BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Jurusan Asuransi Syariah

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia terjadi sangat pesat. Hal ini dibuktikan dengan munculnya berbagai macam perusahaan asuransi yang mulai menawarkan berbagai macam produk asuransi berbasis syariah. Selain terhindar dari riba, asuransi syariah juga diawasi oleh DPS (Dewan Pengawas Syariah) secara nasional. Ini bertujuan untuk memastikan semua produk asuransi syariah yang dimiliki setiap perusahaan sudah sesuai dengan hukum syariat islam.

Adapun asuransi syariah di Indonesia terdiri atas perusahaan asuransi yang *full* syariah dan unit syariah. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah asuransi jiwa syariah di Indonesia 2021 mencapai 7 perusahaan *full* syariah dan 23 unit syariah. Sedangkan untuk asuransi umum syariah berjumlah 5 perusahaan asuransi *full* syariah dan 25 unit syariah. Serta 3 perusahaan reasuransi yang memiliki unit syariah, jadi total prusahaan asuransi dan reasuransi di Indonesia ialah mencapai 63 perusahaan sampai tahun 2021 ini.

Seiring perkembangan zaman dunia perasuransian pun juga terus berkembang sehingga membutuhkan tenaga ahli yang memang ahli dibidang asuransi syariah. Ketua Umum Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) Ahmad Sya'roni mengatakan, "bahwa dalam praktiknya kebutuhan ahli asuransi syariah tidak terpenuhi, hingga tahun 2018 hanya terdapat 27 orang yang memiliki gelar ahli asuransi sayriah atau *follow of Islamic insurance society* (FIIS)". Hal ini merupakan sebuah kesempatan dan tantangan bagi UIN Antasari Banjarmasin untuk ikut berkontribusi dalam pertumbuhan dan perkembangan perekonomian dengan mencetak SDM yang memang handal

di bidangnya. SDM yang dimaksud adalah ahli asuransi syariah yang dapat menjadi pemimpin di perusahaan asuransi syariah, yang mana dapat mengembangkan dan menginovasi produk-produk asuransi syariah membuat asuransi syariah semakin maju dan dapat di kenal oleh masyarakat luas. Selain menghasilkan SDM yang handal dan siap terjun di bidang perasuransian para mahasiswa asuransi syariah ini juga di bekali dengan ilmu ekonomi secara umum, manajemen, akuntansi, kewirausahaan, dan keagamaan yang menunjang mahasiswa lulusannya untuk tidak hanya terpaku pada propesi di perusahaan asuransi syariah melainkan dapat terjun dan bersaing di instansi lainnya seperti Rumah Sakit, pendidikan, perbankan, perusahaan maupun membangun usahanya sendiri dalam kewiraushaan

Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin merupakan program studi yang di dirikan pada tahun 2014. Program Studi Asuransi Syariah ini memiliki visi, misi dan tujuan sebagai berikut:

a. **Visi :** Menjadi Program Studi Asuransi Syariah yang unggul dan berakhlak dengan mengintegrasikan ilmu asuransi syariah dan keindonesiaan Regional Kalimantaan tahun 2026 dan kawasan Indonesia Timur pada tahun 2034.

b. Misi :

1. Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaransecar professional dalam bidang perasuransian syariah.
2. Mengembangkan studi asuransi syariah melalui penelitian
3. Melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam upaya peningkatan literasi keuangan dan aksesibilitas masyarakat terhadap asuransi syariah.
4. Mengembangkan jiwa wirausaha yang mampu menyesuaikan diri dengan tuntutan dunia usaha yang selalu mengalami perkembangan.

c. Tujuan

Mewujudkan lulusan yang mampu mengembangkan dan mengimplementasikan ilmu perasuransian syariah, berakhlak mulia, dan mempunyai pengetahuan serta pemahaman terhadap nilai syariah

2. Struktus Organisasi

Adapun struktur organisani pada jurusan asuransi syariah sebagai berikut:

Ketua : Lutfi Sahal, S.HI, M.S.I.

Sekretaris : Elida Mahriani, MM

Staf :

1. Faqih El Wafa
2. Rimayanti, SE., MM.

3. Data Informan

Berdasarkan hasil wawancara secara daring melalui aplikasi Whatsup berupa pertanyaan-pertanyaan yang di ajukan kepada 18 responden dari 23 populasi mahasiswa asuransi syariah 2017-2018 yang pernah terdaftar sebagai agen asuransi, maka diperoleh data sebagai berikut:

a. Identitas Informan

Identitas informan ialah meliputi identitas mahasiswa berupa: nama, nim, angkatan, dan sertifikasi keagenan. Informan tersebut diambil berdasarkan kategori yang sudah ditetapkan dalam metode pemilihan sample yaitu: Mahasiswa jurusan asuransi syariah angkatan 2017-2018 yang pernah terdaftar menjadi agen asuransi dan telah memiliki lisensi/sertifikasi keagenan baik itu AAJI maupun AASI

Table 4.1

Identitas 18 Informan

No	Nama	Nim	Angkatan	Serifikasi Keagenan
1.	Siti Mardiah	170101070003	2017	AAJI & AASI
2.	Laila	170101070509	2017	AAJI
3.	Sabrina Aulia Septriana	170101070311	2017	AAJI
4.	Mariana	170101070145	2017	AAJI
5.	Fitriani	170101070505	2017	AAJI
6.	Murni Herawati	170101070508	2017	AAJI
7.	Riski Aulia Rahmi	170101070146	2017	AAJI
8.	Raihanah	170101070004	2017	AAJI
9.	Aprilia Kartini	170101070143	2017	AAJI
10.	Dewi	170101070001	2017	AAJI
11.	Ikrima	180105030146	2018	AAJI
12.	Rabiatul Adawiah	180105030330	2018	AAJI
13.	Gusti Afifah	180105030463	2018	AAJI
14.	Ana Lerstari	180105030002	2018	AAJI
15.	Sri Rahayu	180105030587	2018	AAJI
16.	Nur Syitah	180105030589	2018	AAJI
17.	Mina	180105030344	2018	AAJI
18.	Siti Hardina	180105030453	2018	AAJI

B. Hasil Penelitian

Dalam tahapan hasil penelitian ini penulis menyajikan hasil penelitian yaitu berupa hasil wawancara dengan 18 narasumber yang telah tertera pada table di atas, adapun gambaran Kinerja Mahasiswa Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Antasari Banjarmasin Menjadi Agen Asuransi ialah sebagai berikut:

Informan 1

Nama/Nim : Siti Mardiah/170101070003

Jurusan : Asuransi Syariah

Hasil Wawancara

Siti Mardiah atau biasa dipanggil gomes merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2017. Menurut gomes agen asuransi merupakan suatu pemasar produk dari suatu perusahaan asuransi baik itu konven ataupun syariah yang mana mereka memasarkan produk-produk yang ada di perusahaan tersebut. Jadi merekalah yang memasarkan kepada calon-calon nasabah untuk memprospek sehingga agen dengan si calon nasabah dapat terjadi suatu yang namanya closing dari calon nasabah tersebut. Gomes merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang telah menjadi agen dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI dan AASI sejak 4 Mei 2019 lalu bersama perusahaan asuransi SUN Life Financial Indonesia. Gomes pernah bergabung di beberapa perusahaan asuransi yang pertama yaitu SUN Life Financial Indonesia yang kedua BRI Life yang ketigaa Takaful dan yang sekarang ia menjadi agen di perusahaan asuransi prodensial sambil melakukan penelitian skripsi di sana. Adapun yang membuat gomes tertarik untuk menjadi agen asuransi yaitu karena ia berasal dari jurusan asuransi syariah sehingga memang sudah belajar mengenai asuransi itu sendiri. Selain itu ia memang ingin merasakan bagaimana rasanya terjun langsung kedunia perasuransian di tambah mendengar cerita dari dosen-dosen terdahulu yang

sudah terjun dan sukses di perasuransian sehingga membuat ia sangat tertarik juga. Adapun dari ke 4 perusahaan yang pernah ia masuki semuanya terdapat produk asuransi syariah walaupun merupakaan perusahaan suransi konven namun mereka sudah memiliki produk yang berbasis syariah walau dengan nama yang berbeda ujar gomes. Gomes mmengaku ia belum memperoleh nasabah selama ia menjadi agen di ke-4 perusahaan tersebut ia belum pernah melakukan closing nasabah. Adapun usaha atau kiat-kiat yang dilakukan ialah seperti mengikuti pelatihan dan belajar materi-materi yang telah disampaikan, selain itu ia juga mencoba berbicara menjelaskan kepada keluarga dan teman untuk mengaplikasikan materi yang telah disampaikann tersebut. Adapun menurutnya faktor yang mempengaruhi ia tidak memperoleh nasabah ialah yang pertama kurangnya keberanian untuk terjun langsung kelapangan tanpa harus di temani, yang kedua masih kurangnya cara penyampaian atau public speaking yang baik dari segi pemasaran ataupun yang lainnya, adapun selain itu mungkin karena masih kurangnya wawasan dan pengalaman yang cukup ujar gomes.

Informan 2

Nama/Nim : Laila/170101070509

Jurusan : Asuransi Syariah'17

Hasil Wawancara

Laila merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2017. Ia mengaku mengetahui tentang agen asuransi namun hanya pengetahuan dasarnya saja. Adapun sepengetahuannya agen itu ialah seseorang yang bekerja dan berusaha sendiri untuk mencari atau mengajak seseorang agar mengikuti atau masuk menjadi peserta di dalam asuransi yang menaungi si agen asuransi tersebut. Laila merupakan salah satu mahasiswa yang sudah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan sejak

tanggal 28 september 2019. Ia merupakan agen diperusahaan BRI Life. Adapun yang membuat ia mau menjadi agen ialah bukan karna tertarik banget katanya, namun yang membuat ia termotivasi untuk ikut adalah adanya seritifikat licenci AAJI yang menurutnya lumayan untuk menambah titel. Menurutnya diperusahaan tempat ia menjadi agen asuransi tersebut bukanlah syariah, hanya saja sistemnya yang sudah syariah namun untuk produknya masih sama dengan perusahaan asuransi yang konven. Selama ia menjadi agen ia mengaku tidak ada sama sekali memperoleh nasabah. Untuk usaha dalam memperoleh nasabah pastilah ada ujarnya, ia mencoba menawarkan kepada keluarganya sendiri seperti ibunya namun ia kurang bisa dalam merangkai kata-kata untuk meyakinkan ibunya untuk berasuransi, sehingga menurutnya untuk meyakinkan ibunya saja ia tidak bisa apalagi untuk mempromosikan ke orang lain. Adapun yang menyebabkan ia tidak memperoleh nasabah karena ia merasa belum pede dengan dirinya sendiri dan masih belum berani untuk memasarkan produk-produk yang ada di perusahaan ia bekerja. Selain itu ia merasa ilmu yang di ajarkan kepadanya masih belum sepenuhnya ia pahami terutama mengenai produk-produk dan keunggulan dari masing-masing itu serta keistimewaannya dibandingkan dengan produk dari perusahaan lain.

Informan 3

Nama/Nim : Sabrina Aulia Septriana/170101070311

Jurusan : Asuransi Syariah'17

Hasil wawancara

Sabrina merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2017. Menurut Sabrina agen asuransi adalah salah satu bagian dari perusahaaan asuransi yang bertugas untuk memasarkan suatu produk-produk yang ada di perusahaan asuransi tersebut. Sabrina merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan

memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI. Ia telah memiliki lisensi keagenan sejak September 2019 yang lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Saat itu Sabrina tertaik untuk menjadi agen asuransi karena ingin menambah pengetahuan lebih mendalam mengenai asuransi, ia juga ingin mencoaba bagaimana memasarkan produk asuransi secara langsung serta sebagai pekerjaan tambahan untuk menambah pengalaman dan relasinya. Menurut Sabrina diperusahaan asuransi tempat ia mnjadi agen saat itu tidak terdapat produk asuransi syariah karena saat itu masih merupakan perusahaan asuransi konvensional, namun saat itu lagi sedang ingin diajukan untuk adanya produk asuransi syariah. Sabrina mengaku selamaa iya menjadi agen asuransi ia tidaak menemukan nasabah satupun. Berbagai usaha telah ia lakukan untuk memperoleh nasabah ia mengatakan bahwa sebenarnya banyak trik dan tips yang diberikan dari BRI Life dari mulai seminar pertemuan dan lain-lain. Dari tips-tips tersebut ia mulai melakukan pendekatan menerapkannya kepada teman-teman beserta kerabat terdekatnya dan dia juga sempat menerapkan kebeberapa dosen. Ia menawarkan dengan cara memberikan informasi dan menjelaskan apa itu asuransi betapa pentingnya untuk berasuransi serta jenis dan produk asuransi tersebut. Selain dari pertemenan omong mulut kemulut ia juga menginformasikan melaui brosur dan media sosial. Adapun untuk tanggapan dari si calon nasabah kebanyakan mereka masih berpikir bahwa asuransi itu masih tidak terlalu penting dan lebih memilih untuk menabung saja dari pada berasuransi. Menurutnya yang mempengaruhi ia tidak memperoleh nasabah yang pertama mungkin karena skil yang ia dapat masih sangat kurang dalam public spiking dalam pembicaraan maupun untuk merayu si calon nasabah untuk bergabung di asuransi dan merubah pola pikir mereka bahwa asuransi itu penting karena kita tidak tahu resiko yang akan kita hadapi kedepannya. Mungkin itulah yang paling sulit yaitu perbedaan pendapat dan merubah menset seseorang tentang asuransi.yang kedua yaitu karena kurangnya support sehingga membuat down karena tidak menemukan nasabah dan banyak yang meremehkan bahwa agen asuransi itu sama seperti SPG yang menawarkan barang sehingga menurut mereka apa yang

ditawarkan itu tidaklah penting. Yang ketiga yaitu Karena relasi dari dari pribadi itu adalah mahasiswa dan orang pekerja yang masih gajihnya standar jadi ia belum punya tambahan untuk tabungan pribadi untuk masa depannya.

Informan 4

Nama/Nim : Mariana/170101070145

Jurusan : Asuransi Syariah'17

Hasil wawancara

Mariana merupakan mahasiswa S1 jurusan Asuransi Syariah angkatan 2017. Menurut mariana agen asuransi ialah orang yang mengajak seseorang untuk masuk ke Asuransi syariah dengan cara mengedukasi dan menawarkan suatu produk asuransi yang bermanfaat bagi seseorang dikemudian hari untuk meminimalisir suatu resiko yang mungkin terjadi dimasa depan. Mariana merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI. Ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Mariana mengundurkan diri dari perusahaan BRI Life pada bulan Januari 2020 setelah itu bergabung lagi dengan perusahaan asuransi Takful Keluarga Az-Zahra. Alasan mariana bergabung menjadi agen asuransi ialah yang pertama karena ia tertarik dengan titel AAJI yang akan didapat dibelakang namanya menurutnya itu sesuatu yang keren. Yang kedua yaitu ingin lebih mengetahui dan mendalami tentang perasuransian karena menurutnya kita tidak hanya mesti belajar didalam kelas saja tetapi kita juga harus terjun kelapangan dengan cara menjadi agen asuraansi. Ketertarikan yang ketiga ialah karena padaa saat itu ia sangat mengiming-imingkan memiliki penghasilan sendiri dan membuat orang tuanya bangga. Pada saat mariana menjadi agen asuransi di perusahaan BRI Life ia mengaku bahwa ia tidak mengetahui ada atau tidaknya produk asuransi syariah disana,

sedangkan di perusahaan asuransi Takaful semua produk yang ada memang produk syariah dimana menggunakan sistem tabarru dan juga dalam pembagian uangnya juga jelas serta produknya juga banyak ujar mariana. Selama ia menjadi agen asuransi ia mengaku bahwa ia belum mendapatkan nasabah. Adapun usaha yang ia lakukan yaitu masih ditahap belajar seperti bagaimana cara menawarkan dan menjelaskan yang benar kepada nasabah, dengan cara melihat dan mendengarkan para senior secara langsung menawarkan dan menjelaskan seperti ikut membagi undangan kesekolah-sekolah untuk sosialisasi asuransi. Adapun faktor yang membuat ia tidak memiliki nasabah yaitu karena kurangnya pengalaman sehingga belum terbiasa dalam memprospek nasabah dan keahlian yang masih sangat kurang selain itu ia juga belum menguasi produk asuransi yang akan ditawarkan tersebut, ditambah dengan keadaan yang sedang covid-19 ini sehingga membuat ia terhenti dalam melakukan usaha dan membuat ia harus pulang kekampung halaman.

Informan 5

Nama/Nim : Fitriani/170101070505

Jurusan : Asuransi Syariah'17

Hasil Wawancara

Fitriani merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2017. Menurut fitriani agen asuransi adalah seorang fasilitator atau perantaara dari sebuah perusahaan asuransi kepada nasabah dimana agen asuransi ialah sebagai mitra yang membantu si calon nasabah dalaam mengatur perencanaan keuangan keluarga serta produk apa saja yang cocok dengan kebutuhan si calon nasabah tersebut. Fitriani merupakan salah satu mahasiswa asuransi syariah yang telah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan sejak tanggal 28 sepember 2019. Ia merupakan agen asuransi diperusahaaan BRI Life. Adapun alasan fitriani tertarik menjadi agen asuransi karena menurutnya

mengetahui tentang asuransi saja tidaklah cukup maka dari itu ia ingin lebih mendalami lagi dengan bergabung menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan. Selain itu lisensi menjadi suatu kebanggan tersendiri baginya, karena dengan lisensi maka nama akan terdaftar sebagi bagian dari asuransi itu sendiri dalam suatu komunitas. Untuk masalah produk asuransi syariah diperusaannya sendiri menurutnya sudah ada yaitu produk Unit Link, dimana unit link ini telah menggunakan system yang berbasis syariahserta memiliki manfaat yang beragam baik untuk diri sendiri maupun keluarga. Selama fitriani menjadi agen asuransi ia mengaku belum mempunyai nasabah sama sekali. Untuk usaha yang ia lakukan ia beberapa kali mencoba menawarkan kepada orang namun sulit untuk membuat orang tersebut percaya kepadanya. Menurutnya walaupun ia telah memiliki liseansi keagenan tapi ia belum ada pegalaman tentang bagaimana cara memprospek ke nasabah secara langsung. karena dari perusahaannya sendiri juga tidak pernah membimimbing bagaimana cara memprospek secara langsung face to face ke nasabah yang asli sehingga ia merasa kurang paham dengan teknik yang harus digunakan agar si calon nasabah terttarik untuk bergabung di asuransi. Ia hanya diajarkaan tentang teori diruangan tanpa ada reka adegan secara langsung bagaimana dilapangan sesungguhnya, sehingga kepercayaan diri untuk berani berbicara memprospek dan meyakinkan didepan nasabah langsung itu ia merasa kurang percaya diri. Selain itu pengetahuan mengenai teori serta system mekanisme asuransi di perusahaan tersebut masih sangat kurang, sehingga ia mengalami kesulitan dalam mempresentasikan kepada calon nasabah bagaimana system di perusahaan, produk dan perbedaan nya dengan produk lain atau dengan perusahaan asuransi lainnya.

Informan 6

Nama/Nim : Murni Herawati/170101070508

Jurusan : Asuransi Syariah'17

Hasil Wawancara

Murni merupakan mahasiswa S1 jurusan Asuransi Syariah angkatan 2017. Agen asuransi ialah orang yang bertindak untuk menawarkan dan memasarkan produk asuransi untuk dan atas nama si penanggung. Jadi menurutnya agen asuransi adalah orang yang menawarkan suatu produk asuransi atau mencari nasabah untuk bisa membeli produk asuransi tersebut. Murni merupakan salah satu mahasiswa asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan telah memiliki lisensi keagenan. Ia tergabung sebagai agen asuransi diperusahaan BRI Life pada tahun 2019. Adapun yang membuat ia tertarik untuk bergabung menjadi agen asuransi awalnya karena hanya rasa ingin tahu dan ingin lebih mengenal bagaimana itu asuransi syariah dan produk-produknya, selain itu ia juga tertarik karena katanya dengan menjadi agen asuransi ia dapat memperoleh pendapatan yang tinggi kalau mendapaatkan seorang nasabah. Di perusahaan BRI Life tersebut terdapat produk asuransi syariah yaitu produk Unit Link. Selama ia menjadi agen diperusahaan tersebut ia mengaku belum memiliki nasabah satu orang pun. Ia juga telah melakukan usaha untuk memperoleh nasabah seperti belajar bagaimana cara memprospek nasabah serta terjun kelapangan bersama teman untuk mencari nasabah secara langsung namun tidak memperoleh nasabah. Adapun menurutnya faktor yang menyebabkan ia belum memperoleh nasabah yaitu karena ia kurang mendalami dari materi-materi baik mengenai cara memprospek nasabah maupun mengenai asuransi serta produk-produk pada perusahaan tersebut. Selain itu ia juga merasa kurangnya action yang ia lakukan sehingga ia tidak memperoleh nasabah.

Informan 7

Nama/Nim : Riski Aulia Rahmi/170101070146

Jurusan : Asuransi Syariah'17

Hasil wawancara

Riski Aulia Rahmi (kiki) merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2017. Menurutnya agen asuransi merupakan wakil dari perusahaan asuransi yang pertama kali bertatap muka dengan calon nasabah untuk menawarkan produk asuransi dari perusahaan tersebut. Kiki ialah salah satu mahasiswa jurusan aasuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan ia juga telah memiliki 1 lisensi keagenan yaitu AAJI. Ia telah memiliki lisensi keagenan sejak September 2019 yang lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Kiki sebenarnya tidak terlalu teertarik menjadi agen asuransi, karena jujur ia tidak menyukai pekerjaan lapangan, namun karena ia berkuliah di jurusan asuransi mau tidak mau ia juga harus menambah wawasan dan pengetahuan tersebut yang tidak hanya didapatkan melalui materi-materi di kelas saja namun juga harus terjun kelapangan. Untuk produk asuransi syariah diperusahan tersebut setaunya ada yaitu asuransi Unit Link yang katanya sudah menggunakan system syariah. Kiki mengaku selama ia menjadi agen asuransi ia tidak memiliki nasabah satupun. Berbagai usaha telah ia lakukan seperti memperkenalkan produk-produk asuransi yang ada pada perusahaan tempat ia menjadi agen tersebut kepada orang-orang terdekatnya terlebih dahulu, baik itu keluarga maupun teman-temannya. Kemudian ia memperluasnya lagi dengan mengenalkan kepada para tetangga kesekitar tempat tinggalnya. Kiki mengakui bahwa usaha yang ia lakukan belum maksimal, karena memang ia tidak begitu mendalami dunia peragenan tersebut. Istilahnya bisa dibilang bahwa ia menjadi agen hanya untuk sebuah formalitas bukan untuk mencari pekerjaan dari sana ujar kiki. Faktor lainnya ialah seperti yang sudah ia katakan sebelumnya bahwa ia tidak suka bekerja

di lapangan ia lebih suka bekerja dibalik layar. Mungkin itu yang menyebabkan ia tidak mendapatkan nasabah ujarnya.

Informan 8

Nama/Nim : Raihanah/170101070004

Jurusan : Asuransi Syariah

Hasil Wawancara

Raihanah merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2017. Menurut raihanah Agen asuransi adalah sebuah propesi di bagiaan pemasaran yang ada di perusahaan asuransi. Raihanah merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI. Ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Namun tidak berapa lama iya pun berhijrah ke perusahaan asuransi Takaful Keluarga Az-Zahra dan terdaftar sebagai agen di perusahhaan asuransi tersebut. Alasan raihanah ikut menjadi agen awalnya karena kebaikan dari salah satu dosen yang juga merupakan seorang agen asuransi. beliau menawarkan untuk bergabung menjadi agen asuransi dan beliau juga menaruh keyakinan bahwa raihaanah dan temannya mampu menjadi seorang agen asuransi, dan ujar beliau juga bersediauntuk mengajarkan kami sampai bisa ujar raihanah. Selain itu alasan lainnya karena sekedar inggin mencoba dan mencari pengalaman. Untuk masalaah produk asurani syariah seingat raihanah sudah ada produk berbasis syariah di perusahaan asuransi BRI life saat itu, kalau untuk perusahaan asuransi takaful jelas semua memang menggunakan produk asuransi syariah. Raihanah mengku selama ia menjadi agen asuransi ia belum mendapatkan seorang nasabah. Adapun usaha yang ia lakukan untuk memperoleh nasabah ialah seperti mengirimkan surat ke sekolah-sekolah untuk izin melakukan sosialisasi mengenai asuransi, serta membagikan angket. Menurut raihanah yang membuat ia tidak memperoleh nasabah ialah

karena ia belum terlalu mendalami sekali mengenai asuransi di perusahaan tersebut karena dibarengi oleh sibuknya jadwal kuliah yang membuat ia sulit membagi waktu, selain itu juga karna ia masih bingung bagaimana berbicara kepada nasabah untuk meyakinkan nasabah tersebut apalagi sudut pandang masyarakat itu tidak terlalu baik mengenai asuransi ujar raihanah.

Informan 9

Nama/Nim : Aprilia Kartini/170101070143

Jurusan : Asuransi Syariah'17

Hasil wawancaraAprilia kartini merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkataan 2017. Menurutnya agen asuransi adalah orang yang memasarkan produk asuransi atas nama suatu perusahaan. April merupakan salah satu mahasiswa asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI. Ia telah memiliki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Ia mengatakaan alasan ia masuk menjadi agen asuransi yaitu karena saat itu ia tergiaur akan diskon pendaftran yang ditawaarkan oleh pihak perusahaan, selain karena diskon ia juaga tertarik karena ia ingin mengetahui bagaimanaa prosesnya apabila ingin menjadi agen dan memiliki lisensi keagenan. Diperusahaan tempat ia menjadi agen tersebut ia mengatakan bahwa tidak ada produk asuransi syariah pada saat itu karena merupakan perusahaan asuransi konven tidak tau kalo sekarang ujarnya. April mengaku bahwa selama ia menjadi agen asuransi ia tidak memperoleh nasabah sama sekali.selama ia menjadi agen ia tidak melakukan usaha apapun untuk memperoleh nasabah karena dari awal iya masuk menjadi agen ia tidak mengikutinya untuk mencari nasabah melainkan hanya untuk menambah pengalaman dan tergiur akan diskonnya. Adapun menurutnya yang menyebabka ia tidak memperoleh nasabah yang pertama karena ia tahu keluarganya sama sekali tidak tertarik dengan produk asuransi apapun, yang kedua orang tuanya sudah memiliki

asuransi sehingga tidak mau menambah asuransi lagi, yang ketiga ia tidak memiliki link atau kenalan orang yang berpunya yang bisa membeli produk asuransi tersebut, dan yang keempat yaitu ia malas untuk memprospek orang karena menurutnya rasa ditawari produk itu tidaklah enak.

Informan 10

Nama/Nim : Dewi/170101070001

Jurusan : asuransi Syariah'17

Hasil wawancara

Dewi merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkataan 2017. Menurut dewi agen asuransi ialah orang yang menjual atau memasarkan produk asuransi kepada masyarakat luas atas nama perusahaan asuransi yang menaunginya. Dewi merupakan salah satu mahasiswa asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI. Ia telah memiliki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Mariana mengundurkan diri dari perusahaan BRI Life pada bulan Januari 2020 setelah itu bergabung lagi dengan perusahaan asuransi Takful Keluarga Az-Zahra. Alasan dewi bergabung menjadi agen asuransi ialah yang pertama karena ia tertarik dengan titel AAJI yang didapatkan yang kedua ia memang ingin belajar menjadi agen karena untuk memperoleh uang karna ia sangat ingin bisa memperoleh uang sendir. Pada saat dewi menjadi agen asuransi di perusahaan BRI Life menurutnya memang ada produk asuransi yang berbasis syariah, sedangkan di perusahaan asuransi Takaful semua produk yang ada memang produk syariah dimana menggunakan sistem tabarru dan juga dalam pembagian uangnya jelas. Selama ia menjadi agen asuransi ia mengaku bahwa ia belum mendapatkan nasabah. Adapun usaha yang ia lakukan yaitu belajar seperti bagaimana cara menawarkan dan menjelaskan yang benar kepada nasabah, dengan cara melihat dan mendengarkan para senior secara

langsung menawarkan dan menjelaskan seperti ikut membagi undangan kesekolah-sekolah untuk sosialisasi asuransi dan mencoba menawarkn kebeberapa orang dan dosen. Adapun faktor yang membuat ia tidak memiliki nasabah yaitu karena kurangnya pengalaman dalam memprospek nasabaah dan belum menguasai produk yang di tawarkan, kurangnya public spiking, serta kurangnya link orang-orang yang mungkin dapat di prospek.

Informan 11

Nama/Nim : Ikrima/180105030146

Jurusan : Asuransi Syariah'18

Hasil Wawancara

Ikrima merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2018. Menurut ikrima agen asuransi ialah mengajak orang lain untuk menjadi peserta di suatu perusahaan asuransi. Agen bertugas untuk menawarkan produk kepada para calon nasabah serta sebagai konsultan dalam perencanaan keuangan calon peserta agar punya tabungan di lembaga keuangan seperti perusaahaan asuransi. Ikrima merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI, ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Adapun yang membuat ikrima tertarik untuk menjadi agen asuransi ialah karena ia ingin mencari pengalaman dan belajar lebih dalam bagaimana cara dan proses menawarkan produk asuransi ke orang lain. Di perusahaan tempat ia menjadi agen asuransi telah terdapat produk asuransi berbasis syariah. Selama ia menjadi agen asuransi di perusahaan tersebut ia mengaku belum menemukan nasabah. Adpun usaha yang pernah ia lakukan untuk memperoleh nasabah salah satunya dengan menawarkan dan menjelaskan kepada orang terdekat seperti keluarga, namun keluarganya tidak tertarik. Adapun faktor yang membuatnya sulit menemukan nasabah ialah kurangnya praktek secara langsung dan dari

agencynya sendiri pun tidak pernah mengajak untuk melihat dan belajar secara langsung bagaimana cara memprospek calon nasabah dengan baik dan benar. Selain itu menurutnya sulit untuk menawarkan karena premi yang cukup mahal dari produk yang ia tawarkan tersebut sehingga orang kurang tertarik dan banyak yang lebih memilih BPJS.

Informan 12

Nama/Nim : Rabiatul Adawiyah/180105030330

Jurusan : Asuransi Syariah'18

Hasil Wawancara

Rabi merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2018. Menurutnya Agen asuransi merupakan finansial consultants gunanya memberi penggertian kepada masyarakat mengenai kendali keuangaan. Rabi merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI, ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Alasannya tertarik bergabung menjadi agen asuransi ialah untuk mencari pengalaman kerja dan ingin mengetahui lebih luas tentang perasuransian, serta karena banyak teman-teman yang ikut mendaftar sehingga ia juga tertarik untuk ikut. Terdapat produk asuransi syariah di perusahaan ia menjadi agen asuransi.selama ia menjadi agen asurans ia mengaku belum penah endapatan nasabah. Adapun usaha yang ia lakukan untuk memperoleh nasabah ialah menawarkan ke kelurganya seperti orang tua, kaka, dan keluarga dekat lainnya namun mereka tidak berminat. Selain itu ia juga pernah menawarkan pada orang seperti supir taksi iya menjelaskan dengan santai sembari sharing mengenai keuangan dan asuransi, adapun respon bapa itu hanya senyum dan berterimakasih. Untuk faktor yang mempengaruhi ia dalam memperoleh nasabah ialah sulitnya mengubah minset dan pandangan masyarakat mengenai asuransi. selain itu kurangnya

link dan sosialisasi mengenai asuransi syariah membuat masyarakat banyak tidak tahu dan menganggap sama saja dengan asuransi konvensional.

Informan 13

Nama/Nim : Gusti Afifah/180105030463

Jurusan : Asuransi Syariah'18

Hasil Wawancara

Afifah merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2018. Menurutnya agen asuransi ialah badan hukum atau seseorang dimana kegitannya itu memasarkan jasa asuransi yang mengatasnamakan perusahaan tempat ia menjadi agen asuransi tersebut. Afifah merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI, ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Adapun alasan ia tertarik menjadi agen asuransi ialah karena tertarik dengan harga penawaran yang di berikan oleh pihak perusahaan yang lebih murah dari yang sebelum-sebelumnya, selain itu ia sangat tertarik karena mendengar presentasi yang disampaikan sangat menarik dan banyaknya yang akan di dapat apabila bergabung menjadi agen asuransi tersebut, namun seiring berjalannya waktu ia merasakan itu berat dan sulit tak seperti yang disampaikan diawal. Di perusahaan tempat afifah menjadi agen memang sudah ada produk asuransi yang berbasis syariah. Selama afifah menjadi agen asuransi ia megaku belum meemperoleh nasabah satu pun. Adapun usaha yang ia lakukan untuk memperoleh nasabah ialah meawarkan dan memjelaskan kepada keluarganya, dan respon dari keluarganya pun sangat baik dan cukup tertarik namun keluarganya keberatan dengan jumlah premi yang harus dibayarkan. Menurutya faktor yang membuat ia tidak memperoleh nasabah yaitu mahalnya premi yang harus di bayarkan dan juga sulit dan lelah mencari nasabah.

Informan 14

Nama/Nim : Ana Lestari/180105030002

Jurusan : Asuransi Syariah

Hasil Wawancara

Ana merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2018. Menurutnya agen asuransi merupakan orang yang bertugas memasarkan produk asuransi yang tentunya sudah memiliki izin atau sudah lulus ujian lisensi keagenan. Selain memasarkan tapi yang paling penting ialah seorang agen asuransi terlebih daahulu mengedukasi calon nasabah tentang finansial plenning terutama berkaitan dengan asuransi. Ana merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI, ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Alasan ia ikut menjadi agen asurasi ialah karena melihat teman-teman yang banyak mendaftar sehingga ia juga ingin mencoba dan bergabung menjadi agen asuransi. selama ia menjadi agen di perusahaan tersebut ia mengaku belum menemukan nasabah, karena belum pernah mencoba jadi ia cukup mengetahui dan belajar saja bagaimana menjadi agen asuransi. dan setahunya apabila kita telah memiliki link dan sudah bertemu dengan calon nasabah maka jangan langsung to the point menjual produk asuransi melainkan perkenalan dulu lalu lanjut mengedukasi tentang pengelolaan keuangan terutamaa yang berkaitan tentang asuransi ujar Ana. Adapun faktor yang membuat ia tidak memperoleh nasabah ialah karena waktu dan kurangnya link ujarnya.

Informan 15

Nama/Nim : Sri Rahayu/180105030587

Jurusan : Asuransi Syariah'18

Hasil Wawancara

Ayu merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2018. Menurutnya Agen asuransi ialah orang yang menawarkan produk asururansi atas nama perusahaan tempat ia menjadi agen asuransi. Ayu merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI, ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Alasan ayu tertarik menjadi agen asuransi ialah karena mendapatkan sertifikat dan mendapat bimbingan menjadi agen asuransi, selain itu karena mendengar bisa pergi keluar negeri dengan menjadi agen asuransi sehingga tergiur dan tertarik untuk ikut bergabung. Selama ayu menjadi agen asuransi ia mengaku tidak mendapatkan nasabah satu pun. Ia juga mengatakan bahwa tidak ada usaha yang ia lakukan untuk mendapatkan nasabah. Ayu belum sempat menawarkan produk asuransi ke siapapun karena menurutnya ia belum terlalu menguasai tentang produk ataupun perusahaan asuransi itu sendiri sehingga membuatnya ragu untuk menawarkan kepada orang lain. Adapun faktor atau kendala yang membuat ia sulit memperoleh nasabah adalah yang prertama penguasaan produk yang sangat kurang, kedua kurangnya public spiking serta kepercayaan diri yang membuatnya malu dan ragu untuk menawarkan asuransi. Ayu juga mengatakan bahwa sulit untuk mengatur waktu antara kuliah dan menjadi agen sehinngga ia ingin fokus untuk kuliah dulu dan tidak ada niat untuk melanjutkan mendalami menjadi agen asuransi.

Informan 16

Nama/Nim : Nur Asitah/180105030589

Jurusan : Asuransi Syariah

Hasi Wawancara

Sitah merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2018. Menurut sitah agen asuransi ialah orang yang menjadi perantara antara tertanggung dan menanggung (perusahaan). Sitah merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI, ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Alasannya tertarik bergabung menjadi agen asuransi waktu itu ialah karena ia berasal dari jurusan Asuransi Syariah jadi ia ingin mencoba terjun secara langsung ke dunia perasuransian, selain itu karena ia berpikir dapat memperoleh penghasilan dari menjadi agen asuransi. Untuk produk asuransi syariah di perusahaan tersebut memang ada kalo tidak salah ujarnya. Selama ia menjadi agen asuransi di perusahaan tersebut ia mengaku belum memperoleh nasabah, adapun dalam usaha mencari nasabaah ia blm sampai ke tahap itu ia masih dalam tahap belajar dan memahami bagaimana menjadi agen asuransi. Untuk faktor atau kendala yang mempengaruhi ia dalam memperoleh nasabah ialah karena ia belum terlalu paham bagaimana mekanisme kerja seorang agen. Menurut sitah seharusnya dari pihak senior lebih membimbing lagi jangan langsung melepas dan meminta harus memperoleh nasabah. Karena mereka masih pemula seharusnya para senior mengajak untuk terjun langsung pada saat mereka datangkepada nasabah untuk memprospek agar para junior dapat belajar dan melihat secara langsung bagaimanaa prosesnya.

Informan 17

Nama/Nim : Mina/180105030344

Jurusan : Asuransi Syariah

Hasil Wawancara

Mina merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2018. Menurutnya Agen asuransi ialah orang yang menawarkan produk asuransi kepadaa masyarakat atas nama perusahaan tempat ia menjadi agen asuransi. Mina merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI, ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Adapun alasan ia menjadi agen asuransi ialah karena rasa penasaran ingin mengetahui bagaimana dan seperti apa agen asuransi itu secara langsung dengan cara menjadi agen asuransi. Di perusahaan tempat ia menjadi agen waktu itu sudah terdapat produk asuransi yang syariah. Adapun selama ia menjadi agen asuransi ia mengaku belum ada mendapatkan nasabah satupun. Usaha yang ia lakukan untuk memperoleh nasabah ialah dengan menawarkan pada beberapa keluarga dekatnya, namun mereka masih belum tertarik untuk ikut serta dalam asuransi. Adapun menurutnya hal yang paling mempengaruhi ia dalam memperoleh nasabah ialah rasa malu dan tidak percaya diri, sehingga ia merasa sulit untuk menawarkan kepada orang lain, selain itu kurangnya keerampilan sebagai agen sehingga sulit membuat orang ttertarik untuk ikutt berasuransi.

Informan 18

Nama/Nim : Siti Hardina/180105030453

Jurusan : Asuransi Syariah

Hasil Wawancara

Dina merupakan mahasiswa S1 jurusan asuransi syariah angkatan 2018. Menurutnya Agen asuransi ialah orang yang menawarkan produk asuransi atas nama perusahaan tempat ia menjadi agen asuransi. Dina merupakan salah satu mahasiswa jurusan asuransi syariah yang pernah menjadi agen asuransi dan memiliki lisensi keagenan yaitu AAJI, ia telah memiiki lisensi keagenan sejak September 2019 lalu bersama perusahaan asuransi BRI Life. Alasannya tertarik bergabung menjadi agen asuransi waktu itu ialah karena tergiur akan komisi yang akan didapat, namun ternyata kenyataan tidak sesuai dengan ekspetasi. Di perusahaan tempat ia menjadi agen sudah terdapat produk asuranssi yang berbsis syariah. Adapun usaha yang ia lakukan untuk memperoleh nasabah memang belum ada selain dari belajar, ia sempat inggin mencoba menawarkan kepada keluarganya namun tidak jadi karna menurutnya premi yang harus dibayar terlalu besar bagi keluarganya. Dina masih belum berani untuk menawarkan kepada orang lain karena banyaknya orang yang tidak mengerti tentang perusahaan asuransi tersebut. Jadi, menurut dina faktor atau kendala yang membuat ia tidak memperoleh nasabah ialah sulitnya menawarkan karena premi yang lumayan besar, ia juga belum memahami mengenai produk maupun perusahaaan asuransi yang menaunginya sehingga sulit untuk menjelaskan kepada orang lain, selain itu karena kurangnya public spiking yang membuat dina kurang percaya diri untuk menawarkan asuransi tersebut.

Agar mempermudah memahami penyajian data diatas maka dibuatlah data matrik dalam bentuk table sebagai berikut:

Table 4.2

Matrik Penyajian Data Berbentuk Tabel

Informan	Angkatan	Jumlah Nasabah	Faktor Yang Mempengaruhi
1.	2017	0	• Kurangnya Kepercaayaan Diri • kurangnya Public Speking • kurangnya Wawasan dan Pemahaman
2.	2017	0	• Kurang Keberanian/ Kepercayaan Diri • Kurangnya Wawasan dan Pemahaman
3.	2017	0	• Kurangnya Skil Keagenan baik untuk memasarkan, memprospek maupun merubah menset masyaraakat • Kurangnya Public Speking • Kurangnya Support • Tidak adanya Link/Relasi
4.	2017	0	• Kurangnya Pengalaman • Keahlian/Skill yang kurang • Kurangnya Pemahaman/ Penguasaan Produk

5.	2017	0	• Kurangnya Pengalaman • Kurangnya Support dan Bimbingan dari Perusahaan • Kurangnya Kepercayaan Diri • Kurangnya Wawasan dan Pengetahuan • Kurangnya Penguasaan Produk • Situasi yang sedang COVID-19
6.	2017	0	• Kurangnya Wawasan dan Pemahaman • Kurangnya Action
7.	2017	0	• Kurangnya Action • Tidak suka bekerja dilapangan
8.	2017	0	• Kurangnya Wawasan dan Pemahaman • Sulitnya membagi waktu • Kurangnya Skil dan Public Speaking • Sulit mengubah sudut pandangan/menset seseorag
9.	2017	0	• Keluarga yang tidak tertarik akan asuransi • Tidak adanya Relasi • Kurangnya Action dan Semangat Memprospek

10.	2017	0	• Kurangnya Pengalaman • Kurangnya Wawasan dan Penguaasaan Produk • Kurangnya Public Speaking • Tidak adanya relasi/link
11.	2018	0	• Kurangnya Action • Kurangnya Support dan Bimbingan dari Perusahaan • Premi yang mahal
12.	2018	0	• Sulit mengubah menset seseorang • Kurangnya Sosialisasi pada masyarakat • Tidak adanya Link
13.	2018	0	• Premi yang mahal • Tidak adanya Link
14.	2018	0	• Sulitnya mengatur waktu • Tidak adanya Link
15.	2018	0	• Kurangnya Wawasan dan Penguasaan Produk • Kurangnya Public Speaking • Kurangnya Kepercayaan Diri • Sulit mengatur waktu

16.	2018	0	• Kurangnya Wawaasan dan Pemahaman • Kurangnya Support dan Bimbingan dari Perusahaan
17.	2018	0	• Kurangnya Kepercayaan Diri • Kurangnya keterampilan dalam keagenan
18.	2018	0	• Premi yang mahal • Kurangnya Wawasan dan Pemahaman • Kurangnya Public Spiking

C. Analisis Data

1. Kinerja Mahasiswa Program Studi Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Antasari Banjarmasin Menjadi Agen Asuransi

Kinerja berasal dari kata *performance* yang berarti hasil pekerjaan atau prestasi kerja. Namun perlu pula dipahami bahwa kinerja itu bukan sekedar hasil pekerjaan atau prestasi kerja, tetapi juga mencakup bagaimana proses pekerjaan itu berlangsung. (Wibowo,2007, hlm.1)

Amstrong dan Baron menyatakan kinerja merupakan hasil pekerjaan yang mempunyai hubungan kuat dengan tujuan strategi organisasi, kepuasan konsumen dan memberikan kontribusi pada ekonomi. (Abdullah,2004, hlm.3)

Kinerja ialah singkatan dari kinetika energi kerja yang dalam bahasa inggris merupakan *performance*. Kinerja adalah keluaran yang dihasilkan oleh fungsi-fungsi atau indikator-indikator suatu pekerjaan atau suatu profesi dalam waktu tertentu. (Wirawan,2009,hlm.5)

Dalam mencapai tujuannya, sebuah organisasi wajib memiliki sumber daya manusia (SDM) yang efektif dan efesien karena kinerja organisasi merupakan akumulasi dari kinerja individu dan kelompok. Terdapat dua jenis kinerja anak buah, yakni kinerja baik (tinggi) dan kinerja buruk (rendah). Efektif tidaknya suatu program dinilai dari kinerja atau kemampuan sumber daya manusia yang menjalankannya. Kinerja sumber daya manusia dikatakan baik apabila hasil yang diperoleh sesuai dengan yang di tetapkan. Itu berarti sumber daya manusia telah mampu menjalankan program atau aktivitas tersebut, maka dapat dikatakan kinerjanya sudah efektif. Sebaliknya burknya kinerja sumber daya manusia di tunjukkan dengan ketidak mampuannya melaaksanakan suatu program sesuai dengan yang telah ditetapkan. Hal itu menggambarkan bahwa kinerja yang masih kurang efektif karena tidak dapat melaksanakan tugas atau program sesuai kereteria yang di tetapkan.

Dari hasil penelitian berupa wawancara pada 18 narasumber yaitu mahasiswa jurusan Asuransi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin Angkatan 2017-2018 yang telah menjadi agen asuransi dan memiliki sertifikasi keagenan, maka dilihat dari teori diatas bisa dibilang bahwa mereka semua masih belum bisa memenuhi atau menjalankan perannya sebagai agen asuransi tersebut.

Menurut hasil wawancara dapat dilihat bahwa dalam aspek kinerjanya para agen tersebut sangatlah kurang, baik itu dari prilaku nyata yang ditampilkan ataupun usaha lainnya yang dilakukan guna memperoleh dan menemukan nasabah. Bisa dikatakan bahwa mereka masih belum efektif dalam usahanya melakukan peran sebagai agen asuransi. Hal ini dapat dilihat dari table 4.2 dari hasil kerja atau nasabah yang diperoleh sama dengan 0. Dalam wawancara dengan masing-masing narasumber hal ini dipengaruhi oleh berbagai macam faktor baik dari dalam maupun dari luar yang menyebabkan mereka kesulitan dalam memperoleh nasabah. Adapun kebanyakan usaha yang mereka lakukan ialah seperti belajar dengan mengikuti acara sosialisasi yang diadakan pihak perusahaan dan menawarkan ke lingkup terdekat mereka seperti teman ataupun keluarga, adapun beberapa orang yang berani sesekali untuk mencoba menawarkan ke orang yang tidak dikenal atau pun dosen namun tidak ada yang tertarik hal ini membuat mereka kehilangan semangat dan enggan untuk mencoba lagi. Untuk pengukuran kinerja tersebut yaitu berdasarkan pada indikator pengukur kinerja berupa kualitas, kuantitas, ketepatan waktu, efektivitas serta kemandirian pegawai. Di mana pada hasil wawancara tersebut para agen tidak bisa memenuhi kreteria pada indikator pengukur kinerja tersebut. Pertama, indikator kualitas yaitu dalam kemampuan untuk menyeleaikan tugasnya para agen masih sangat kurang karena banyaknya para agen yang kurang pengetahuan maupun wawasan mengenai asuransi, perusahaan, produk maupun mengenai agen itu sendiri, selain itu kurangnya kemampuan dalam public speaking serta kepercayaan diri yang membuat para agen tersebut tidak dapat menyelesaikan tugasnya sebagai agen. Kedua, kuantitas ialah jumlah polis atau nasabah yang di peroleh para agen sama dengan 0. Ketiga, ketepatan waktu di mana para agen tersebut tidak dapat

menyelesaikan tanggung jawabnya sesuai waktu yang ditentukan perusahaan. Keempat, efektivitas yaitu tidak adanya evaluasi kinerja serta penggunaan sumber daya seperti (tenaga, uang, teknologi, bahan baku) perusahaan untuk menunjang tingkat keberhasilan agen. Kelima, Kemandirian di mana masih banyak para agen yang tidak menjalankan fungsi kerjanya secara maksimal dilihat dari usaha mereka yang hanya mencoba menawarkan dilingkungan sekittarnya saja untuk memperoleh nasbah, bahkan ada yang hanya ikut-ikutan teman ataupun hanya sekedar ingin tau dan mendapatkan lisensi keagenannya saja.

2. Faktor yang mempengaruhi kinerja agen untuk memperoleh nasabah

Cakra Sudarsana (2016), menyatakan beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja seseorang: Pertama, kinerja baik di pengaruhi oleh kemampuan tinggi, kerja keras, pekerjaan mudah, nasib baik, bantuan dari rekan kerja, nasib baik, dan lain-lain. Kedua kinerja buruk dipengaruhi oleh kemampuan rendah, upaya sedikit, pekerjaan sulit, nasib buruk, rekan kerja tidak produktif, pemimpin yang tidak simpatik, lingkungan kerja tidak kondusif, dan lain-lain. (hlm.123-124).

Menurut Wirawan (2009) menyatakan bahwa kinerja pegawai merupakan hasil sinergi dari sejumlah faktor, faktor tersebut adalah faktor internal pegawai,faktor lingkungan internal organisasi, dan faktor lingkungan eksternal organisasi.

a. Faktor Internal Pegawai, yaitu faktor yang berasal dari dalam diri pegawai itu sendiri yaitu merupakan faktor bawaan dari lahir dan faktor yang di peroleh ketika ia berkembang. dan terbagi atas kompetensi, pengetahuan (pendidikan), bakat, pengalaman kerja, keadaan fisik dan psikologis, motivasi kerja, semangat kerja, dan kepuasan kerja Setelah dipengaruhi oleh lingkungan internal dan lingkungan eksternal, faktor internal ini menentukan kinerja pegawai. Maka, dapat diartikan semakin tinggi faktor-faktor internal

tersebut, maka makin tinggi pula kinerja pegawai. sebaliknya, makin rendah faktor-faktor tersebut maka makin rendah pula kinerjanya.

b. Faktor Lingkungan Internal Organisasi, dalam melaksanakan tugasnya, pegawai memerlukan dukungan organisasi tempat ia bekerja. Dukungan tersebut memengaruhi tinggi rendahnya kinerja pegawai, misalnya penggunaan teknologi, Faktor lingkungan internal organisasi lainnya misalnya sistem manajemen, dukungan sumber daya yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaan, kepemimipinan, teman sekerja dan pelatihan. Oleh karena itu, manajemen organisasi harus menciptakan lingkungan internal organisasi yang kondusif sehingga dapat mendukung dan meningkatkan kinerja pegawai.
c. Faktor Lingkungan Eksternal Organisasi, faktor eksternal organisasi adalah keadaan, kejadian atau situasi yang terjadi di lingkungan eksternal atau luar organisasi yang mempengaruhi kinerja pegawai. (hlm.6-8)

Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara dari 18 narasumber di atas bisa dilihat pada table 4.2 mengenai faktor yang mempengaruhi kinerja mereka untuk mendapatkan nasabah. Yang mana dapat dilihat dari table tersebut kebanyakan dari hasil wawancara faktor yang paling mempengaruhi ialah faktor internal individu atau faktor yang berasal dari diri sendiri, yaitu seperti kurangnya pengetahuan dan wawasan baik mengenai asuransi, skil keagenan, perusahaan, maupun produk asuransi itu sendiri selain itu ada kepercayaan diri, publick speaking, dan lainnya. Adapun dalam faktor lingkungan internal organisasi ialah seperti kurangnya bimbingan atau pelatihan serta support dari pihak atasan atau perusahaan. Selain itu ada dari faktor lingkungan eksternal organisasi yaitu keadaan atau situasi yang terjadi di luar linggkungan organisasi seperti keadaan yang terjadi saat ini yaitu pandemic covid-19 yang yang memang terjadi di banyak Negara termasuk Indonesia yang mana menghambat berbagai macam kegiatan perekonomian

maupun kegiatan lainnya. Jadi menurut penulis hasil dari peneliatian ini sesuai dengan pendapat dari wirawan mengenai faktor yang mempengaruhi kinerja pegawai. Untuk lebih mudah dapat tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3

Faktor yang Mempengaruhi Kinerja

Faktor yang Mempengaruhi Kinerja	**Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Mahasiswa Menjadi Agen**
Faktor Internal Pegawai	• Kurangnya Wawasan dan Pengetahuan • Kurangnya Skil Keagenan • Kurangngnya Public Spiking • Kurangnya Pengalaman Kerja • Kurangnya Keberanian dan Kepercayaan Diri • Kurang Action • Kurangnya Semangat dan Motivasi dari Diri Sendiri • Tidak suka bekerja di lapangan • Kesulitan Membangun Relasi
Faktor Lingkungan Internal Organisasi	• Kurangnya Bimbingan dari Atasan secara langsung • Premi yang Mahal
Faktor Lingkungan Eksternal Organisasi	• Situasi Covid-19 • Pandangan masyarakat tentang Asuransi