

## Tingkat Pemahaman dan Jasa Agen Dalam Meningkatkan Minat Calon Nasabah Menjadi Peserta Asuransi Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur

Soibatul Aslamia Nasution<sup>1</sup>, Yusrizal<sup>2</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara  
[soibatulaslmianasution@gmail.com](mailto:soibatulaslmianasution@gmail.com)<sup>1</sup>, [yusrizal@uinsu.ac.id](mailto:yusrizal@uinsu.ac.id)<sup>2</sup>

### ABSTRACT

*Insurance agents play an important role for insurance businesses as they help them in marketing and selling their goods to potential customers. Due to the need for an insurance business representative, he or she must be familiar with the insured. Insurance products and how to sell insurance products are two topics that interest me. Even if an agent holds a sharia insurance license, this does not guarantee that he or she is competent. Based on the situation stated above, the following is the formulation of the problem to be written: 1. At PT. Prudential Life Assurance East Binjai Branch, how sensitive is the participant to sharia insurance? 2. Why might agents in the PT. Prudential Life Assurance East Binjai Branch be interested in becoming sharia participants? 3. How do you assess the level of understanding of PT. Prudential Life Assurance Binjai Timur Branch agents and agent services in relation to your desire to become a sharia insurance customer? The findings of the study are as follows: The level of comprehension of sharia insurance agents might be found in the medium or quite understanding groups because these agents are prospective insurance clients. The understanding category also includes the level of understanding of sharia insurance agents. Understand what sharia insurance is and how it might benefit you. Insurance agents' services are highly valued because they are the driving force behind insurance firms. Agents are needed in the community for a variety of reasons, including educating the public on how to learn about, understand, use, and enjoy life insurance services. At PT. Prudential Life Assurance Branch East Binjai, the importance of knowledge and the role of agents in business ethics is an endeavor to reconcile a company's strategic goals with the needs of morality.*

**Keywords:** Agent Understanding Level, Agent function, Customer Interest

### ABSTRAK

Agen asuransi memainkan peran penting bagi bisnis asuransi karena mereka membantu mereka dalam memasarkan dan menjual barang-barang mereka kepada pelanggan potensial. Karena kebutuhan perwakilan bisnis asuransi, ia harus akrab dengan tertanggung. Produk asuransi dan cara menjual produk asuransi adalah dua topik yang saya minati. Sekalipun seorang agen memegang lisensi asuransi syariah, ini tidak menjamin bahwa dia kompeten.

Berdasarkan situasi tersebut di atas, berikut adalah rumusan masalah yang akan ditulis: 1. Bagaimana tingkat pemahaman terhadap minat peserta dalam asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur ? 2. Bagaimana jasa agen terhadap minat menjadi Peserta asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur ? 3. Bagaimana analisis tingkat pemahaman agen dan jasa agen berpengaruh

terhadap minat menjadi peserta asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur ?

Temuan penelitian adalah sebagai berikut: Tingkat pemahaman agen asuransi syariah dapat ditemukan pada kelompok sedang atau cukup paham karena agen tersebut merupakan calon nasabah asuransi. Kategori pemahaman juga mencakup tingkat pemahaman agen asuransi syariah. Pahami apa itu asuransi syariah dan apa manfaatnya bagi Anda. Layanan agen asuransi sangat dihargai karena mereka adalah kekuatan pendorong di belakang perusahaan asuransi. Agen dibutuhkan di masyarakat karena berbagai alasan, termasuk mengedukasi masyarakat tentang cara mempelajari, memahami, menggunakan, dan menikmati layanan asuransi jiwa. Di PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur, pentingnya pengetahuan dan peran agen dalam etika bisnis merupakan upaya untuk menyelaraskan tujuan strategis perusahaan dengan kebutuhan moralitas.

***Kata kunci: Tingkat Pemahaman Agen, fungsi Agen, Minat Nasabah***

## **PENDAHULUAN**

Fungsi agen asuransi sangat penting bagi bisnis asuransi karena melalui agen inilah perusahaan memasarkan dan menjual produknya kepada calon pelanggan. Seorang agen diharapkan memiliki keahlian asuransi karena kebutuhan akan agen bagi perusahaan asuransi. Saya tertarik pada dua topik: produk asuransi dan cara mengiklankan produk asuransi. Bahkan jika seorang agen memiliki lisensi asuransi syariah, mungkin saja dia tidak sepenuhnya memahami konsep asuransi syariah.

Agan asuransi harus memberikan gambaran lengkap tentang produk yang mereka jual, termasuk fitur, manfaat, dan persyaratannya, dan menjaga kerahasiaan nasabah, memberikan informasi yang akurat dalam surat permohonan asuransi jiwa (SPAJ), dan memastikan nasabah memahami produk - produk asuransi Saat bekerja dengan pelanggan untuk menentukan paket asuransi mana yang terbaik untuk mereka, lakukan analisis dan evaluasi pelanggan, serta studi dan review konsumen untuk memilih paket asuransi terbaik bagi mereka.

Agan asuransi memainkan peran penting bagi perusahaan asuransi karena melalui merekalah mereka memasarkan dan menjual produk mereka kepada pelanggan potensial. Mengingat pentingnya memiliki Seorang agen asuransi harus memiliki pemahaman yang mendalam tentang asuransi, termasuk produk asuransi dan cara mempromosikannya. Bahkan jika seorang agen memiliki lisensi untuk menyediakan asuransi syariah, ia mungkin tidak sepenuhnya memahami konsep tersebut.

Berikut ini adalah masalah yang diangkat dalam penelitian ini, berdasarkan konteks di atas:

1. Bagaimana minat peserta terhadap asuransi syariah di PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur bergantung pada tingkat pemahaman produk mereka?

2. Seberapa responsif agen terhadap minat Anda untuk bergabung dengan PT. Program asuransi syariah Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur?
3. Bagaimana analisis tingkat pemahaman agen dan pelayanan agen berpengaruh terhadap keinginan bergabung di PT. Prudential Life Assurance, program asuransi syariah Cabang Binjai Timur?

## TINJAUAN LITERATUR

Kemampuan testee (responden) untuk memahami konsep, kondisi, dan fakta umum disebut sebagai pemahaman. Mentalitas agen syariah dilandasi oleh tanggung jawab, otonomi, selalu positif dan tidak mudah putus asa, jujur dan amanah, sabar, dan tidak panik saat gagal.

Layanan dapat dianggap sebagai tingkat yang diantisipasi untuk dimiliki oleh penghuni komunitas dalam skenario ini, posisi diasumsikan sebagai posisi sosial tertentu, yang bisa tinggi, sedang, atau rendah. Jabatan merupakan wadah bagi hak dan kewajiban tertentu, dan hak dan kewajiban tersebut disebut dengan jasa. Akibatnya, seseorang yang memiliki jabatan tertentu disebut sebagai pemegang jasa.

### 1. Definisi dan Ruang Lingkup Asuransi Syariah

#### a) Pengertian Asuransi Syariah

Menurut mu'amalah, asuransi syariah adalah pembagian risiko timbal balik antara manusia di mana yang satu menjadi penanggung atas risiko yang lain. Risiko ini diambil secara gotong royong, berdasarkan gotong royong dalam itikad baik, dengan saling memberikan uang dengan tujuan saling membantu. menerima bahaya (Sofyan Safri Harahap, 1997). Asuransi syariah bercita-cita untuk mewujudkan masyarakat yang berdasarkan prinsip gotong royong dan rasa aman dalam pelaksanaan hak dan kewajiban (Muhammad Syakir Sula, 2004).

#### b) Prinsip Asuransi Syariah

Allah memerintahkan para pengikutnya untuk berusaha berdo'a kepada-Nya karena Dia adalah satu-satunya pemilik planet dan isinya. Akibatnya, umat manusia harus sadar akan kekuasaan Allah, karena Allah Maha Kaya dan Maha Kuasa. Akibatnya, terdapat berbagai prinsip dalam asuransi syariah, antara lain: (A Hasyim Ali, 1995).

- a) Prinsip kepentingan yang dapat diasuransikan.
- b) Prinsip itikad baik.
- d) Prinsip keseimbangan.
- d) Prinsip suborganisasi.
- d) Prinsip kontribusi.
- f) Prinsip sebab-akibat.

### 2. Tinjauan Umum Agen Asuransi Syariah

#### • Pemahaman Agen

Menurut Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014, agen asuransi adalah orang yang bekerja untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan

Asuransi Syariah dan memenuhi kualifikasi untuk mewakili Perusahaan Asuransi Syariah dalam memasarkan produk asuransi atau produk asuransi. Hukum Syariah (Hukum Islam) (UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian).

### **Fungsi Agen**

Tugas seorang agen adalah melaksanakan tugasnya melalui pendelegasian tugas dan kewajiban, seperti: (Ketut Sendra, 2002).

#### 1) Tanggung Jawab Agen

Agen asuransi bertugas untuk menjual beberapa produk sekaligus. Dalam situasi ini, tanggung jawab agen adalah sebagai berikut:

- a. Menjelaskan pentingnya asuransi bagi masyarakat.
- b. Jelaskan fungsi perusahaan asuransi, termasuk apa yang dilakukannya, siapa yang dipekerjakannya, dan bagaimana ia beroperasi.
- c. Kumpulkan sebanyak mungkin calon nasabah atau pemegang polis.
- d. Memiliki kemampuan untuk dipercaya baik oleh perusahaan maupun masyarakat.
- e. Melindungi reputasi perusahaan asuransi tempat mereka bekerja.

#### 2) Kewajiban Agen

Berdasarkan tugas agen, agen harus mematuhi dan memenuhi kewajibannya, jika ingin kegiatannya membawa hasil yang optimal. Kewajiban agen, yaitu:

- a. Agen perlu mengetahui apa yang dibutuhkan calon tertanggung dalam hal menjual produk yang ditawarkan.
- b. Menutup dan segera menyetorkan premi pertama yang berhasil ditagihkan pada hari kerja.
- c. Memberikan pelayanan yang baik kepada calon tertanggung dengan tidak melanggar kode etik profesi agen asuransi.

#### 3) Tanggung Jawab Agen

Kewajiban agen adalah sebagai berikut:

- a. Memenuhi target yang telah ditetapkan.
- b. Berkreasi dengan cara yang sehat.
- c. Premi setoran dan premi di muka sebagaimana dipersyaratkan oleh undang-undang.

### **3. Faktor-faktor timbulnya minat**

Ada faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi terciptanya minat konsumen untuk membeli suatu produk. Pengaruh eksternal adalah pengaruh yang berasal dari lingkungan sekitar seseorang dan memiliki dampak besar pada perilaku pelanggan saat membeli suatu produk. Kekuatan eksternal termasuk faktor budaya dan sosial, misalnya. Sedangkan faktor internal adalah aspek yang mempengaruhi minat produk dan dihasilkan dari faktor lingkungan internal, seperti:

#### **a. Elemen Individu**

Faktor pribadi mempengaruhi keputusan seseorang untuk membeli suatu produk. Beberapa faktor tersebut antara lain usia kedewasaan dan fase siklus hidup, kondisi pekerjaan, status ekonomi, gaya hidup atau gaya hidup, kepribadian, dan konsep diri.

#### **b. Penentu psikologis**

Aspek psikologis merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam menentukan minat membeli suatu produk karena pola konsumsi seseorang dipengaruhi oleh gaya hidup dan kepribadian keluarganya. Ada aspek internal dan eksternal yang mempengaruhi minat pelanggan/konsumen untuk membeli suatu produk, selain dua elemen yang baru saja dijelaskan. Stimulus pemasaran eksternal meliputi produk, pemasaran, promosi, sosial ekonomi, harga, budaya, dan politik. Faktor eksternal antara lain sebagai berikut:

##### **1. Produk**

Produk adalah segala sesuatu yang dianggap sebagai tanggapan terhadap kebutuhan seseorang atau organisasi. Beberapa ahli menyarankan Anda memiliki pengetahuan umum tentang produk. Sebuah produk, menurut Philip Kotler, adalah "sesuatu yang umumnya dapat diakses oleh pasar untuk diperhatikan, diminta, digunakan, atau dikonsumsi dengan harapan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan".

##### **2. Promosi**

Untuk berhasil dalam ekonomi Islam, seseorang harus menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran dan menghindari penipuan. Saat menggunakan media atau memberi nasihat, hukum syariah harus dipatuhi. Promosi, menurut Indriyo Gito Sudarmo, adalah suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mendorong orang mempelajari barang suatu perusahaan, senang, dan kemudian membeli produk tersebut. Beberapa alat yang dapat digunakan untuk mempromosikan suatu produk antara lain periklanan, promosi penjualan, publisitas, dan bauran promosi.

##### **3. Penghasilan**

Harga suatu produk, menurut Kotler, adalah jumlah yang dibayarkan untuk itu. Bisnis menetapkan harga dalam berbagai metode. Di banyak bisnis kecil, manajemen pemasaran adalah satu-satunya faktor penentu. Di perusahaan besar, bagaimanapun, penetapan harga sering ditangani oleh manajer divisi atau lini produk. Istilah "premi" digunakan untuk menunjukkan harga dalam industri asuransi.

Berikut beberapa faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah:

- Rendahnya pemahaman agama masyarakat tentang larangan transaksi riba merupakan salah satu aspek yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah.

- Kurangnya kesadaran/promosi masyarakat oleh lembaga Asuransi Syariah.
- Kesadaran masyarakat akan keunggulan sistem syariah di atas sistem konvensional.

#### **METODE PENELITIAN**

Peneliti ini melakukan penelitiannya dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Baydan dan Taylor, metode kualitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif dari orang-orang dan perilaku yang diamati dalam bentuk kata-kata tertulis atau lisan. Penelitian kualitatif digambarkan sebagai penelitian yang datanya disajikan dalam keadaan yang wajar atau apa adanya (Natural Setting), tanpa penambahan simbol atau angka. Penelitian kualitatif dilakukan secara metodis, terarah, dan akuntabel agar kualitas keilmuannya tetap terjaga. Penulis menggunakan observasi, dokumentasi, dan wawancara sebagai pendekatan pengumpulan data dalam penelitian mereka.

Peneliti lebih memilih metode penelitian kualitatif karena lebih mudah diterapkan daripada metode kuantitatif, meskipun pengumpulan data di lapangan membutuhkan banyak waktu dan tenaga. Ilmuwan akan dapat menerapkan penelitian secara langsung pada realitas sosial dari peristiwa yang terjadi di lapangan dalam kaitannya dengan keprihatinan yang dibahas jika pendekatan kualitatif digunakan.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **Pemahaman Agen Dalam Meningkatkan Minat Menjadi Peserta Asuransi**

Jika seorang agen dapat mengidentifikasi, mengukur, memahami, menjelaskan, memberikan contoh, menemukan, dan membuat kesimpulan, ia dianggap berpengetahuan luas dalam asuransi syariah. Di sisi lain, agen dengan keahlian yang kurang memadai akan kesulitan untuk menjelaskan dan mempromosikan produk asuransi syariah kepada nasabah.

Memahami asuransi syariah sangat penting bagi seorang agen karena tidak ada misrepresentasi asuransi syariah yang dapat diterima di masyarakat, yang mengakibatkan penurunan atau kurangnya minat masyarakat terhadap asuransi syariah. Memahami asuransi syariah sangat penting bagi seorang agen karena tidak ada misrepresentasi asuransi syariah yang dapat diterima di masyarakat, yang mengakibatkan penurunan atau kurangnya minat masyarakat terhadap asuransi syariah. Minimnya pemahaman broker asuransi syariah juga berdampak pada pelaku industri asuransi syariah sebagai pihak yang mengiklankan produk asuransi syariah. Pemerintah akan menghadapi masalah yang semakin sulit dalam mengembangkan asuransi syariah di kalangan mayoritas umat Islam.

##### **Meningkatnya Minat Menjadi Peserta Asuransi Akibat Pelayanan Agen**

Karena agen asuransi adalah kekuatan pendorong di belakang perusahaan asuransi, fungsi mereka dipandang penting. Triliunan rupiah bisa dikumpulkan melalui tangan-tangan agen premium. Sektor asuransi mengembalikan premi kepada masyarakat umum dalam bentuk klaim, biaya agen, investasi, pajak, dan pengeluaran operasional perusahaan. Agen asuransi ini menyediakan enam layanan berikut:

1. Inisiator

Inisiator adalah orang yang memulai tindakan tanpa diminta atau diperintahkan untuk melakukannya.

2. Konektor  
Konektor Penghubung Penghubung adalah mereka yang membina hubungan jangka panjang dengan pihak lain untuk membentuk kemitraan yang saling menguntungkan, khususnya dalam bisnis.
3. Komunikator  
Komunikator adalah seseorang yang mengkomunikasikan pesan atau informasi kepada orang lain untuk alasan tertentu.
4. Motivator  
Ketika seorang agen asuransi meminta atau mendorong calon pembeli untuk membeli barang yang ditawarkan, dia bertindak sebagai motivator.
5. Edukator/ Pendidik  
Agen asuransi juga menawarkan saran, usulan, dan rekomendasi bagaimana menggunakan produk asuransi yang tersedia sebagai solusi sebagai pendidik.
6. Administrator  
Membantu calon pembeli melengkapi data formulir permohonan asuransi jiwa, melakukan seleksi risiko baik secara administratif maupun finansial, pengajuan polis, dan tugas-tugas lain yang diperlukan untuk melengkapi administrasi penutupan penjualan asuransi jiwa adalah salah satu kegiatan agen asuransi sebagai administrator.

### **Analisis Tingkat Pemahaman Dan Jasa Agen Terhadap Minat Menjadi Peserta Asuransi Syariah**

PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur bertujuan untuk menyelaraskan kepentingan strategis perusahaan dengan komitmen moral dengan menekankan pentingnya pengetahuan dan layanan agen dalam etika bisnis. Namun, penyelarasan tidak hanya berarti menemukan posisi yang saling menguntungkan antara dua kebutuhan; itu juga memerlukan rekonstruksi pemahaman bisnis sambil juga menjalankan bisnis sebagai media bisnis atau asuransi yang etis. Etis dalam arti konsisten dengan cita-cita bisnis di satu sisi dan tidak bertentangan dengan nilai-nilai penipuan, kerugian, dan ketidakadilan dalam bisnis di sisi lain. Pasalnya, sebelum menjadi agen, para calon agen diajari tentang promosi produk, metode, dan kode etik keagenan yang harus dipatuhi oleh semua agen.

Di perusahaan asuransi syariah, agen yang memenuhi syarat memainkan peran penting; tanpa agen yang berkualitas dan produktif, operasional asuransi syariah dapat mengalami kerugian. Kinerja agen adalah jumlah dari hasil individu dan seluruh perusahaan agen. Jika tujuan perusahaan terpenuhi, seperti meningkatkan jumlah produk yang dijual, memiliki kinerja yang lebih tinggi.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **Kesimpulan**

1. Menyadari Peran Agen dalam Meningkatkan Minat  
Memperoleh Pekerjaan Sebagai Peserta Industri Asuransi Agen asuransi syariah harus dalam kategori paham, apakah cukup paham atau paham sepenuhnya.
2. Peran Agen Asuransi dalam Meningkatkan Kepesertaan Asuransi  
Karena agen adalah tulang punggung perusahaan asuransi, pentingnya layanan agen asuransi diakui secara luas. Selain itu, masyarakat membutuhkan layanan agen, salah satunya dengan mengajarkan kepada masyarakat bagaimana

mengetahui, memahami, menggunakan, dan memanfaatkan layanan asuransi jiwa. Agen juga bertanggung jawab untuk tidak hanya menjual asuransi, tetapi juga mengarahkan pelanggan untuk mendapatkannya.

3. Memeriksa tingkat pemahaman dan layanan agen  
Tentang Keinginan Berpartisipasi dalam Asuransi Syariah Pentingnya pemahaman dan pelayanan agen terhadap etika bisnis merupakan PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur berusaha keras untuk menyelaraskan tujuan strategis perusahaan dengan tuntutan moral. Karena calon agen diberikan pengetahuan tentang promosi produk, taktik, dan kode etik keagenan yang harus dipatuhi sebelum menjadi agen.

#### **Saran**

Sebagai perusahaan asuransi yang sudah lama berdiri, PT Asuransi Prudential Syariah harus mengambil langkah untuk menggugah minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah. Asuransi syariah dapat membantu dengan cara ini dengan mengadakan kegiatan bazaar setiap akhir pekan, di mana agen memberikan penjelasan kepada setiap komunitas peserta bazaar.

Kegiatan promosi dan seminar bagi individu yang membutuhkan informasi tentang asuransi jiwa syariah harus ditingkatkan kepada agen PT Asuransi Prudential Syariah, sehingga masyarakat yang ingin menjadi nasabah asuransi syariah dapat memahami konsep asuransi jiwa syariah.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Al Tasya Fitrah, Nuri Aslami. 2022. *Peran Agen Dalam Menentukan Perencanaan Pemasaran dan Meningkatkan Minat Nasabah terhadap Produk Asuransi Syariah*, Jurnal Pendidikan dan Agama Islam, Vol 21, No. 1 : 25-33.
- Edi Hariyadi dan Abdi Triyanto. 2020. *Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah*, Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah, Vol 5, No. 1 : 19-37.
- Edi Susilo, Maghfirotn Nikmah. 2018. *Strategi Pemasaran Agen Asuransi Prulink Syariah Di Kabupaten Jepara*, Journal Of Economi Studies, Vol 2, No. 2 : 161-170.
- Fitra Dila Lestari. 2020. *Analisis Fishbonefaktor-Faktor Yang Menyebabkanrendahnya Antusiasme Masyarakat Terhadap Asuransi Syariah Di Indonesia*, Journal Of Islamic Businessmanagement Studies, Vol 1, No. 1 : 11-18.
- Gugus Wijonarko. 2019. *Pengaruh Pelatihan, Motivasi Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap KinerjaKaryawan (Studi Kasus Pada Agen Asuransi Prudential Di Kota Surabaya)*, Jurnal Eksekuti, Vol 18, No. 2 : 439-458.
- Hanafi Hanafi, Lusiana Ayu Agustina. 2021. *Pengaruh Pendapatan, Pengetahuan Produk Dan Promosi Terhadap Minat Masyarakat Dalam Berasuransi Syariah (Studi Pada*



*Desa Kabandungan Kabupaten Sukabumi*), Jurnal Syar'insurance (Sijas), Vol 7, No. 1 : 11-24.

M. Fauzan. 2020. *Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Di Pt Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Asuransi Pematangsiantar*, Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah, Vol 5, No. 2 : 39-47.

Mhd Syahfindra S, Tuti Anggraini, Rahmat Daim Harahap. 2021. *Analisis Kinerja Agen Dalamstrategi, Segmentasi Dan Target Pemasaran Dalam Melakukan Penjualanpada Pt Asuransi Umum Bumiputera Muda Medan 1967*, Jurnal Intelektiva, Vol 2, No. 2 : 96-106.

Sabik Khumaini, Muh Turizal Husein. 2019. *Persepsi Dan Minat Masyarkat Terhadap Asuransi Syariah Di Kabupaten TANGERANG*, Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia, Vol IX, No. 2 : 86-93.

Shabrina Fadiah Ghazmi, Tarsisius Muwardji, Deviana Yuanitasari. 2021. *Pertanggungjawaban Otoritas Jasa Keuangan Terhadap Hak Agen Asuransi Sebagai Pemohon Pailit Asuransi*, Jurnal hukum dan kemasyarakatan, Vol 2, No. 3 : 485-501.