research method used is a qualitative research method with a descriptive analysis approach. The results showed that the factors that influence students' desire to become agents in the insurance industry are motivation, understanding of insurance products, commission income, working hours of insurance agents. Insurance and bonuses are factors that motivate students to become agents in the insurance industry. insurance business. Sharia Prudential Insurance Industry in Binjai. Motivation, understanding of insurance products, commission income, working hours of insurance agents and income bonuses are factors that motivate students to become agents in the Prudential Syariah insurance industry in Binjai.

Keywords : insurance, agent, motivation, commission, hours of work

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa asuransi syariah untuk menjadi agen di industri asuransi di PT Asuransi Prudential Syariah Binjai. Agen memegang peranan penting dalam perusahaan asuransi, dan agen juga sangat mengetahui semua produk yang mereka jual kepada pelanggan sebagai bentuk tanggung jawab kepada pelanggan untuk mendapatkan informasi yang jelas dan akurat tentang produk yang diberikan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif analisis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keinginan mahasiswa menjadi agen di industri asuransi adalah motivasi, pemahaman produk asuransi, pendapatan komisi, jam kerja agen asuransi. Asuransi dan bonus merupakan faktor yang memotivasi mahasiswa menjadi agen di industri asuransi. bisnis asuransi. Industri Asuransi Prudential Syariah di Binjai. Motivasi, pemahaman produk asuransi, pendapatan komisi, jam kerja agen asuransi dan bonus penghasilan menjadi faktor yang memotivasi mahasiswa untuk menjadi agen di industri asuransi Prudential Syariah di Binjai.

Kata kunci : asuransi, agen, motivasi, komisi, jam kerja.

PENDAHULUAN

Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana perusahaan asuransi mengikatkan diri kepada tertanggung. Penanggung menerima uang asuransi, untuk mengganti kerugian tertanggung jika terjadi kerugian, kerusakan atau kehilangan manfaat yang diharapkan. Asuransi syariah adalah suatu sistem pengambilan risiko yang saling menguntungkan antara peserta lain, sehingga pihak lain menjadi penanggung atas risiko yang timbul dengan prinsip saling tolong-menolong. Asuransi adalah sarana keuangan untuk mengatur kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi risiko kematian maupun dalam menghadapi risiko harta benda. (Siti Khadijah Matondang, 2019)

Peran industri asuransi dalam perekonomian Indonesia sangat penting dan luas. Sebagai produk jasa, industri asuransi relatif kurang diminati konsumen (unwanted goods). Bahkan, beberapa kegiatan industri dan komersial tidak akan mungkin terjadi tanpa dukungan produk dan layanan asuransi. Adanya peran industri asuransi yang sangat luas tentunya menciptakan skill antar perusahaan asuransi, untuk bersaing dalam mencapai tujuan bisnis. Hal ini tidak lepas dari peran agen asuransi sebagai garda terdepan dalam memasarkan, menjual, melayani dan merekrut calon nasabah untuk menjadi nasabah. (Nifta Alfitriana, 2021).

Agen memegang peranan penting dalam perusahaan asuransi, dan agen juga sangat mengetahui semua produk yang mereka jual kepada pelanggan sebagai bentuk tanggung jawab kepada pelanggan untuk mendapatkan informasi yang jelas dan akurat tentang produk yang diberikan. Dengan cara ini juga dapat memberikan pemahaman yang baik tentang asuransi syariah kepada masyarakat dan dapat mendorong penjualan produk asuransi syariah di masyarakat mayoritas muslim.

Menjadi agen asuransi bagi mahasiswa jurusan asuransi merupakan salah satu upaya pendidikan perusahaan keagenan bersama-sama dengan perusahaan asuransi karena agen asuransi akan dibekali dengan kemampuan dan keterampilan agar keterampilan yang dibutuhkan untuk menjadi seorang dealer profesional dapat bertahan dan berkembang dalam kondisi apapun. situasi dengan berbagai strategi di tempat. (Endah Robiatul Adawiyah, 2020).

Upaya para agen asuransi sangat membantu masyarakat yang dia bisa. CEO AAJI Togar Pasaribu menjelaskan bahwa pemasar terus memainkan peran penting dalam mempromosikan literasi dan inklusi keuangan. Peningkatan jumlah agen profesional berlisensi juga menjadi salah satu syarat untuk menjangkau masyarakat di pelosok tanah air.

Kesempatan menjadi agen asuransi bagi mahasiswa Fakultas Asuransi bukanlah hal yang mudah untuk dipilih, karena pilihan dalam pengambilan keputusan berdasarkan sentimen akan dipengaruhi oleh area persepsi dan mentalitas. Dengan memberikan bimbingan dan penjelasan kepada masyarakat tentang apa yang mereka butuhkan tentang asuransi, khususnya asuransi syariah.

Melihat pertumbuhan asuransi menjadi area bisnis yang menjanjikan dan diminati. Hal ini terlihat dari banyaknya perusahaan penyedia jasa asuransi. Ini bisa menjadi bukti bagaimana asuransi bisa menjadi bisnis yang layak untuk dipertahankan. Selain jumlah perusahaan, produk asuransi juga semakin beragam.

Penanggung bersaing untuk merilis produk baru dalam penawaran mereka. Hal ini bertujuan untuk mencapai keuntungan yang maksimal bagi perusahaan. Produk asuransi memiliki banyak jenis produk yang akan memudahkan nasabah dalam menemukan produk asuransi yang tepat untuk kebutuhannya. Dengan cara ini, jumlah penjualan akan terus meningkat dan bisnis akan terus beroperasi dengan keuntungan yang maksimal.

Prudential mempekerjakan agen-agensya untuk menjalankan tugasnya sebagai personel hubungan masyarakat dan komunikasi pemasaran. Dalam aktivitasnya, agen asuransi Prudential harus melakukan ketiga aktivitas tersebut setiap hari. Seorang agen Prudential harus mampu memenuhi tujuan penjualan perusahaan dan harus mampu memberikan pengetahuan dan informasi yang seluas-luasnya tentang produk yang ditawarkan dan pentingnya produk tersebut, produk asuransi kepada konsumen, sekaligus harus mampu menjaga reputasi perusahaan pada saat terjadi penolakan nasabah atau calon nasabah dan pada saat mengajukan klaim, karena tidak dapat disangkal bahwa model Indonesia dalam urusan asuransi jiwa masih cenderung negatif.

Melihat situasi tersebut, karir sebagai agen asuransi di bidang prudent bisa menjadi pilihan, terutama bagi mahasiswa program studi asuransi syariah. Agen asuransi adalah pekerjaan yang menjanjikan karena banyak yang berhasil dalam kehati-hatian dan memotivasi mahasiswa program studi Asuransi Syariah untuk menjadi agen asuransi karena mereka telah belajar banyak tentang asuransi dan sudah memiliki beberapa mahasiswa memiliki gelar AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Syariah). Namun kenyataannya, saat ini mahasiswa baru yang tergabung dalam Studi Asuransi Syariah Prudential belum berpartisipasi aktif menjadi agen asuransi dan tidak berminat menjadi agen asuransi walaupun tidak berminat menjadi agen asuransi, sudah memiliki lisensi AAJI. Dari uraian latar belakang di atas, peneliti ingin mengkaji lebih jauh permasalahan tersebut, sebagaimana dibahas dalam mata kuliah "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Asuransi Muslim Menjadi Agen di Industri Asuransi".

Berdasarkan uraian di atas, dapat dimunculkan pertanyaan: apa saja faktor yang memotivasi mahasiswa asuransi muslim untuk menjadi agen di industri asuransi?

Berdasarkan rumusan masalah, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang memotivasi mahasiswa untuk tertarik dengan asuransi syariah dan menjadi agen di industri asuransi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Asuransi Prudential Binjai. Dimana penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah mahasiswa magang di firma konservatif ingin menjadi pengacara, penelitian ini dilakukan pada awal Februari 2022.

Data yang dikumpulkan yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah jenis data yang peneliti kumpulkan langsung dari sumber primer melalui wawancara, survei, eksperimen laboratorium,

dll. Pada data primer ini dilakukan wawancara dengan mahasiswa asuransi yang magang di perusahaan asuransi syariah binjai, yang ditanyakan nama, semester, dan faktor-faktor yang mempengaruhi mereka menjadi agen dan mengapa mereka tidak mau menjadi agen. Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan melalui sumber primer. Pada data sekunder diperoleh dari data review sebelumnya terkait minat mahasiswa asuransi untuk menjadi agen di industri asuransi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif analisis. Menurut (Arikunto, 2019), penelitian deskriptif adalah penelitian yang menyelidiki suatu kondisi, situasi atau peristiwa sosial yang disajikan dalam bentuk laporan penelitian.

PEMBAHASAN

Data primer melalui wawancara

1. Nama : Adinda
Semester : VI
Uraian : Orang 1 adalah mahasiswa jurusan asuransi syariah, saat ini sedang belajar magang di Prudential Syariah di Binjai, menurut saya peluang menjadi agen asuransi sangat bagus, faktor yang membuat saya mau menjadi agen asuransi (karena *Income* yang besar, kerjanya juga tidak capek cuma prospek ke orang-orang terdekat aja, dan bisa membantu banyak orang dan pemahaman beberapa produk asuransi).
2. Nama : Ruli
Semester : VI
Uraian : orang 2 merupakan mahasiswa jurusan asuransi syariah yang lagi magang di perusahaan Prudensial Syariah di Binjai, menurut saya menjadi agen asuransi sangat sulit, faktor yang membuat tidak minat menjadi agen asuransi karena susah mencari nasabah dan kurang bisa berkomunikasi dengan orang baru.
3. Nama : Siska
Semester : VI
Uraian : orang 3 merupakan mahasiswa jurusan asuransi syariah yang lagi magang di perusahaan Prudensial Syariah di Binjai, menurut saya menjadi agen asuransi sangatlah bagus, karena bisa bekerja paruh waktu, mendapatkan keuntungan dari komisi, jam kerja fleksibel tidak terikat oleh waktu untuk jam kerjanya, jaringan semakin luas, bertemu dengan banyak orang dan dari banyak latar belakang, dapat mempelajari karakter calon nasabah yang berbeda-beda dan melatih kesabaran, ketemu banyak orang dengan sifat yang berbeda, dan ketika tawaran kita ditolak disitulah pelajaran supaya bisa lebih baik lagi kedepannya.
4. Nama : Nelsi
Semester : VI
Uraian : orang 4 merupakan mahasiswa jurusan asuransi syariah yang lagi magang di Perusahaan Prudensial Syariah di Binjai, menurut saya menjadi agen asuransi sangatlah bagus, kepuasan emosional, karena dapat

membantu klien mengatasi masalah keuangan yang disebabkan oleh tagihan medis yang mahal. Seorang agen asuransi yang saya wawancarai mengaku bersyukur karyanya bisa membantu salah satu kliennya menyiapkan penghasilan bulanan untuk pengobatan penyakitnya, bisa mencapai puluhan, bahkan puluhan juta. Beberapa agen asuransi jiwa yang sukses bisa meraih pendapatan ratusan juta setiap bulannya. Bonus untuk liburan ke luar negeri dan penghargaan bergengsi. Jam kerja fleksibel dan memungkinkan pengembangan karir dalam waktu yang relatif singkat (35 tahun). Perbarui pengetahuan mereka tentang keuangan dan komunikasi (pemasaran produk).

5. Nama : sholeha

Semester : VI

Uraian : orang 5 merupakan mahasiswa jurusan asuransi syariah yang lagi magang di perusahaan Prudensial Syariah di Binjai. Menurut saya kalau kita menjadi agen sangat menguntungkan karna kerjanya simple. Tujuan utama mereka adalah agar agen asuransi tidak hanya menjual produk, tetapi juga memberikan solusi atas masalah keuangan klien mereka. Kalau misinya itu dengan adanya penolakan, agen hal biasa. Yang penting tujuannya untuk membantu orang kedepannya.

6. Nama : Laura

Semester : VI

Uraian : orang 6 merupakan mahasiswa jurusan asuransi syariah yang lagi magang di perusahaan Prudensial Syariah di Binjai, mau jadi agen asuransi karena untuk mengembangkan skill setelah selesai magang dari perusahaan asuransi, agar bisa mensosialisasikan asuransi kepada masyarakat yang belum paham apa itu asuransi, membenarkan pemikiran masyarakat kalau asuransi itu tidak penipuan, karena bisa juga dilakukan selagi ada waktu luang selama kuliah daring.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa asuransi menjadi agen di industri asuransi

1) Motivasi

Menurut Setiadi, motivasi adalah keinginan untuk mengerahkan usaha yang kuat untuk mencapai suatu tujuan yang ditentukan oleh kemampuan memenuhi kebutuhan individu. Motivasi seseorang terletak pada dirinya, sehingga sulit untuk diketahui secara pasti.

Dari penelitian sebelumnya, berdasarkan hasil pengujian SPSS diketahui bahwa nilai t hitung variabel dinamis adalah $4,002 > 1,66412$. Artinya motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi agen asuransi syariah oleh mahasiswa Fakultas Asuransi Syariah Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Seperti pada uji t , H_1 diterima dan H_0 ditolak.

Faktor ini juga yang berpengaruh terhadap minat mahasiswa karena jika mahasiswa tidak mau menjadi agen asuransi maka mahasiswa tidak akan menjadi

agen asuransi terkecuali jika menginginkan menjadi agen asuransi dan mau belajar menjadi agen asuransi yang baik seperti apa.

2) Pemahaman tentang produk asuransi

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok yang terlibat dalam proses ini memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan untuk dijual dan mempertukarkan produk atau jasa yang bernilai dengan pihak lain. (Musa Yomungga, 2015)

Berdasarkan uji signifikansi parameter tunggal atau uji T dengan taraf signifikansi 5% dengan taraf signifikansi ($\alpha = 5\%$) berdasarkan uji dua sisi dan derajat bebas (df) $n-k-1$ atau $50-1-1 = 48$. Maka kesimpulan menerima H_a artinya koefisien regresi pemahaman mahasiswa tentang asuransi syariah berpengaruh signifikan terhadap pemasaran produk. Cara lain adalah dengan membandingkan t hitung dan t tabel untuk t hitung sebesar 14.528 sedangkan t tabel sebesar 0,278 yang berarti t hitung lebih besar dari t tabel ($14,528 > 0,278$), maka dapat disimpulkan bahwa H_a diterima dan H_0 ditolak, sehingga pemahaman mahasiswa asuransi syariah memiliki pengaruh yang signifikan. berdampak positif terhadap pemasaran produk di Indonesia. PT. Asuransi Sun Life Financial Syariah Cabang Medan di Indonesia. (Fatimah Wulandari AlHamzy, 2020).

Faktor ini juga yang berpengaruh terhadap minat mahasiswa karena apabila mahasiswa yang sudah memahami produk asuransi mahasiswa akan tertarik pada industri asuransi, mahasiswa yang sudah paham dengan produk akan lebih mudah closing kepada masyarakat yang belum kenal dan pernah bermasalah terhadap asuransi.

3) Mendapatkan komisi

Komisi adalah upah atau pendapatan tambahan atas terjualnya suatu produk. Komisi bisa diartikan sebagai penghasilan tambahan atau penghargaan karena telah mencapai atau melampaui target penjualan.

Komisi adalah imbalan (uang) atau persentase tertentu yang dibayarkan untuk layanan yang dilakukan dalam jual beli dan lain-lain.

Seorang agen dari perusahaan asuransi keselamatan berhak atas komisi jika agen asuransi telah mengamankan klien dan menerima konfirmasi dari kantor pusat (PT. Prudential Life Insurance). Komisi akan dikumpulkan oleh agen asuransi satu bulan setelah pelanggan mengeluarkannya, agen akan mendapatkan komisi sebesar 85% selama lima tahun jika produk afiliasi unit diimpor, sedangkan jika disita dengan cara berbisnis tradisional, komisi dengan persentase 40% selama dua tahun.

Tabel komisi agen

	Tahun ke 1	Tahun ke 2	Tahun ke 3	Tahun ke 4	Tahun ke 5
Komisi unit link	30%	30%	5%	5%	5%
Komisi prucinta tradisional	25%	15%			

Dari penelitian berdasarkan koefisien regresi masing-masing variabel, dapat diketahui bahwa faktor yang paling dominan adalah variabel komisi karena

memiliki koefisien uji-t terbesar sebesar 5,407 dibandingkan koefisien variabel X lainnya. (Deddy Eldira Malbet, 2016).

Faktor inilah yang membuat mahasiswa jurusan asuransi mau menjadi agen di industri asuransi dengan mendapatkan komisi mahasiswa bisa mendapatkan pemasukan dari menjadi agen dan komisi didapatkan jika kita closing kepada masyarakat jika ada yang bergabung menjadi nasabah bakal mendapatkan keuntungan selama 2 tahun atau bisa sampai 5 tahun hanya 1 nasabah.

4) Jam kerja agen asuransi

Menurut Kosasih (2009:121), Analisis jam kerja adalah proses untuk menentukan jumlah jam kerja yang digunakan atau dibutuhkan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dalam jangka waktu tertentu. Jam kerja adalah bagian paling umum yang harus ada dalam sebuah bisnis.

Jam kerja dalam agen asuransi itu disesuaikan dengan agen itu sendiri tidak mengikuti jam kantor karena pada agen asuransi bekerja dilapangan dengan prospek ke masyarakat jadi jam kerjanya tidak terpaku pada jam kerja di perusahaan.

Dari penelitian sebelumnya nilai Adjusted R Square sebesar 0,781 atau 78,1%. Artinya Kinerja karyawan dipengaruhi oleh variabel jam kerja dan imbalan sebesar 78,1%, sedangkan sisanya sebesar 21,9% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian. (Misra Yeni R dan Salmi Okmaida, 2021)

Faktor ini jugalah yang membuat mahasiswa jurusan asuransi menjadi agen di industri asuransi karena jam kerja tidak sesuai dengan perusahaan jadi mahasiswa bisa meluangkan waktu untuk prospek ke masyarakat sesudah menyelesaikan kegiatan dikuliah. Dan jika di perusahaan asuransi semakin kita banyak waktu untuk prospek ke masyarakat semakin kita banyak mendapatkan nasabah dan membuat komisi kita bertambah.

5) Mendapatkan bonus

Bonus merupakan pembayaran yang dilakukan kepada seseorang karena kinerjanya atau kinerja perusahaan secara keseluruhan. (Menurut Kasmir 2016).

Dari penelitian sebelumnya dapat dibuktikan benar atau signifikan karena t hitung > t tabel dengan p Value 0,000. Pengaruh jawaban responden pada bonus dealer nilai tertinggi pada kuota bonus langsung. Artinya, premi agen sangat dipengaruhi oleh indikator premi langsung. Premi keagenan mempengaruhi pemenuhan target penjualan asuransi jiwa. Artinya, jika agency premium meningkat, maka target pendapatan asuransi jiwa juga akan meningkat. (Dodi Suhendi, 2017).

Faktor inilah yang memotivasi mahasiswa jurusan asuransi untuk mau menjadi agen, karena di perusahaan asuransi aman banyak bonus jika kita memenuhi syarat yang berlaku untuk menerima bonus tersebut. Bonus tersebut bisa jalan-jalan keluar negeri atau kontes berhadiah uang. Di perusahaan prudensial banyak bonus yang didapat jika kita menjadi agen seperti bonus bulanan, bonus tahunan, kontes leader, kontes agen dan kontes prudensial.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, Dari wawancara yang saya buat bahwa mahasiswa asuransi syariah yang magang di perusahaan asuransi prudential berminat menjadi agen di industri karena faktor-faktor yang bagus yang membuat mahasiswa jurusan asuransi syariah berminat menjadi agen. Dari yang saya wawancarai 5 orang dari mahasiswa asuransi syariah yang lagi magang di perusahaan asuransi berminat menjadi agen sedangkan 1 tidak berminat menjadi agen asuransi karena beberapa faktor. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa asuransi syariah untuk menjadi agen di industri asuransi:

1. Motivasi, Faktor ini juga yang berpengaruh terhadap minat mahasiswa karena jika mahasiswa tidak mau menjadi agen asuransi maka mahasiswa tidak akan menjadi agen asuransi terkecuali jika menginginkan menjadi agen asuransi dan mau belajar menjadi agen asuransi yang baik seperti apa.
2. Pemahaman tentang produk asuransi, Faktor ini juga yang berpengaruh terhadap minat mahasiswa Karena apabila mahasiswa yang sudah memahami produk asuransi mahasiswa akan tertarik pada industri asuransi, mahasiswa yang sudah paham dengan produk akan lebih mudah closing kepada masyarakat yang belum kenal dan pernah bermasalah terhadap asuransi.
3. Mendapatkan komisi, Faktor ini lah yang membuat mahasiswa jurusan asuransi mau menjadi agen di industri asuransi dengan mendapatkan komisi mahasiswa bisa mendapatkan pemasukan dari menjadi agen dan komisi didapatkan jika kita kelosing kepada masyarakat jika ada yang bergabung menjadi nasabah bakal mendapatkan keuntungan selama 2 tahun atau bisa sampai 5 tahun hanya 1 nasabah.
4. Jam kerja agen asuransi, Faktor ini juga lah yang membuat mahasiswa jurusan asuransi menjadi agen di industri asuransi karena jam kerja tidak sesuai dengan perusahaan jadi mahasiswa bisa meluangkan waktu untuk prospek ke masyarakat sesudah menyelesaikan kegiatan dikuliah. Dan jika di perusahaan asuransi semakin kita banyak waktu untuk prospek ke masyarakat semakin kita banyak mendapatkan nasabah dan membuat komisi kita bertambah.
5. Mendapatkan bonus, Faktor ini juga yang membuat mahasiswa jurusan asuransi mau menjadi agen Karena dalam perusahaan asuransi prudential banyak sekali bonus yang didapat jika kita memenuhi syarat yang berlaku untuk mendapatkan bonus tersebut Bonus tersebut bisa pergi jalan-jalan keluar negeri atau mendapatkan kontes berhadiah uang. Di perusahaan prudential banyak bonus yang didapat jika kita menjadi agen seperti bonus bulanan, bonus tahunan, kontes leader, kontes agen dan kontes prudential.

\

Saran

Penelitian menyadari keterbatasan data wawancara dari mahasiswa jurusan asuransi syariah yang lagi magang di perusahaan asuransi perudensial syariah dibinjau, dan kurangnya informasi yang didapat dari mahasiswa yang diwawancarain. Oleh sebab itu, peneliti menyarankan bagi peneliti selanjutnya supaya lebih banyak dalam melakukan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2019. *Prosedur penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta
- Alfitriana, Nifta. 2021. "Pengaruh Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Agen Asuransi". *Jurnal Al-Shifa Bimbingan Konseling Islam*, Vol 1 No 2
- Al-Hamzy, Fatimah Wulandari. 2020. "Pengaruh Pemahaman Mahasiswa Asuransi Syariah Terhadap Pemasaran Produk Di PT Asuransi Sun Life Financial Indonesia Syariah Cabang Medan". Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Sumatera Utara.
- Adawiyah, Endah Robiatul. 2020. " pengaruh pemahaman dan minat mahasiswa jurusan asuransi terhadap permintaan keagenan asuransi". *Jurnal Al Amar*. Vol 1 no 1
- Hajijih, Nur. 2019. " Minat Mahasiswa Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Antasari Banjarmasin Berkarya Di Lembaga Asuransi ". Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Antasaei Banjarmasin.
- J Setiadi, Nugroho. (2003). *Perilaku Konsumen*.
- Kosasih, Sobarsa, (2009). *Manajemen Operasi Internasional, Mitra Wacana Media*.
- Kasmir, D. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik)*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Malbet, Deddy Eldira. 2016. "Pengaruh komisi, jenjang karier, dan bonus terhadap kinerja agen asuransi pada Pru Excelent Jakarta". Skripsi: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah.
- Marpaung, Rizky Nova Subariah. 2019. *Pengaruh Motivasi, Persepsi, Dan Sikap Terhadap Keputusan Menjadi Agen Asuransi Syariah (Studi Mahasiswa/I Jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan)*. Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Sumatera Utara.
- Matondang, Siti Khadijah. 2019. "Persepsi Mahasiswa Asuransi Tentang Sertifikasi Asuransi Syariah Di Prodi Asuransi Syariah Uinversitas Islam Negeri Sumatera Utara". Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Sumatera Utara

Suhendi, Dodi. 2017. "pengaruh promosi dan bonus agen terhadap pencapaian target penjualan jasa asuransi jiwa PT. Bringin Jiwa Sejahtera".journal of management review. Vol 1 no 3.

Yomungga, Moses. 2015. *Pengantar Bisnis*. Medan: Perdana Publishing.

Yeni R, Misra dan Okmaida, Salmi. 2021. "Pengaruh jam kerja dan imnalan terhadap kinerja karyawan pada PT. Bintang Mas Pusaka (BMP) Muara Bungo". Jurnal Manajemen Sains. Vol 1 no 3.