

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

**ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK AS-SALAM PADA  
PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA (AJSB)  
CABANG BANDA ACEH**



**Disusun Oleh:**

**LISA ANDRIANI  
NIM : 140601155**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH  
2017 M/1438 H**



**LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lisa Andriani  
NTM : 140601155  
Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya :

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan pemnipulasian dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 15 Juni 2017

Yang Menyatakan



Lisa Andriani

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh  
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Untuk Menyelesaikan Program Studi D-III Perbankan Syariah  
Dengan Judul :

**ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK AS-SALAM PADA PT.  
ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA (AJSB) CABANG  
BANDA ACEH**

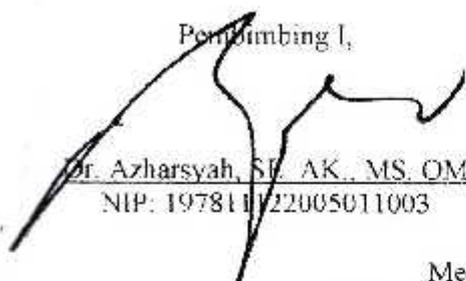
Disusun Oleh :

Lisa Andriani

NIM: 140601155

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah  
memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi pada  
Program Studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam UIN Ar-Raniry

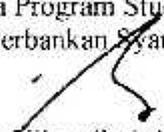
Pembimbing I,

  
Dr. Azharsyah, SE., AK., MS., OM  
NIP: 197811122005011003

Pembimbing II,

  
Fahmi Yunus, SE., M. S  
NIP: 197608252014031001

Mengetahui  
Ketua Program Studi D-III  
Perbankan Syariah

  
Dr. Nilam Sari, M. Ag  
NIP: 197103172008012007

## LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR

### LAPORAN KERJA PRAKTIK

Disusun Oleh:

LISA ANDRIANI

NIM: 140601155

Dengan Judul:

### ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK AS-SALAM PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA (AJSB) CABANG BANDA ACEH

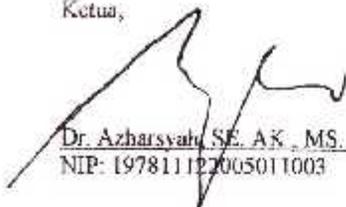
Telah Diseminarkan Oleh Program Studi Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry,  
Dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk  
Menyelesaikan Program Studi Diploma III dalam Bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal

Jum'at, 21 Juli 2017 M  
27 Syawal 1438 H

Di Darussalam, Banda Aceh  
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,



Dr. Azharsyah, SE, AK, MS, OM  
NIP: 197811122005011003

Sekretaris,



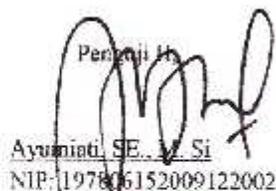
T. Syifa F.N., SE, AK, M.Acc

Penguji I,



Israk Ahmad Syah, B. Ec., M. Ec., M.Sc  
NIP: 197209072000031001

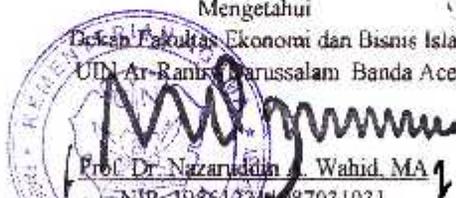
Penguji II,



Ayumianti, SE, M. Si  
NIP: 197806152009122002

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh



Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA  
NIP: 195612311987031031

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT penulis panjatkan atas segala rahmat, hidayah serta pertolongannya akhirnya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini. shalawat dan salam penulis sampaikan kepada baginda Nabi Muhammad Saw beserta keluarganya yang merupakan sosok yang paling mulia yang menjadi panutan setiap umat muslim dan telah membawa umat muslim dari alam kebodohan kealam yang berilmu pengetahuan.

Syukur alhamdulillah dengan hidayah dan lindungannya, penulis telah dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini yang berjudul “ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK AS-SALAM PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA (AJSB) CABANG BANDA ACEH”.

Tujuan penulisan Laporan Kerja Praktik ini adalah untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan studi pada Jurusan Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan LKP ini.

Disamping itu, penulis juga menyadari bahwa penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini tidak mungkin terlaksana tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan ribuan terima kasih kepada:

1. Allah sang Maha Pencipta, yang tiada hentinya memberikan rahmat dan mengabulkan setiap do'a, kemudian kepada Nabi

Muhammad SAW beserta keluarganya, dan pada sahabat sekalian sebagai perantara do'a dalam usaha hamba.

2. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Dr. Nilam Sari, M. Ag selaku ketua Prodi Diploma III Perbankan Syariah.
4. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku sekretaris Diploma III Perbankan Syariah.
5. Dr. Azharsyah, SE. Ak., MS. OM selaku pembimbing I, saya mengucapkan banyak terima kasih atas bantuan yang bapak berikan disela-sela kesibukan, serta mencurahkan tenaga dan pikiran dalam memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan LKP ini.
6. Fahmi Yunus, SE., M. S selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya disela-sela kesibukannya, serta mencurahkan tenaga dan pikiran dalam memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan LKP ini.
7. Syahminan, S.Ag., M. Ag selaku Penasehat Akademik (PA) selama penulis menempuh pendidikan D-III Perbankan Syariah.
8. Muhammad Arifin, Ph.D selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
9. Seluruh staff dan pegawai Jurusan Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
10. Orang tua tercinta, terima kasih kepada (alm) ayahanda Jamadin dan ibunda Rubama atas setiap cinta dan kasih sayang serta do'a

dan dukungan baik secara moril dan materil. Baktiku seumur hidup takkan mampu membalas semua cintamu.

11. Kakak laki-laki saya Supriadi yang selalu memberikan dukungan, motivasi dan do'a dalam menyelesaikan LKP ini.
12. Sahabat terbaikku Halimah, Wana, Wani, Era, Hilza, Firah, Rahmi, Sri, Nanda, Erda yang telah memberikan semangat kepada penulis.
13. Sahabat seperjuangan dari masuk kuliah hingga sekarang Idest, Shanty, Ulfa, Nada, Nurul yang selalu ada disetiap saat, yang selalu memberikan masukan-masukan terhadap penulis.
14. *My partners* Erlan, Wedi, Lila, dan Haris yang telah memberikan dukungan dan semangat selama melakukan Kerja Praktik di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.
15. Terima kasih buat teman-teman seperjuangan Unit 5 letting 2014 DIII Perbankan Syariah, serta semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan LKP ini, baik secara langsung maupun tidak langsung yang penulis tidak dapat menyebutkan namanya satu persatu.

Semoga segala kebaikan yang telah diberikan kepda penulis dibalas oleh Allah SWT dengan pahala yang berlipat ganda. Amin ya Rabbal'alamiin.

Banda Aceh 8 juni 2017

Lisa Andriani

## TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

### 1. Konsonan

No.	Arab	Latin	No.	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	S	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ		24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	هـ	H
13	ش	Sy	28	ء	
14	ص	S	29	ي	Y
15	ض	D			

## 2. Konsonan

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fat ah</i>	a
◌ِ	<i>Kasrah</i>	i
◌ُ	<i>Dhammah</i>	u

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fat ah dan ya</i>	ai
◌َ و	<i>Fat ah dan wau</i>	au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

## 3. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
أ / آ	<i>Fat ah</i> dan alif atau ya	
إِ	<i>Kasrah</i> dan ya	
وُ	<i>Dhammah</i> dan wau	

Contoh:

قَالَ : *q la*

رَمَى : *ram*

قِيلَ : *q la*

يَقُولُ : *yaq lu*

#### 4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta *marbutah* ada dua:

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fat ah*, *kasrah*, dan *dhammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rau ah al-atf l/rau atul atf l*

المدينة المنورة : *al-Mad nah al-Munawwarah/al-Mad natul*

*Munawwarah*

طلحة : *al ah*

**Catatan:**

**Modifikasi**

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

## DAFTAR ISTILAH

ADM	: Administrasi
AJSB	: Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Askes	: Asuransi Kesehatan
BIL	: Bumiputera <i>In Line</i>
DKB	: Dana Kelangsungan Belajar
DSN	: Dewan Syariah Nasional
DSP	: Daftar Setoran Premi
FUM	: <i>Financial Unit Manager</i>
GCG	: <i>Good Corporate Governance</i>
HIS	: <i>Hindia International School</i>
Jamsostek	: Jaminan Sosial Tenaga kerja
KK	: Kartu Keluarga
KTP	: Kartu Tanda Pengenal
LBK	: Lembaran Buku Kas
LKP	: Laporan Kerja Praktik
OJK	: Otoritas Jasa Keuangan
PGHB	: Persatuan Guru Hindia-Belanda
PL	: Premi Lanjutan
PLTP	: Premi Lanjutan Tahun Pertama
PT	: Perseroan Terbatas
SFG	: <i>Syariah Framework Governance</i>
SM	: Sebelum Masehi
SP	: Surat Permohonan
SPAJ	: Surat Permintaan Asuransi Jiwa
SPAP	: Surat Permintaan Asuransi Pindah
SWOT	: <i>Strength Weaknesses Opportunities Threats</i>

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISTILAH .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>RINGKASAN LAPORAN.....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB SATU PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	5
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik.....	6
<b>BAB DUA TINJAUAN KERJA PRAKTIK .....</b>	<b>8</b>
2.1 Sejarah Singkat PT. AJSB Cabang Banda Aceh ....	8
2.2 Visi dan Misi PT. AJSB Cabang Banda Aceh.....	12
2.3 Struktur Organisasi PT. AJSB Cabang Banda Aceh .....	12
2.4 Kegiatan Usaha PT. AJSB Cabang Banda Aceh ....	19
2.4.1 Penghimpunan Dana.....	19
2.4.2 Penyaluran Dana.....	20
2.5 Keadaan Personalia PT. AJSB Cabang Banda Aceh .....	22
<b>BAB TIGA HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>25</b>
3.1 Kegiatan Kerja Praktik .....	25
3.2 Bidang Kerja Praktik .....	26
3.2.1 Produk As-Salam.....	26
3.2.2 Analisis SWOT Produk As-Salam .....	30
3.3 Teori Yang Berkaitan .....	35
3.3.1 Analisis SWOT.....	35
3.3.2 Asuransi.....	37
3.3.3 Asuransi Syariah.....	40
3.4 Dasar Hukum Asuransi Syariah.....	44
3.4.1 Berdasarkan Al-Quran dan Hadist.....	44

3.4.2 Fatwa DSN .....	45
3.5 Evaluasi Kerja Praktik .....	49
<b>BAB EMPAT PENUTUP .....</b>	<b>51</b>
4.1 Kesimpulan .....	51
4.2 Saran .....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>53</b>
<b>SK BIMBINGAN .....</b>	<b>56</b>
<b>LEMBAR KONTROL BIMBINGAN.....</b>	<b>57</b>
<b>LEMBAR NILAI KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>59</b>
<b>BROSUR AS-SALAM MIKRO SYARIAH.....</b>	<b>60</b>
<b>BROSUR AS-SALAM FAMILY .....</b>	<b>62</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>64</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Susunan Struktur Organisasi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 2017 .....	13
Gambar 2.2	Kartu As-Salam Mikro Syariah .....	54
Gambar 2.3	Kartu As-Salam Family .....	54
	2.3.1 Plan Silver .....	54
	2.3.2 Plan Gold.....	54
	2.3.3 Plan Platinum .....	55

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1	Karakteristik Karyawan Berdasarkan posisi Kerja.....	23
Tabel 2.2	Karakteristik Karyawan Berdasarkan PendidikanTerakhir.....	23
Tabel 2.3	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin .....	24
Tabel 2.4	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur.....	24
Tabel 2.5	Produk As-Salam Mikro Syariah.....	29
Tabel 2.6	Produk As-Salam Family.....	29

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1	SK Pembimbing.....	56
Lampiran 2	Lembar Kontrol Pembimbing .....	57
Lampiran 3	Lembar Nilai Kerja Praktik .....	59
Lampiran 4	Brosur As-Salam Mikro Syariah .....	60
Lampiran 5	Brosur As-Salam Family .....	62
Lampiran 6	Daftar Riwayat Hidup.....	64

## RINGKASAN LAPORAN

Nama mahasiswa : Lisa Andriani  
Nim :140601155  
Fakultas/Jurusan :Ekonomi dan Bisnis Islam/DIII Perbankan Syariah  
Judul laporan :Analisis SWOT Terhadap Produk As-Salam Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh  
Tanggal sidang : 21 Juli 2017  
Tebal LKP : 64 Halaman  
Pembimbing I : Dr. Azharsyah, SE. Ak., MS. OM  
Pembimbing II : Fahmi Yunus, SE., M. S

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh yang beralamat di jalan Teungku Daud Beureuh, SK/8B, Kuta Alam, Kota Banda Aceh, merupakan salah satu lembaga non keuangan yang berperan dalam dunia bisnis ekonomi kontemporer guna memenuhi kebutuhan masyarakat dengan produk-produk syariahnya. Dalam memenuhi permintaan produk asuransi yang semakin meningkat, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh terus mengembangkan produk yang dimilikinya agar bisa memenuhi kebutuhan masyarakat. Salah satu produk yang diminati oleh masyarakat adalah produk As-Salam, produk As-Salam merupakan produk asuransi jiwa yang memproteksi jiwa seseorang dengan kontribusi yang sangat terjangkau dengan besar kontribusinya dimulai harga Rp50.000 bagi As-Salam Mikro Syariah, Rp100.000-Rp300.000/tahun. Laporan kerja praktik ini bertujuan untuk memaparkan perkembangan dari Produk As-Salam tersebut, dan mengetahui kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Dari produk tersebut keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk As-salam Mikro Syariah dan As-Salam Family pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 cukup signifikan. Dari hasil analisis SWOT tersebut Produk As-Salam mempunyai kekuatan yang signifikan dengan harga yang sangat murah sedangkan kelemahan pada produk ini tingkat pertanggungannya yang masih rendah. Produk ini masih bisa dikembangkan mengingat masih tingginya kecelakaan yang terjadi di jalan raya dan rendahnya kepatuhan terhadap aturan-aturan hukum, sedangkan dari sisi ancamannya adalah hadirnya produk yang sama di masa yang akan datang.

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Perkembangan asuransi syariah tidak bisa dilepas dari perkembangan asuransi konvensional yang sudah berkembang sejak lama. Praktik usaha yang mirip asuransi sudah dipraktikkan di Italia sejak 2000 SM. Pada waktu itu para saudagar Italia membentuk "*Collegia Tennirium*," yaitu sejenis lembaga asuransi yang bertujuan membantu para janda dan anak-anak yatim dari para anggota yang meninggal. Perkumpulan lain yang serupa dengan perkumpulan sebelumnya yaitu "*Collegia Nitium*," yang anggota-anggotanya dari pada budak belian yang diperbantukan pada ketentaraan kerajaan Romawi. Setiap anggota membayar sejumlah iuran dan bila salah seorang yang bernasib sial (*meninggal dunia*), maka bagi yang bernasib baik berkewajiban membantu dengan menggunakan dana yang telah dikumpulkan (Manan, 2012: 237-238).

Asuransi sering juga diistilahkan dengan "pertanggungan". Dalam konsep asuransi syariah, asuransi disebut dengan *takaful*, *ta'min*, dan *Islamic insurance*. Takaful mempunyai arti saling menanggung antar-umat manusia sebagai makhluk sosial. Ta'min berasal dari kata "amanah" yang berarti memberikan perlindungan, ketenangan, rasa aman, serta bebas dari rasa takut. Adapun *Islamic insurance* mengandung makna "pertanggungan" atau "saling menanggung" (Manan, 2012: 241).

Dalam ketentuan Pasal 1 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Peransuransian. Dalam Undang-Undang tersebut didefinisikan bahwa, asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antar dua belah pihak atau lebih, pihak penanggung mengikatkan diri kepada

tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan (Lubis, dan Wajdi, 2012: 79).

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia termasuk hitungan terlambat dibanding dengan perkembangan asuransi syariah diluar negeri. Perkembangan asuransi syariah dimasa yang diharapkan akan terus berkembang, seiring dengan membaiknya perkembangan ekonomi dunia, khususnya di Indonesia. Meskipun perusahaan syariah di Indonesia masih terlalu sedikit dibandingkan dengan jumlah penduduk Indonesia yang sebagian besar beragama Islam, diharapkan diwaktu yang akan datang produk-produk asuransi yang bernilai syariah dapat tumbuh dan berkembang secara baik. Diharapkan pula, ada perusahaan asuransi konvensional dalam operasional tidak hanya menghendaki profit dan bonafit saja, tetapi bersedia mengalihkan operasional kepada prinsip syariah yang mendasarkan operasionalnya kepada prinsip tolong-menolong dan kejujuran yang sempurna (Manan, 2012: 245).

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera merupakan salah satu perusahaan asuransi besar yang sudah beroperasi semenjak tahun 1912 di Negara Indonesia yang salah satunya berada dikota Banda Aceh Provinsi Aceh. Asuransi syariah terlahir karena kebutuhan masyarakat Islam yang menginginkan keadilan dalam ekonomi sesuai dengan prinsip syariah dan persaingan yang sangat besar antar perusahaan asuransi serupa. Dalam

perusahaan asuransi konvensional membuka unit baru berbasis syariah guna menarik minat banyak nasabah.

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera menetapkan sistem berdasarkan Fatwa DSN Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 yang merupakan usaha saling melindungi atau tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak tertentu melalui investasi dalam bentuk aset maupun *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad perikatan yang sesuai dengan syariah. Adapun akad yang syariah adalah akad yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat.

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera mempunyai 3 produk, yaitu produk *Mitra Mabur Plus*, Produk *Mitra Iqra Plus*, dan Produk *Bp-Link Syariah*. Namun pada akhir tahun 2016 PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) meluncurkan produk terbaru yang sangat mudah persyaratannya yaitu “Produk As-Salam”. Produk ini baru sebulan beroperasi sudah mendapatkan penghargaan MURI sebagai produk perusahaan asuransi jiwa syariah dengan rekor pertumbuhan dan penjualan produk tercepat yang masuk ke pasar ([www.kompas.com](http://www.kompas.com), 2017).

Besarnya peluang untuk memproteksi jiwanya, selain karena potensi kecelakaan yang sangat besar yang terjadi dalam masyarakat yang mempunyai kemampuan dan kesanggupan, agar masyarakat dapat merasakan berbagai manfaat yang sangat berguna bagi ahli warisnya. Kemampuan untuk dapat bersaing merupakan tantangan dan juga merupakan ancaman, tetapi disisi lain dapat berhasil dalam bidangnya. Perusahaan harus menyadari kelemahan-kelemahan dan memanfaatkan

kekuatan-kekuatan yang dimiliki untuk dapat memenangkan persaingan, maka perusahaan harus memiliki strategi bersaing yang berbeda yang dilakukan oleh pesaing.

Teknik SWOT pada dasarnya merupakan salah satu teknik yang menganalisa berbagai kondisi dan situasi yang mempengaruhi berbagai proses kekuatan pada produk asuransi As-Salam yang dimiliki oleh PT. AJSB. Tujuan dilakukannya analisis SWOT ini untuk melakukan diagnose produk, sehingga dapat menentukan yang tepat terhadap produk yang dimilikinya. Langkah awal yang dikembangkan menginvestasikan faktor internal dan faktor eksternal yang ada pada produk As-Salam ini. dengan menggunakan analisis SWOT tersebut bisa ditentukan faktor kunci sukses yang mungkin dimiliki produk asuransi.

Oleh karena itu penulis tertarik mengetahui sejauh mana Produk As-Salam ini menarik nasabah serta keunggulan apa saja yang dipunyainya. Untuk itu penulis akan mengkaji dengan menggunakan analisis SWOT dan akan dituangkan dalam sebuah judul “**Analisis SWOT Terhadap Produk As-Salam Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Cabang Banda Aceh**”.

## **1.2 Tujuan Kerja Praktik**

Adapun tujuan kerja praktik dalam penulisan LKP ini adalah untuk melakukan analisis SWOT yaitu kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), serta ancaman (*threats*) pada produk As-Salam PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.

### 1.3 Kegunaan Kerja Praktik

Adapun kegunaan melaksanakan kerja praktik dalam penulisan LKP ini adalah:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Hasil laporan kerja praktik ini dapat menjadi bahan referensi di jurusan Diploma III Perbankan Syariah dalam mengembangkan ilmu pengetahuan dibidang lembaga keuangan non bank dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk mengetahui manfaat dari salah satu pemasaran syariah pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.

2. Masyarakat

Laporan kerja praktik (LKP) ini dapat dijadikan media informasi bagi masyarakat luas pada umumnya maupun terhadap pihak-pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih mengetahui lebih lanjut terhadap hal-hal yang berhubungan dengan asuransi syariah, dan supaya dapat memahami bagaimana analisis SWOT terhadap produk yang ditawarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan kerja praktik (LKP) dapat menjadi acuan bagi pihak PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh untuk mengembangkan produk-produk yang telah ada dimasa yang akan datang dengan berpedoman pada analisis SWOT terhadap produk yang ditawarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh dan juga memberikan masukan

yang efektif kepada instansi tentang teori-teori yang relevan dengan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh untuk diaplikasikan dalam dunia kerja.

#### 4. Penulis

Laporan kerja praktik (LKP) ini bermanfaat untuk menambah wawasan tentang analisis SWOT terhadap produk yang ditawarkan pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh. Serta dapat menjadi perbandingan antara teori yang telah dipelajari di saat bangku kuliah dan praktik langsung pada dunia kerja. Laporan Kerja Praktik ini juga menjadi salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh mahasiswa DIII Perbankan Syariah dalam menyelesaikan perkuliahannya.

### **1.4 Sistematika Penulisan Kerja Praktik**

Laporan kerja praktik ini disusun dengan sistematika untuk memberikan gambaran yang lebih jelas dan teratur, adapun sistematika penyajian dalam laporan kerja praktik ini adalah sebagai berikut:

Bab pertama merupakan bab yang membahas tentang pendahuluan sebagai pengantar secara garis besar mengenai laporan kerja praktik ini, yang dimulai dengan latar belakang, tujuan laporan kerja praktik, kegunaan laporan kerja praktik, serta sistematika penulisan laporan kerja praktik.

Bab kedua merupakan bab yang membahas tentang tinjauan lokasi kerja praktik yang meliputi yaitu sejarah, visi misi, struktur organisasi, kegiatan usaha serta dengan keadaan personalia PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.

Bab ketiga merupakan bab yang membahas tentang hasil kegiatan penulis dalam kegiatan selama kerja praktik berlangsung yang mencakup yaitu kegiatan kerja praktik, bidang kerja praktik, teori yang berkaitan, serta evaluasi kerja praktik pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.

Pada bab terakhir yaitu, bab empat merupakan bab yang membahas tentang kesimpulan yang diperoleh dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya yang telah dijelaskan oleh penulis. Dan pada bab ini akan dipaparkan saran oleh penulis untuk pihak yang terkait dengan permasalahan yang sedang dibahas.

## BAB II

### TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

#### 2.1 Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh<sup>1</sup>

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera adalah perusahaan asuransi nasional milik bangsa Indonesia pertama dan tertua. AJB Bumiputera 1912 didirikan pada tanggal 12 Februari 1912 di Magelang oleh suatu kumpulan guru-guru Hindia Belanda (PGHB).

Para perintis didalam usaha asuransi jiwa ini terdiri dari:

- a. MKH Soebroto sebagai direktur. Beliau adalah guru bahasa melayu pada OSVIA (sekolah bahasa) di Magelang.
- b. M. Ng. Dwidjosewojo sebagai komisaris. Beliau adalah guru bahasa jawa pada *Kweekschool* di Yogyakarta.
- c. M. Adimidjojo sebagai bendaharawan. Beliau adalah mantan guru HIS.

Bumiputera 1912 memulai usahannya tanpa modal. Pembayaran premi pertama oleh tokoh-tokoh tersebut dianggap sebagai modal awal perusahaan, dengan syarat uang pertanggung tidak akan dibayarkan kepada ahli waris pemegang polis yang meninggal sebelum tiga tahun penuh. Para pengurus saat itu juga tidak diharapkan honorarium sehingga mereka bekerja secara sukarela.

Pada mulanya perusahaan hanya melayani para guru sekolah Hindia Belanda, kemudian perusahaan memperluas jaringan pelayananan kepada masyarakat umum, dan mengganti namanya menjadi O.L.Mij Boemi

---

<sup>1</sup> Seluruh bagian ini dikutip dari situs resmi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera diakses pada tanggal 7 Juni 2017 pukul 08:39.

Poetera, yang sekarang dikenal sebagai Asuransi Jiwa bersama Bumiputera 1912.

Salah satu kekuatan Bumiputera adalah sebagai kepemilikan dan bentuk perusahaan yang baik, dimana Bumiputera adalah satu-satunya perusahaan di Indonesia yang berbentuk “mutual” atau “usaha bersama”, artinya pemilik perusahaan adalah para pemegang polis bukan pemegang saham. Jadi perusahaan tidak berbentuk PT atau koperasi. Hal ini dikarenakan premi yang diberikan kepada perusahaan sekaligus dianggap sebagai modal. Badan perwakilan anggota yang merupakan para pemegang polis ikut serta menentukan garis-garis besar haluan perusahaan, memilih dan mengangkat direksi, dan ikut serta mengawasi jalannya perusahaan.

Dalam tahun pertama jalannya perusahaan ini, ternyata usaha asuransi jiwa ini mengalami kesulitan-kesulitan dalam biaya, karena uang pemasukan premi tidak mencukupi untuk membiayai aktivitas baik di bidang administrasi maupun operasional, lebih-lebih dana cadangan. Timbul suatu problema dari mana dan bagaimana pembiayaan usaha ini harus dilakukan agar dapat berjalan terus. Dengan dalil suatu usaha sosial, pengurus mengajukan suatu permintaan subsidi pada pemerintahan Hindia Belanda. Setelah diadakan pemeriksaan pembukuan dan administrasi dengan hasil yang memuaskan, maka pada bulan Oktober tahun 1913 pemerintahan Hindia Belanda memberikan subsidi besar \$300 per bulan.

Dalam perkembangannya banyak masyarakat yang ingin menjadi anggota asuransi jiwa ini untuk menampung minat tersebut dibentuk suatu maskapai bayangan yang bernama O.L. Mij Bumiputera Merdiko. Maskapai bayangan ini dapat bergerak dengan leluasa karena tidak terikat

untuk syarat dan ketentuan subsidi yang diberikan pemerintah Hindia Belanda. Cara bekerja pengurusnya sama kecuali dalam hal keuangan dan data usaha yang dipisahkan. Dengan demikian O.L. Mij Bumiputera dan O.L. Mij Bumiputera Merdiko adalah usaha yang memakai dua nama tetapi satu tujuan yaitu demi kepentingan kesejahteraan masyarakat.

Pada tahun 1915 perkembangan Bumiputera semakin berkembang dengan bertambahnya peserta baru. Sampai akhir tahun 1917 perusahaan berjalan lancar dan berkembang pesat hingga pada bulan Februari tahun 1918 resmi R. Roedjito menjadi direktur O.L. Mij Bumiputera dan O.L. Mij Bumiputera Merdiko. Setelah jelas perkembangannya maka berdasarkan Keputusan Dewan Komisaris, tempat kedudukan di Magelang di pindahkan ke Yogyakarta pada tanggal 21 November 1921.

Pada tahun 1923, berdasarkan penilaian pemerintah Hindia Belanda bahwa keuangan perusahaan telah kuat dan dicabut. Dengan dicabutnya subsidi tersebut, maka dua maskapai Bumiputera dilebur menjadi satu nama O.L. Mij Bumiputera 1912 pada tahun 1934. Bumiputera mengibarkan sayapnya dengan membuka cabang di kota-kota besar di Indonesia.

Dengan semakin berkembangnya Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, maka pada tahun 1958 secara bertahap kantor pusat dipindahkan ke Jakarta. Dan pada tahun tersebut secara resmi kantor pusat Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 berdomisili di Jakarta. Seiring dengan maraknya asuransi syariah maka Asuransi Jiwa Bumiputera memutuskan untuk membangun sebuah asuransi syariah.

Pada penghujung tahun 2016 tepatnya pada tanggal 5 September 2016 lalu, PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera telah resmi beroperasi menjadi asuransi jiwa syariah setelah memperoleh izin dari Otoritas Jasa

Keuangan (OJK). Perusahaan asuransi jiwa dengan prinsip syariah ini merupakan hasil *spin off* atau pemisahan unit usaha syariah Asuransi jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912. Direktur utama Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera adalah Hadry Harahap.

Ada beberapa alasan bagi Bumiputera untuk membuat sebuah sistem asuransi berbasis syariah antara lain:

- a. Semakin meningkatnya keadaan umat untuk bermuamalat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah,
- b. Mengantisipasi perubahan makro yang semakin cepat,
- c. Mempertajam penetrasi pasar asuransi jiwa oleh Asuransi Jiwa Bumiputera.

Memang proses bisnis unit Syariah Bumiputera mungkin belum sempurna, apalagi bila dibandingkan dengan Bumiputera yang konvensional secara keseluruhan. Akan tetapi dengan penghargaan-penghargaan yang telah diraih oleh Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 unit syariah, menunjukkan bahwa Bumiputera Syariah telah menunjukkan kelasnya sebagai yang bonafit dan di percaya. Dan penghargaan itu bisa dijadikan acuan untuk meningkatkan pelayanannya.

Perkembangan demi perkembangan sekarang Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 telah terdapat divisi dan misi syariah yang menggunakan prinsip bagi hasil pada kegiatan transaksi.

## **2.2 Visi dan Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Cabang Banda Aceh**

### Visi

Menjadi perusahaan Asuransi Jiwa Syariah berkualitas kelas dunia (*World Class Business*) berbasis Syariah *Framework Governance* (SFG) dan *Good Corporate Governance* (GCG).

### Misi

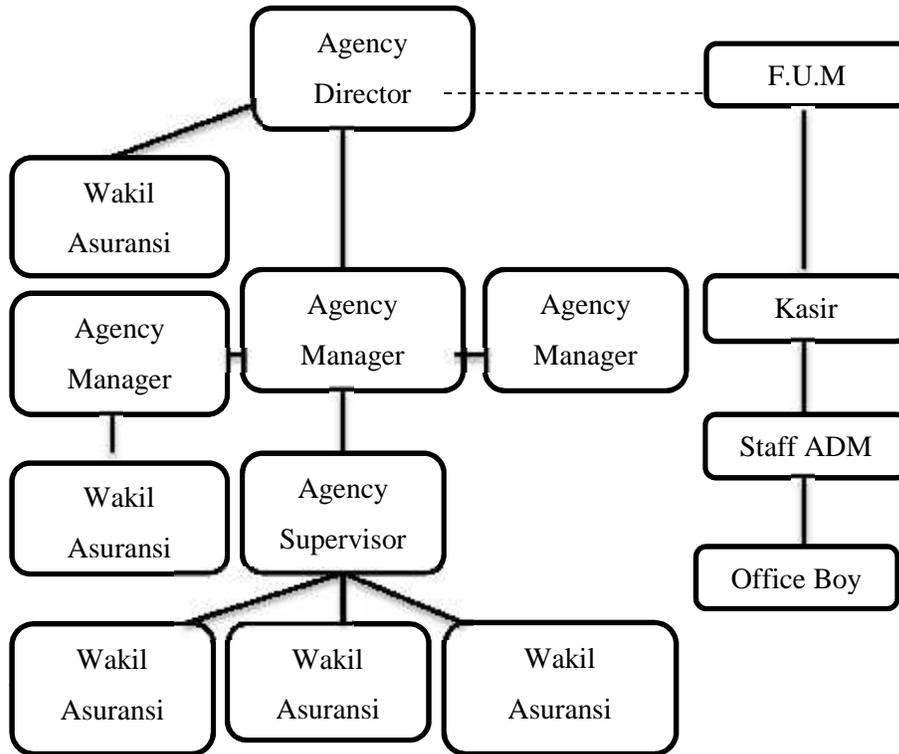
1. Menyediakan produk Asuransi Jiwa Syariah berdasarkan kebutuhan dan kemampuan masyarakat,
2. Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, referensi, sumber daya insani dan mencapai profitabilitas.

## **2.3 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh**

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antar setiap bagian secara posisi yang ada pada perusahaan dalam menilai kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera juga memiliki struktur organisasi yang melibatkan seluruh sumber daya yang ada yang bertanggung jawab atas maju mundurnya, organisasi yang dapat dicapai sebagaimana yang diharapkan. Struktur organisasi yang baik dimana setiap komponen yang terealisasi dalam organisasi mengerti akan tugas, wewenang, dan tanggung jawab. Adanya pembagian tugas yang jelas setiap pegawai diharapkan dapat menyelesaikan tugasnya dengan baik dan tanpa harus merasa bingung, karena tidak mengetahui dengan jelas apa fungsinya dalam suatu instansi atau tempat pegawai tersebut bekerja.

Adapun susunan struktur organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 2017 sebagai berikut:

**Gambar 2.1**



Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, 2017.

### 2.3. 1 Dinas Luar

Dinas luar langsung dipimpin oleh kepala cabang yang langsung membawahi beberapa bagian dalam lingkup dinas luar sebagaimana telah ditampilkan pada gambar 2.1. *Agency Director* bertanggung jawab penuh dalam memimpin jalannya operasi cabang ini, sebagaimana digariskan oleh Direksi Perusahaan, dalam rangka menuju tercapainya tujuan

Perusahaan. Sumber: Surat Keputusan Direksi Bumiputera yang mengatur masing-masing *job personal* AJSB sebagai berikut:

1. *Agency Director*

Adapun tugas *Agency Director* adalah:

- a. Mengidentifikasi segmen pasar untuk mengetahui potensial pasar dalam rangka pengadaan keagenan
- b. Memantau pelaksanaan penyusunan bank, prospek, dan penyimpanan kedalam data base
- c. Memonitor *team work agent* dan unit manager dalam melakukan analisa terhadap *need* dan *wants* serta pelaksanaan *try out role play*
- d. Mengevaluasi kualitas agen maupun unit manager, merancang dan melaksanakan solusi selanjutnya
- e. Memonitor kualitas pelayanan yang diselenggarakan oleh unit manager dan agen
- f. Memberikan *reward* dan *punishment* kepada agen dan unit manager.

2. *Agency Manager*

Adapun tugas seorang *Agency Manager* adalah sebagai berikut:

- a. Membantu agen dalam upaya untuk mengembangkan segmen pasar
- b. Memonitor dan memandu agen agar dapat melakukan *suspecting* secara konsisten
- c. Memandu agen untuk menganalisa hasil *fuct funding*, merumuskan solusi dan melakukan *try out* atau *role play*
- d. Mengevaluasi hasil dari kebenaran proses penjualan, baik yang ditutup maka perlu penjadwalan kembali untuk melakukan presentasi penjualan ulang
- e. Memonitor pelayanan yang dilakukan oleh agen kepada pemegang polis supaya dapat berjalan secara konsisten

- f. Menevaluasi proses pelayanan yang dilakukan oleh agen baik bagi pelanggan yang sudah terpuaskan atau pun yang belum
- g. Bagi pelanggan yang belum terpuaskan dipersiapkan kunjungan ulang solusi pelayanan.

### 3. *Agency Supervisor*

*Agency Supervisor* merupakan pihak koordinator yang meneruskan kebijakan kepala cabang kepada para agen untuk dikerjakan. Adapun tugas seorang *Agency Supervisor* adalah sebagai berikut:

- a. Mendidik kader-kader agent baru yang ingin berkarir di perusahaan
- b. Membimbing serta memberi contoh cara menangani beberapa permasalahan yang biasa terjadi saat agen turun kelapangan mencari calon-calon nasabah baru
- c. Mengadakan *briefing* dengan agen setiap hari kerja untuk memberikan *planning* kerja serta mengorganisir para agen secara langsung
- d. Mengatur calon prospek dan memberikan wawasan baru kepada agen tentang bagaimana membedakan calon prospek yang potensial dan bukan potensial
- e. Mengontrol kinerja para agent untuk penilaian dan pendataan terhadap para agen yang berprestasi untuk dinaikkan jabatan menjadi *supervisor*
- f. Membuat laporan pada setiap minggu, bulan, tahunan untuk dilaporkan pada *Agency Director*
- g. Memenuhi target pencapaian yang diberikan perusahaan bersama dengan para agen bimbingannya.

### 4. Wakil Asuransi

Wakil asuransi merupakan perantara dari perusahaannya untuk memasarkan produk dan merupakan pihak yang langsung terjun ke

lapangan masyarakat dengan mengatasnamakan perusahaan, adapun tugas dari seorang wakil asuransi adalah:

- a. Hadir pada setiap hari kerja mulai hari senin sampai hari Jum'at
- b. Mendengarkan arahan dari program kerja yang di sampaikan supervisor kepadanya pada setiap hari kerja
- c. Menyampaikan segala permasalahan yang ada selama dilapangan pada saat *briefing* pagi bersama *supervisor*
- d. Memenuhi segala bentuk *planning project* harian yang disampaikan *supervisor* kepada seluruh wakil asuransi
- e. Melaporkan seluruh agenda harian yang telah dikerjakan dari pagi sampai sore hari kepada *supervisor*.

### **2.3.2 Dinas Dalam**

Dinas dalam langsung dipimpin di bawah kontrol *Financial Unit Manager* (FUM) yang juga langsung membawahi beberapa bagian kepegawaian didalam kantor tersebut, namun FUM sendiri menjadi bawahan pertama dari kepala cabang, dan membantu kepala cabang untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya dibidang administrasi dan keuangan.

#### *1. Financial Unit Manager* (FUM)

*Financial Unit Manager* (FUM) adalah pihak yang membantu kepala cabang dalam melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya di bidang administrasi dan keuangan, adapun tugas FUM adalah sebagai berikut:

- a. Mengawasi pembuatan kwintansi premi lanjutan tahun pertama (PLTP)

- b. Dan premi lanjutan (PL) melalui aplikasi daftar setoran premi (DSP) dan Bumiputera *In Line* (BIL)
- c. Mengawasi distribusi kwintansi premi lanjutan tahun pertama (PLTP) dan premi lanjutan (PL) kepada agen debit melalui PP-17 (kode permintaan kwintansi)
- d. Pembuatan surat konfirmasi kepada anggota tertunda, jatuh tempo, habis kontrak dan tahapan / dana kelangsungan belajar (DKB),
- e. Mengawasi tertib pengembalian kwintansi premi yang sudah lapse dan rusak ke departemen portofolio
- f. Mengawasi laporan penggunaan blangko premi lanjutan tahun pertama (PLTP) dan premi lanjutan (PL) ke departemen portofolio
- g. Mengawasi laporan penggunaan blangko premi lanjutan tahun pertama (PLTP) dan premi lanjutan (PL) ke departemen terkait,
- h. Entry surat permintaan asuransi pindah (SPAP).

## 2. *Kasir*

Membantu kepala unit administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang administrasi dan keuangan, adapun rincian tugas seorang kasir adalah sebagai berikut:

- a. Menerima dan membayar setiap transaksi keuangan yang telah disetujui oleh pejabat yang berwenang
- b. Menyelesaikan urusan perbankan meliputi setoran dan pengembalian uang, listrik, telepon serta air minum
- c. Pencatatan dan *entry voucher* melalui aplikasi lembaran buku kas (LBK) dan Bumiputera *In Line* (BIL)
- d. Menerima premi dari agen debit
- e. Menyiapkan data gaji pegawai

- f. Mengirimkan laporan lembaran buku kas (LBK) integrasi mingguan ke kantor wilayah
- g. Membuat posisi kas harian dan bulanan
- h. Surat-menyurat sesuai dengan tugasnya.

### 3. *Staff ADM*

Membantu kepala administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang produksi, pelayanan pemegang polis dan mitra kerja, adapun tugas *Staff ADM* adalah sebagai berikut:

- a. Produksi
- b. Mencatat produksi baru kedalam buku produksi
- c. Mencatat nomor polis ke dalam buku produksi
- d. Menyelenggarakan buku persediaan atau penggunaan blangko kwintansi titipan premi pertama
- e. Melayani permintaan blangko dan formulir untuk kepentingan operasional surat permohonan (SP), pemulihan atau perubahan polis, setoran premi pertama
- f. Melaporkan penggunaan kwintansi pertama kekantor wilayah,
- g. Membuat surat permintaan blangko kwintansi premi pertama ke kantor wilayah
- h. Distribusi polis-polis produksi baru kepada penutup
- i. Membantu kasir untuk *entry* permintaan asuransi jiwa (SPAJ)
- j. Membuat laporan produksi dan aktifitas harian kekantor wilayah
- k. Klaim
- l. Pelayanan kepada pemegang polis atau mitra kerja
- m. Administrasi kesekretarian.

#### 4. *Office Boy*

*Office Boy* bertugas dalam membantu kepala cabang dan kepala unit administrasi dan keuangan untuk menjalankan fungsi kebersihan kantor serta perintah lainnya. Adapun tugas seorang *Office Boy* adalah sebagai berikut:

- a. Masuk kantor paling telat pukul 7.15 pagi
- b. Membuka dan menutup kantor
- c. Membersihkan dan merapikan ruangan kerja, ruangan rapat ruang tamu, dapur dan kamar mandi
- d. Membantu kelancaran tugas pegawai
- e. Menyiapkan minum karyawan dan tamu kantor
- f. Membantu karyawan dalam fotocopy dan jilid
- g. Membantu perlengkapan dan logistik.

### **2.4 Kegiatan Usaha PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh**

Bumiputera Syariah adalah badan usaha yang bergerak dibidang keuangan, yang bertujuan untuk memberikan perlindungan (*proteksi*) atas kerugian keuangan (*financial loss*) yang ditimbulkan oleh peristiwa tidak terduga. Dalam kegiatan usahanya PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh perlu menghimpun dana dari masyarakat.

#### **2.4.1 Penghimpunan Dana**

Ada beberapa produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh yaitu:

1. Tabungan Mitra Bp-Link (*Bumiputera Link*) syariah merupakan program asuransi jiwa syariah berbasis investasi syariah dengan

mengembangkan dana investasi yang maksimal, fleksibel dan dikelola oleh manajer investasi profesional serta alternatif perlindungan tambahan sesuai kebutuhan anda. Mulai dari asuransi jiwa, rawat inap, pengobatan 53 (*critical illness*) penyakit kritis sampai jaminan apabila anda tidak produktif.

2. Tabungan Pendidikan Anak (*Mitra Iqra Plus*) merupakan produk yang dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar bagi buah hati anda, melalui program ini, buah hati anda tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikannya. Namun anda juga mendapatkan kesempatan memperoleh hasil investasi dan pengembangan dana kontribusi yang anda bayar melalui sistem bagi hasil (*mudharabah*).
3. Tabungan Haji (*Mitra Mabror Plus*) merupakan tabungan yang membantu mewujudkan impian semua umat manusia yang beragamakan islam. Produk ini juga membantu menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, tetapi juga menyediakan dana bagi hasil (*mudharabah*) dan asuransi perlindungan, sehingga memungkinkan bagi anda menunaikan ibadah haji dengan tenang tanpa mencemaskan keluarga dirumah, dan semuanya sesuai dengan syariah.

#### **2.4.2 Penyaluran Dana**

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh mempunyai dua mekanisme kerja yaitu:

1. Pinjaman Polis

Pinjaman Polis adalah pinjaman uang yang diberikan kepada pemegang polis dengan jaminan polis perorangan yang telah

mempunyai nilai tunai dan polis dalam keadaan masih berlaku. Pinjaman polis dapat dilakukan oleh nasabah yang membutuhkan uang untuk memenuhi segala kebutuhannya dan melengkapi syarat yang telah ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang banda Aceh, serta mengembalikan uang yang telah dipinjamnya pada waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan.

## 2. Klaim

Klaim merupakan aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggung jawaban atas kerugiannya yang tersedia berdasarkan perjanjian. Sedangkan klaim adalah proses yang dilakukan peserta untuk memperoleh hak nya berdasarkan perjanjian. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut di hormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya (Syaula, 2004 : 259).

Klaim asuransi adalah sebuah permintaan resmi yang diajukan oleh nasabah kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran berdasarkan ketentuan perjanjian. Klaim terbagi dalam beberapa macam, yaitu:

1. Klaim meninggal dunia yaitu dapat terjadi pada saat nasabah pemegang polis meninggal dunia, dan ahli waris dapat mengajukan klaimnya kepada perusahaan dengan mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.
2. Klaim penebusan dapat terjadi pada saat nasabah telah memiliki nilai tunai dan ingin mengakhiri kontrak kemitraan.
3. Klaim habis kontrak ini timbul pada saat jangka waktu perjanjian asuransi sudah berakhir, sedangkan polisnya dalam

keadaan aktif dan nasabah selalu melakukan pembayaran *premi* secara teratur dari awal perjanjian.

4. Klaim kecelakaan timbul akibat peserta asuransi mendapatkan kecelakaan dan polisnya masih aktif.
5. Klaim (asuransi rawat inap dan pembedahan) + rawat jalan, klaim ini timbul akibat peserta menderita suatu penyakit dan perlu di rawat atau cukup hanya dengan rawat jalan saja (Syaula, 2004 : 259-260).

## **2.5 Keadaan Personalia PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh**

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh memiliki keadaan personalia yang masing-masing bagiannya telah mengetahui tugas yang harus dilaksanakan untuk mengatur jalannya suatu kegiatan perusahaan sehingga berjalan dengan baik. Hal ini tidak terlepas dari struktur yang telah ditetapkan oleh pihak Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang banda Aceh.

Karyawan yang ada pada PT. Asuransi jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh berjumlah 47 orang karyawan yang terbagi dalam posisi kerja yang berbeda-beda, baik antara dinas dalam maupun dinas luar. Pada pembahasan ini penulis akan menyajikan keadaan personalia yang ada pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, berdasarkan beberapa kategori diantaranya deskripsi posisi kerja, pendidikan terakhir karyawan jenis kelamin karyawan, serta usia para karyawannya.

### 2.5.1 Deskripsi Posisi Kerja

Tabel 2.1 Karakteristik Karyawan berdasarkan Posisi Kerja.

<b>Posisi Kerja</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
Agency Directur	1
Financial Unit Manager	1
Kasir	1
Staff Produksi dan Klaim Askum	1
Bagian Konservasi dan Klaim Asper	1
Bagian SDM dan Umum	1
Agency Supervisor	3
Office Boy	1
Wakil Asuransi	36
<b>Total</b>	<b>47</b>

Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, 2017.

### 2.5.2 Pendidikan Terakhir Karyawan

Tabel 2.2 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir.

<b>Pendidikan Terakhir</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
S2	1
S1	23
D3	20
SMA	3
<b>Total</b>	<b>47</b>

Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, 2017.

### 2.5.3 Jenis Kelamin

Tabel 2.3 karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin.

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
Laki-laki	23
Perempuan	24
<b>Jumlah</b>	47

Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, 2017.

### 2.5.4 Umur

Tabel 2.4 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur.

<b>Umur</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
>20 tahun	26
>30 tahun	21
<b>Total</b>	47

Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, 2017.

## **BAB III**

### **HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK**

#### **3.1 Kegiatan Kerja Praktik**

Dalam melakukan kerja praktik pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh selama 30 hari dimulai tanggal 13 Februari 2017 sampai dengan tanggal 27 Maret 2017. Kegiatan kerja praktik ini dilaksanakan setiap hari kerja yaitu dimulai pada hari Senin sampai dengan hari Jum'at, dan berlangsung mulai pukul 07. 30 WIB sampai pukul 16. 30 WIB.

Selama melaksanakan kerja praktik penulis hanya ditempatkan di bagian *marketing* saja. Adapun yang dilakukan selama melaksanakan kegiatan kerja praktik diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Mengikuti apel harian setiap hari kerja,
- b. Mengikuti *briefing* pada setiap hari kerja,
- c. Mempelajari tentang produk-produk yang dimiliki oleh Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh,
- d. Mencari calon nasabah untuk melakukan pendekatan,
- e. Melakukan prospek kembali kepada calon nasabah,
- f. Men-*follow up* kembali nasabah yang telah dijumpai,
- g. Mengisi formulir ikut sertaan dalam asuransi,
- h. Mengambil *premi*,
- i. Mengentri nama calon nasabah pada aplikasi AJSB,
- j. Menyetor uang hasil penagihan kepada kasir.

### 3.2 Bidang Kerja Praktik

Dalam melakukan kegiatan kerja praktik pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh penulis banyak melakukan kegiatan kerja praktik di bagian *marketing*. Dibagian *marketing*, penulis banyak mendapatkan ilmu-ilmu tentang pemasaran, cara bagaimana memasarkan produk serta berbicara langsung dengan calon nasabah untuk memasarkan produk As-Salam. Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh melakukan Analisis SWOT terhadap Produk As-Salam. Produk As-Salam itu sendiri adalah produk asuransi yang memproteksi jiwa seseorang, pada produk As-Salam ini memiliki dua pembagian produknya, yang pertama adalah produk As-Salam Mikro Syariah (perorangan) dan As-Salam Family (keluarga).

Pada Produk As-Salam ini dibutuhkan Analisis SWOT untuk mengetahui untuk apa produk tersebut dikeluarkan dan mengetahui bagaimana kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) serta ancaman (*threats*) yang ada pada produk tersebut.

#### 3.2.1 Produk As-Salam

Produk As-Salam adalah salah satu produk terbaru yang dikeluarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera pada penghujung tahun 2016. Pada produk As-Salam ini terdapat 2 jenis:

- a. Produk As-Salam Mikro Syariah bagi perorangan adalah produk yang didesain untuk memberikan perlindungan bagi setiap orang dengan kontribusi yang terjangkau,
- b. Produk As-Salam Family bagi yang sudah mempunyai keluarga adalah produk yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia dimana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan

(santunan) bagi seluruh anggota keluarga dengan pilihan *plan* asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan.

Pada produk As-Salam ini juga mempunyai akad yang telah ditentukan oleh perusahaan yaitu:

- a. Akad *tabarru'* adalah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dalam satu peserta kepada dana *tabarru'* untuk tujuan tolong-menolong diantara peserta,
- b. Akad *wakalah bil ujarah* yaitu akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sesuai kekuasaan atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa *ujrah*,
- c. Akad *mudharabah* yaitu akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sebagai mudharib untuk mengelola investasi dana *tabarru'* dengan imbalan serupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati sebelumnya. (Brosur Produk As-Salam AJSB, 2016)

Berikut syarat keikutsertaan :

1. Sehat jasmani dan rohani,
2. Usia calon pemegang polis saat masuk asuransi 5 tahun sampai dengan 65 tahun bagi produk As-salam Mikro Syariah, dan usia calon pemegang polis saat masuk asuransi 17 tahun sampai 65 tahun bagi As-Salam Family,
3. Melampirkan fotocopy KTP yang masih berlaku,
4. Membayar kontribusi,

5. Periode asuransi ini hanya berlaku 1 tahun sejak tanggal registrasi aktivasi berhasil dilakukan dan kontribusi telah dibayarkan.

Berikut syarat mekanisme klaim:

1. Peserta atau penerima manfaat wajib mengajukan klaim maksimal 30 hari kalender terhitung sejak tanggal mengalami musibah dalam masa asuransi melalui aplikasi android AJSB atau mengisi formulir pengajuan klaim di kantor Pemasaran PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
2. Dokumen klaim yang harus dilampirkan:
  - a. Fotocopy kartu AJSB As-Salam Mikro Syariah/As-Salam Family
  - b. Fotocopy KTP peserta dan KK
  - c. Surat keterangan meninggal dunia dari pejabat yang berwenang
  - d. Surat keterangan meninggal dunia dari rumah sakit apabila meninggal di rumah sakit, atau surat keterangan dari kepolisian apabila meninggal akibat kecelakaan
3. Perusahaan berhak untuk meminta dokumen/keterangan yang diperlukan
4. Klaim dapat diajukan ke kantor PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Berikut ini adalah manfaat ikut serta dalam produk As-Salam:

Tabel 2.5 Produk As-Salam Mikro Syariah

Risiko	Benefit
Meninggal dunia karena kecelakaan	
- Santunan dana ahli waris	10.000.000
- Santunan biaya pemakaman	5.000.000
Meninggal dunia bukan karena kecelakaan	
- Santunan dana ahli waris	4.000.000
- Santunan biaya pemakaman	2.000.000

Besar kontribusi Produk As-Salam Mikro Syariah adalah Rp 50.000,-per tahun.

Tabel 2.6 Produk As-Salam Family

Manfaat asuransi	Silver	Gold	Platinum
Pemegang polis meninggal dunia			
- Santunan kebajikan	5.000.000	7.000.000	11.000.000
- Santunan Badal haji/umroh		7.000.000	10.000.000
Pasangan meninggal dunia			
- Santunan kebajikan	4.000.000	7.000.000	11.000.000
Anak meninggal dunia			
- Santunan kebajikan	2.000.000	3.000.000	4.000.000
Kontribusi tunggal	100.000	200.000	300.000

Produk-produk yang dimaksudkan itu bisa didapatkan melalui agen-agen perusahaan. Dalam menawarkan produk As-Salam ini, seorang agen harus mampu menjelaskan tentang produk yang ditawarkan kepada calon nasabah baru bahwa pada produk As-Salam ini adalah produk proteksi jiwa saja dan tidak ada unsur *servicing* (tidak kembalinya uang) karena di awal perjanjian adalah bersifat seperti berinfaq.

### **3.2.2 Analisis SWOT Terhadap Produk As-Salam**

Asuransi juga memerlukan pengembangan produk karena jenis kebutuhan asuransi juga terus bertambah mengikuti perkembangan teknologi, perekonomian, perkembangan pola, dan tingkah laku masyarakat, dan lain-lain. Perusahaan asuransi selalu berusaha menciptakan jenis pertanggung jawaban baru untuk memenuhi perubahan kebutuhan. Jika produk tetap statis maka perusahaan asuransi kehilangan peluang perkembangan pasarnya.

Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera ini menciptakan sebuah produk yang dibutuhkan oleh semua kalangan tentunya pada produk As-Salam Mikro Syariah dan Produk As-Salam Family. Tujuannya adalah untuk menyusun strategi-strategi jangka panjang sehingga arah dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan jelas dan dapat diambil keputusan, dengan analisis SWOT para pengusaha dapat membandingkan antara faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Faktor internal dapat diperoleh dari data dalam lingkungan perusahaan seperti dari laporan keuangan, kegiatan operasional, kegiatan pemasaran dan data para karyawan. Sedangkan faktor eksternal diperoleh dari data lingkungan diluar perusahaan atau organisasi seperti analisis pasar, komunitas, pemerintah. Adapun yang ditanggung oleh produk As-Salam ini hanya menanggung pemegang polis secara normal baik di rumah sakit atau pun dirumah, sedangkan peserta polis yang meninggal akibat bunuh diri, HIV/AIDS atau sakit dalam masa tunggu dan lain sebagainya pihak perusahaan tidak menanggung.

Diagram 3.1 SWOT Analisis Produk As-Salam  
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

<p><b><u>Strengths (Kekuatan)</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga yang murah sehingga bisa dijangkau oleh masyarakat. Dimulai harga Rp 50.000 – Rp 300.000 pertahun.</li> <li>2. Persyaratan keikutsertaan juga mudah, hanya melampirkan KTP dan membayar kontribusi.</li> </ol>	<p><b><u>Weaknesses (Kelemahan):</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk ini hanya menanggung apabila peserta meninggal dunia.</li> <li>2. Pengecualian produk ini tidak diberikan apabila:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Peserta meninggal dunia dalam keadaan bunuh diri atau menderita penyakit HIV/AIDS</li> <li>b. Perbuatan yang niat disengaja untuk merugikan satu pihak</li> <li>c. Peserta meninggal karena melakukan perbuatan yang dilarang oleh agama.</li> </ol> </li> <li>3. Masih kurangnya promosi pada iklan-iklan di Jalan raya.</li> </ol>
<p><b><u>Opportunities (Peluang):</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya kebututuhan asuransi dari masyarakat.</li> <li>2. Minatnya masyarakat akan produk As-Salam.</li> <li>3. Melakukan promosi-promosi kepada pihak perusahaan atau instansi-instansi agar terjalin kerjasama yang kuat.</li> </ol>	<p><b><u>Threats (Ancaman):</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Munculnya persaingan dari Asuransi Konvensional.</li> <li>2. Hadirnya produk yang kompotitif pada lembaga Asuransi lainnya.</li> </ol>

Sumber: Hasil Analisis, 2017

Analisis SWOT terhadap produk As-Salam adalah:

**1. Kekuatan (*Strength*)**

Produk As-Salam merupakan produk terbaru yang dikeluarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. Adapun kekuatan dari produk tersebut:

a. Harga murah

Produk As-salam ini mempunyai harga yang sangat murah, besar kontribusi Rp 50.000 bagi As-Salam Mikro Syariah dan Rp 100.000-Rp 300.000 bagi As-Salam Family dan bisa dijangkau oleh setiap masyarakat untuk memproteksi jiwanya dengan membayar kontribusi sekali untuk setahun masa asuransi.

b. Persyaratan keikutsertaan

Persyaratan untuk mengikutsertakan pada produk ini sangat mudah hanya cukup melampirkan fotocopy KTP yang masih berlaku dan membayar kontribusi lalu mengisi SPAJ (surat permintaan asuransi jiwa syariah). Peserta yang mengikuti produk As-Salam ini juga harus sehat jasmani dan rohani serta usia calon pemegang polis saat masuk asuransi 5 tahun sampai dengan 65 tahun. Dengan persyaratan yang mudah seperti ini dapat menarik minat masyarakat untuk ikut serta dalam produk tersebut. Hanya dengan memenuhi persyaratan tersebut masyarakat sudah bisa mendaftar dan menjadi anggota dari produk As-Salam tersebut.

**2. Kelemahan (*Weaknesses*)**

Pada umumnya semua produk asuransi adalah menanggung setiap apa yang terjadi kedepannya baik dalam kecelakaan, sakit yang dirawat

pada rumah sakit maupun meninggal dunia. Beda halnya dengan produk As-Salam ini, kelemahan yang ada pada Produk As-Salam ini:

- a. Asuransi yang hanya menanggung jiwanya saja apabila pemegang polis meninggal dunia dimasa asuransi.
- b. Pengecualiaan asuransi ini tidak diberikan apabila peserta:
  1. Peserta yang meninggal dunia akibat bunuh diri atau HIV/AIDS atau penyakit/sakit dalam masa tunggu.
  2. Perbuatan yang disengaja oleh peserta atau orang lain yang berkepentingan dalam asuransi.
  3. Peserta melakukan perbuatan maksiat, minuman keras, kesengajaan, kejahatan, terlibat aktif kerusuhan atau perbuatan yang bertentangan dengan norma-norma susila. Pengecualian tersebut tidak ditanggung oleh perusahaan karena mengandung unsur kesengajaan. Sebagai contohnya seorang pemegang polis As-Salam mendapatkan kecelakaan diperjalanan yang akibatnya si pemegang polis harus dirawat di rumah sakit dan bagi perusahaan tidak akan menggantikan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pihak keluarga. Melainkan apabila pihak pemegang polis itu meninggal langsung setelah kecelakaan atau pun didalam keadaan sakit maka perusahaan berhak untuk meringankan biaya keluarga dengan biaya yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- c. Produk As-Salam ini juga memiliki kekurangan yaitu dibagian promosi lewat iklan melainkan masih melalui keagenan dan pada produk As-Salam ini adalah asuransi proteksi jiwa saja dan

tidak ada unsur *serving* (tidak kembalinya uang) karena diawal perjanjian adalah bersifat seperti berinfaq.

### **3. Peluang (*Opportunities*)**

Adapun peluang dari produk ini adalah:

- a. Adanya kebutuhan asuransi dari masyarakat itu sendiri
- b. Adanya minat masyarakat untuk menggunakan produk As-Salam dengan meningkatnya kecelakaan yang terjadi di jalan raya serta kurang jelasnya aturan hukum di jalan raya.

Dari peluang-peluangnya tadi maka pihak perusahaan asuransi jiwa dapat mempromosikan produk As-Salam ini pada setiap masyarakat serta perusahaan atau pun institusi-institusi lainnya supaya dapat melakukan kerja sama dan melindungi para karyawan-karyawan dari kecelakaan.

### **4. Ancaman (*Threats*)**

Adapun ancaman dari produk As-Salam ini adalah:

- a. Munculnya persaingan dari asuransi konvensional dan asuransi syariah lainnya yang sudah dikenal terlebih dahulu produk-produk yang telah dikeluarkan oleh perusahaan asuransi lainnya
- b. Munculnya produk yang serupa dengan produk As-Salam.

Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera harus lebih inovatif dalam mengembangkan produk As-Salam dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan lain yang menawarkan produk yang sejenis, agar produk Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera tetap eksis di dunia peransuransiaan.

### 3.3 Teori Yang Berkaitan

#### 3.3.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*). Analisis SWOT merupakan identifikasi yang bersifat sistematis dari faktor kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman lingkungan luar strategi yang menyajikan kombinasi terbaik diantara keempatnya. Perusahaan dapat menentukan strategi setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang dimilikinya untuk mengambil keuntungan dari peluang-peluang yang ada, sekaligus memperkecil atau mengatasi kelemahan yang dimilikinya untuk menghindari ancaman yang ada. Hasil analisis SWOT hanya boleh digunakan sebagai arahan, bukan pemecahan masalah (Hamali, 2016: 107).

Analisis SWOT menurut Rangkuti adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antar unsur-unsur internal, yaitu kekuatan dan kelemahan, terhadap unsur-unsur eksternal, yaitu peluang dan ancaman. Petunjuk umum yang sering diberikan untuk perumusan adalah memanfaatkan kesempatan dan kekuatan (O dan S). Analisis ini diharapkan membuahkan rencana jangka panjang, dengan cara mengatasi atau mengurangi ancaman dan kelemahan (T dan W). Analisis ini lebih condong menghasilkan rencana jangka pendek, yaitu rencana perbaikan (Hamali, 2016: 108).

Tujuan penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT tersebut nantinya dapat

dijadikan sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan, kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa yang akan datang. Tujuan lain menggunakan analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang beredar di pasaran pasti akan mengalami pasang surut dalam penjualan atau yang dikenal dengan istilah daur hidup produk. Konsep daur hidup produk dirujuk berdasarkan keadaan realita yang terjadi di pasar, bahwa konsumen memiliki tingkat kejenuhan dalam memakai suatu produk (Fahmi, 2014: 265).

Untuk membuat analisis dengan menggunakan SWOT dengan harapan memiliki nilai kelayakan yang tinggi maka penempatan alat analisis tidak hanya dilakukan dengan melihat kondisi mikro dan makro dalam negeri saja, namun juga luar negeri. Untuk memiliki suatu model analisis SWOT yang baik maka perlu adanya dukungan data yang bersifat kualitatif dan kuantitatif. Kualitatif bersifat teori-teori, sedangkan kuantitatif bersifat dengan menempatkan angka-angka sebagai ukuran pembobotan nilai dilakukan agar tingkat keakrutan dapat diperoleh secara lebih baik (Fahmi, 2014: 269).

Dibawah ini akan diuraikan pengertian mengenai istilah-istilah kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang digunakan dalam melakukan analisis SWOT:

**Kekuatan** merupakan sumber atau kemampuan yang dikuasai yang tersedia bagi perusahaan dan memberikan keuntungan dibandingkan dengan para pesaingnya dalam melayani kebutuhan para pelanggan.

**Kelemahan** merupakan keterbatasan ataupun kekurangan dalam salah satu sumber daya atau kemampuan perusahaan dibandingkan dengan cara pesaingnya yang menciptakan kerugian dalam usaha memenuhi kebutuhan para pelanggan secara efektif.

**Peluang** merupakan situasi menguntungkan didalam lingkungan perusahaan. Kecendrungan-kecendrungan yang terdapat didalam lingkungan yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan merupakan sebuah peluang.

**Ancaman** merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan atau tidak menyenangkan didalam sebuah lingkungan. Ancaman adalah rintangan utama terhadap posisi saat ini atau posisi yang diinginkan oleh perusahaan. Masuknya pesaing-pesaing yang baru, pertumbuhan pasar yang tersendat-sendat, kekuatan tawar-menawar dari para pemasok dan pemakai utama, perubahan teknologi, serta peraturan-peraturan yang baru dapat merupakan terhadap keberhasilan perusahaan (Udaya, Wennadi, Lembana, 2013: 40-41).

### **3.3.2 Asuransi**

Asuransi merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank di indonesia yang mempunyai aktivitas memberikan perlindungan atau proteksi atas kerugian keuangan yang disebabkan oleh peristiwa yang tidak terduga. Perusahaan asuransi akan memberikan perlindungan kepada tertanggung jika terjadinya berbagai risiko dimasa mendatang. Pihak tertanggung akan mendapatkan ganti rugi sebesar nilai yang dipertanggungkan jika risiko itu terjadi. Nilai yang dipertanggungkan adalah besarnya dana yang telah disepakati antara pihak penanggung dan tertanggung, dan dituangkan dalam perjanjian yang dikenal dengan polis asuransi. Perlindungan ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat dimana pun dan dalam kondisi apapun. Kerugian karena kehilangan, bencana alam, perang, kecelakaan, kebakaran dan berbagai peristiwa lainnya yang datang secara tiba-tiba. Hal ini dapat menyebabkan seorang menderita

kerugian keuangan yang besar dan bahkan sebagian orang tidak dapat melanjutkan kegiatan lagi, sehingga juga menimbulkan kerugian bagi ahli warisnya. Dengan adanya mekanisme proteksi yang diberikan pihak asuransi, risiko tersebut dapat diminimalisir sehingga mereka yang terkena risiko dapat terus menjalankan aktivitasnya seperti semula (Arthesa, Handiman, 2006: 235-236).

Manfaat asuransi bagi pihak tertanggung adalah sebagai berikut:

- a. Rasa aman dan perlindungan,
- b. Fungsi tabungan dan sumber pendapatan lain,
- c. Membantu meningkatkan kegiatan usaha,
- d. Pendistribusian biaya dan manfaat yang lebih adil (Arthesa, Handiman, 2006: 237).

Asuransi dapat dikatakan sebagai perjanjian untung-untungan karena mengandung unsur “kemungkinan” dimana kewajiban penanggung untuk mengantikan kerugian yang diderita oleh tertanggung tersebut digantungkan pada ada atau tidaknya suatu peristiwa yang tidak tentu atau tidak pasti. Secara umum asuransi dapat dikelompokkan berdasarkan jenis usaha, perjanjian, dan sifat pelaksanaannya:

- a. Pengelompokan berdasarkan jenis usaha dibagi atas 3 golongan:  
Asuransi kerugian adalah jenis usaha asuransi yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko atas kerugian, kehilangan manfaat dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti. Jenis asuransi ini terdapat pada asuransi kebakaran bangunan, asuransi kehilangan pada kendaraan bermotor.  
Asuransi jiwa adalah jenis usaha asuransi berupa jasa yang diberikan oleh pihak penanggung dalam mengatasi risiko yang

dikaitkan dengan jiwa seseorang, misalnya meninggal dunia dan cacat akibat kecelakaan. Untuk risiko kematian, pihak yang mendapatkan santunan adalah ahli waris dari pihak tertanggung. Reasuransi adalah jenis usaha asuransi yang menggunakan sistem penyebaran risiko. Yakni, penanggung menyebarkan seluruh atau sebagian risiko dari jumlah pertanggungan kepada pihak penanggung lainnya. Tujuan reasuransi adalah mengatasi kemungkinan kegagalan menanggung klaim dari tertanggung.

- b. Pengelompokan berdasarkan perjanjian dibagi menjadi 2 golongan:

Asuransi kerugian adalah jenis asuransi yang memberikan penggantian kerugian yang mungkin timbul pada harta kekayaan tertanggung. Contohnya asuransi ini adalah asuransi kebakaran.

Asuransi jumlah adalah pembayaran sejumlah uang tertentu, tanpa melihat adanya kerugian. Contohnya adalah jenis asuransi pendidikan anak.

- c. Pengelompokan berdasarkan sifat pelaksanaan dibagi menjadi 3 golongan:

Asuransi sukarela adalah pertanggungan yang dilakukan dengan cara sukarela. Artinya, asuransi dilakukan karena adanya suatu keadaan ketidakpastian atau kemungkinan terjadinya risiko kerugian. Contohnya jenis asuransi ini adalah asuransi kebakaran, asuransi risiko pada kendaraan, asuransi jiwa dan asuransi pendidikan.

Asuransi wajib adalah asuransi yang mempunyai sifat wajib atau harus diikuti oleh semua pihak yang berkaitan dengan

peraturan perundang-undangan atau ketentuan pemerintah. Contohnya adalah asuransi jaminan sosial tenaga kerja (jamsostek) dan asuransi kesehatan (askes).

Asuransi kredit adalah asuransi yang mempunyai sifat memberikan jaminan atas pemberian kredit yang dilakukan oleh perbankan. Asuransi ini bertujuan untuk melindungi pemberi kredit dari risiko gagalnya pengembalian kredit, sehingga pihak bank dapat dilindungi dengan asuransi kredit (Arthesa, Handiman, 2006: 238-240).

### 3.3.3 Asuransi Syariah

Dalam bahasa arab, asuransi dikenal dengan istilah *at-ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin*, tertanggung disebut *mu'amman lahu* atau *musta'min*. *At-ta'min* diambil dari kata *amana* yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman dan bebas dari rasa takut. Pengertian *at-ta'min* adalah seorang membayar/menyerahkan uang cicilan agar ia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang (Wiryaningsih, 2005: 221).

Di Indonesia sendiri, asuransi syariah sering dikenal dengan istilah *takaful* yang berarti menjamin atau saling menanggung. Dewan Syariah Nasional pada tahun 2001 telah mengeluarkan fatwa mengenai asuransi syariah. Dalam fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001, Asuransi Syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. (Wiryaningsih, 2005: 224)

Dari definisi-definisi di atas tampak bahwa Asuransi Syariah bersifat saling melindungi dan tolong-menolong yang disebut dengan “*ta’awun*”. Yaitu, prinsip hidup saling melindungi dan saling menolong atas dasar *ukhwah islamiyah* antara sesama anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi malapetaka (Syaula, 2004: 28).

Prinsip dasar asuransi syariah ada 8 macam yaitu: (Ali, 2004: 125-126).

1. Tauhid ( *unity* ) adalah dasar utama dari setiap bangunan yang ada dalam syariah Islam. Setiap bangunan dan aktivitas kehidupan manusia harus didasarkan pada nilai-nilai *tauhid*. Artinya bahwa dalam setiap gerak langkah serta bangunan hukum harus mencerminkan nilai nilai ketuhanan.
2. Keadilan ( *justice* ) adalah terpenuhinya nilai-nilai keadilan ( *justice* ) antara pihak-pihak yang terikat dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi. Pertama, nasabah asuransi harus memposisikan pada kondisi yang mewajibkannya untuk selalu membayar iuran uang santunan (premi) dalam jumlah tertentu pada perusahaan asuransi dan mempunyai hak untuk mendapatkan sejumlah dana santunan jika terjadi peristiwa kerugian. Kedua, perusahaan asuransi yang berfungsi sebagai lembaga pengelola dana mempunyai kewajiban membayar klaim (dana santunan) kepada nasabah.
3. Tolong-menolong ( *ta’awun* ) adalah Prinsip dasar yang lain dalam melaksanakan kegiatan berasuransi harus didasari dengan semangat tolong menolong ( *ta’awun* ) antara anggota. Seseorang

yang masuk asuransi, sejak awal harus mempunyai niat dan motivasi untuk membantu dan meringankan beban temannya yang pada suatu ketika mendapatkan musibah atau kerugian.

4. Kerja sama merupakan prinsip universal yang selalu ada dalam literatur ekonomi Islam. Manusia sebagai makhluk yang mendapat mandat dari Khaliqnya untuk mewujudkan perdamaian dan kemakmuran di muka bumi mempunyai dua wajah yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, yaitu sebagai makhluk individu dan sebagai makhluk sosial. Kerjasama dalam bisnis asuransi dapat berwujud dalam bentuk akad yang dijadikan acuan antara kedua pihak yang terlibat, yaitu antara anggota (nasabah) dan perusahaan asuransi. Dalam operasionalnya, akad yang dipakai dalam bisnis asuransi dapat menggunakan konsep *mudharabah* atau *musyarakah*.
5. Amanah adalah prinsip amanah dalam organisasi perusahaan dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas (pertanggung jawaban) perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode. Dalam hal ini perusahaan asuransi harus memberi kesempatan yang besar bagi nasabah untuk mengakses laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi harus mencerminkan nilai-nilai kebenaran dan keadilan dalam bermuamalah dan melalui proses Audit dan akuntan Publik. Prinsip amanah juga harus berlaku pada diri nasabah asuransi. Seseorang yang menjadi nasabah asuransi berkewajiban menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran dana iuran (premi) dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya. Jika seorang nasabah asuransi

tidak memberikan informasi yang benar dan memanipulasi data kerugian yang menimpa dirinya, berarti nasabah tersebut telah menyalahi prinsip amanah dan dapat dituntut secara hukum.

6. Tidak mengandung riba, riba secara bahasa bermakna *ziyadah* (tambahan). Dalam pengertian lain, secara umum terdapat benang merah dalam menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam meminjam secara bathil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam. Dalam setiap transaksi, seorang muslim dilarang memperkaya diri dengan cara yang tidak dibenarkan.
7. Tidak mengandung perjudian menurut Syafi'i Antonio mengatakan bahwa unsur *maisir* (judi) artinya adalah salah satu pihak yang untung, namun di lain pihak justru mengalami kerugian. Hal ini tampak jelas apabila pemegang polis dengan sebab-sebab tertentu membatalkan kontraknya sebelum *reversing period*, biasanya tahun ketiga maka yang bersangkutan tidak akan menerima kembali uang yang telah dibayarkan kecuali sebagian kecil saja. Juga adanya unsur keuntungan yang dipengaruhi oleh pengalaman underwriting, dimana untung rugi terjadi sebagai hasil dari ketetapan.
8. Tidak mengandung gharar (ketidakpastian) dalam pengertian bahasa adalah *al-khida'* (penipuan), yaitu suatu tindakan yang di dalamnya diperkirakan tidak ada unsur kerelaan. Wahbah al-Zuhaili memberi pengertian tentang *gharar* sebagai *al-khatar* dan *al-taghrir*, yang artinya penampilan yang menimbulkan kerusakan (harta) atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan

tetapi hakikatnya menimbulkan kebencian. Oleh karena itu, dikatakan *ad-dunya mata'ul ghuruur* artinya dunia adalah kesenangan yang menipu.

### 3.4 Dasar Hukum Asuransi Syariah

Landasan dasar asuransi syariah adalah adalah sumber dari pengambilan hukum praktik asuransi syariah. Karena sejak awal asuransi syariah dimaknai sebagai wujud dari bisnis pertanggungan yang didasarkan pada nilai-nilai yang ada dalam ajaran Islam, yaitu al-Qur'an dan hadist Rasul.

#### 1.4.1 Berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist

##### a. Al-Qur'an

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: "... Tolong-menolonglah kamu (mengerjakan) kebaikan dan takwa, jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya". (QS. Al-Maidah [5]: 2)

Ayat ini memuat perintah tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru*). Dana sosial ini berbentuk rekening *tabarru*" pada perusahaan asuransi dan difungsikan untuk menolong salah satu anggota (nasabah) yang sedang mengalami musibah.

### b. Hadist

Hal yang mendukung tentang praktik asuransi syariah juga berdasarkan hadits Nabi Muhammad SAW. Berikut ini hadits yang mendukung prinsip-prinsip muammalah untuk diterapkan di dalam asuransi syariah.

عَنْ أَبِي مُوسَى قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا (رواه البخاري و مسلم)

*Diriwayatkan dari Abu Musa ra. Ia berkata bahwa Rasulullah saw bersabda: "Seorang mukmin terhadap mukmin yang lain adalah seperti sebuah bangunan di mana sebagiannya menguatkan sebagian yang lain." (HR Bukhari dan Muslim) (Ali, 2004: 124).*

### 3.4.2 Fatwa DSN

Pedoman untuk menjalankan usaha asuransi syariah terdapat dalam fatwa Dewan Syariah nasional majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 21/ DSN-MUI/ X/ 2001 tentang pedoman Umum Asuransi Syariah.

#### a. Akad Asuransi Syariah

Asuransi sebagai bentuk kontrak modern tidak dapat terhindar dari akad yang membentuknya. Hal ini disebabkan karena dalam praktiknya, asuransi melibatkan dua orang yang terikat oleh perjanjian untuk saling melaksanakan kewajiban, yaitu antara peserta asuransi dan perusahaan asuransi. Berkenaan dengan ini Allah SWT. Berfirman dalam QS. Al-Maidah [5]:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu....*” (QS. Al-Maidah [5]:1)

Akad secara bahasa berarti “*ar-ribthu*” atau ikatan, yaitu ikatan yang menggabungkan antara dua pihak. Secara terminologi fiqh, akad didefinisikan dengan “pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan qabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada obyek perikataan”.

Pencantuman kalimat yang sesuai dengan kehendak syariat maksudnya adalah bahwa seluruh perikatan yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih tidak dianggap sah apabila tidak sejalan dengan kehendak syaria”. Misalnya kesepakatan untuk melakukan transaksi riba, menipu orang lain, atau merampok kekayaan orang lain. Sedangkan pencantuman kalimat “berpengaruh pada objek perikatan” maksudnya adalah terjadinya perpindahan pemilikan dari satu pihak (yang melakukan ijab) kepada pihak yang lain (yang menyatakan qabul).

Majelis Ulama Indonesia, melalui Dewan Syariah Nasional, mengeluarkan fatwa khusus tentang: Pedoman Umum Asuransi Syariah sebagai berikut:

Ketentuan Umum:

- a. Asuransi Syariah (*Ta'min, Takaful, Tadhmun*) adalah usaha saling melindungi dan saling menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.
- b. Akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar “penipuan”, *maisir* “perjudian”, riba (bunga), *zulmu* “penganiayaan”, *riswah* “suap”, barang haram, dan maksiat.

- c. Akad *tijarah* adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial.
- d. Akad *tabarru'* adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong-menolong, bukan semata untuk tujuan komersial.
- e. Premi adalah kewajiban peserta untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- f. Klaim adalah hak peserta asuransi yang wajib diberi perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

Akad dalam Asuransi:

- a. Akad yang dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas akad *tijarah* dan atau akad *tabarru'*.
- b. Akad *tijarah* yang dimaksud dalam ayat (1) adalah *mudharabah*, sedangkan akad *tabarru'* adalah hibah.
- c. Dalam akad sekurang-kurangnya disebutkan:
  - 1) Hak dan kewajiban peserta dan perusahaan
  - 2) Cara dan waktu pembayaran premi
  - 3) Jenis akad *tijarah* dan atau akad *tabarru'* serta syarat-syarat yang disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diakad.

Kedudukan Setiap Pihak dalam Akad *Tijarah* dan *Tabarru'*:

- a. Dalam akad *tijarah* (*mudharabah*), perusahaan bertindak sebagai *mudharib* “pengelola” dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal* “pemegang polis”
  - b. Dalam akad *tabarru'* “hibah”, peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Sedangkan, perusahaan sebagai pengelola hibah.
2. Ketentuan dalam Akad *Tijarah* dan *Tabarru'*:

- a. Jenis akad *tijarah* dapat diubah menjadi jenis akad *tabarru'* bila pihak yang tertahan haknya dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.
- b. Jenis akad *tabarru'* tidak dapat diubah menjadi jenis akad *tijarah*

Jenis Asuransi dan Akadnya:

- a. Dipandang dari segi jenis, asuransi itu terdiri atas asuransi kerugian dan asuransi jiwa.
- b. Sedangkan akad bagi kedua jenis asuransi tersebut adalah *mudharabah* dan *hibah*.

Premi:

- a. Pembayaran premi didasarkan atas jenis akad *tijarah* dan jenis akad *tabarru'*
- b. Untuk menentukan besarnya premi, perusahaan asuransi dapat menggunakan rujukan *table mortalita* untuk asuransi jiwa dan *table morbidita* untuk asuransi kesehatan, dengan syarat tidak memasukan unsur *riba* dalam perhitungannya.

Fatwa tersebut untuk sementara ini merupakan acuan bagi perusahaan asuransi syariah di Indonesia. Terutama menyangkut bagaimana akad-akad dalam bisnis asuransi syariah (Fatwa DSN Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah).

### 3.5 Evaluasi Kerja Praktik

Setelah penulis menjelaskan lebih lanjut tentang analisis SWOT terhadap produk As-Salam yang menjadi landasan teori dari judul penulis angkat dan hasil pengamatan yang penulis lakukan selama melakukan *job training*. Selama penulis melakukan kegiatan kerja praktik, penulis banyak melakukan kegiatan seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, penulis banyak menerima pengetahuan dari setiap tugas yang penulis lakukan di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh. Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang analisis SWOT yang sangat tepat untuk mendetailkan setiap produk As-Salam yang menjelaskan bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dari produk tersebut.

Hal ini tidaklah berbeda dari teori yang penulis pelajari dibangku perkuliahan, pada hakikatnya analisis SWOT digunakan untuk menilai serta memberi penjelasan yang kuat atas produk yang dikeluarkan oleh perusahaan. Perusahaan dapat menentukan strategi setelah mengetahui bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya, dengan memanfaatkan kekuatan untuk diambil keuntungan dari peluang-peluang yang tersedia dan mengatasi berbagai kelemahan yang dimilikinya untuk menghindari ancaman yang ada, serta seorang pemasar produk syariah harus memiliki akhlak serta moral dan etika yang baik dalam memasarkan produknya. Selain memiliki akhlak yang baik, seorang pemasar syariah harus juga bersifat religius yang dicerminkan dari sikap adil dan jujur serta mengedepankan nilai-nilai syariah dalam melakukan pemasaran terhadap produknya.

Dan selama melaksanakan kerja praktik penulis banyak menemukan keunggulan-keunggulan yang ada pada PT. Asuransi Jiwa Syariah

Bumiputera Cabang Banda Aceh tersebut seperti cara melakukan pemasaran produk yang baik kepada calon peserta asuransi, cara menjelaskan produk-produk asuransi kepada calon nasabah yang belum mengetahui manfaat asuransi, cara melayani yang sangat memuaskan terhadap peserta asuransi yang mempunyai masalah terhadap penunggakan pembayaran asuransi yang lambat serta keramahan setiap para pegawainya pada saat melayani nasabah dalam menjelaskan tentang asuransi, dan komunikasi yang baik dan terarah serta kedisiplinannya dalam bekerja.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil laporan kerja praktik (LKP) yang sudah penulis susun dari yang sebelumnya, beberapa yang dapat penulis simpulkan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Analisis SWOT adalah metode perencanaan yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), serta ancaman (*threats*) dalam peluncuran suatu produk. Dan analisis SWOT juga merupakan alat yang tepat untuk menemukan masalah dari 4 (empat) sisi yang berbeda, yaitu bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan dari sebuah peluang (*opportunities*) yang ada, kemudian bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan, selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru. Dengan menggunakan analisis ini, maka pihak perusahaan bisa menilai tingkat tinggi-rendahnya terhadap penjualan produk ini, dan hasil dari analisis ini biasanya berupa arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan untuk menambah keuntungan dari segi peluang yang ada, sambil mengurusi dan juga menghindari ancaman serta analisis ini akan membantu untuk melihat sisi-sisi yang terlupakan atau tidak terlihat selama ini.

2. Tingkat keberhasilan dalam menjual produk As-Salam ini sangat baik. Pada sebulan peluncuran saja produk ini sudah banyak diminati oleh semua kalangan, itu terbukti dari perusahaan yang mendapatkan penghargaan MURI sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah dengan rekor pertumbuhan produk asuransi syariah.
3. Kekuatan produk As-Salam yaitu memberikan proteksi klaim kematian kepada pemegang polis serta anggota keluarganya. Sedangkan kelemahannya adalah produk ini hanya menanggung kematian saja, tidak dengan perawatan rumah sakit. Peluang produk As-Salam adalah Adanya kebutuhan asuransi dari masyarakat itu sendiri, adanya minat masyarakat untuk menggunakan produk As-Salam dengan meningkatnya kecelakaan yang terjadi di jalan raya serta kurang jelasnya aturan hukum di jalan raya. Sedangkan ancamannya adalah timbul produk yang serupa dimasa yang akan datang.

#### **4.2 Saran**

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh agar terus berupaya untuk meningkatkan kualitas produknya serta kedepannya diharapkan para pemasar di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera mampu menerapkan sistem pemasaran yang sesuai dengan syariah, serta perusahaan dapat memberikan bimbingan serta mengawasi para pemasarnya dalam melakukan pekerjaannya agar tidak melanggar etika dalam bekerja, hal itu untuk menjaga nama baik perusahaan agar tidak tercoreng.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arthhesa, Ade. Handiman, Edia. 2006. *Bank dan Lembaga keuangan Bukan Bank*. Jakarta Barat: Permata Putri Media.
- Darmawi, Herman. 2000. *Manajemen Asuransi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Fahmi, Irham. 2015. *Manajemen Risiko*. Bandung: Alfabeta.
- Hamali, Yusuf, Arif. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Hasan, Ali. 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*, Jakarta: Prenata Media.
- <http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2017/01/16/155227326/beroperasi.sebulan.asuransi.jiwa.syariah.bumiputera.dapat.rekor.muri>  
diakses pada tanggal 25 Juni 2017 pukul 21:10 WIB.
- [http://bumiputera.com/pages/default/our\\_company/company\\_profile/0](http://bumiputera.com/pages/default/our_company/company_profile/0)  
diakses pada tanggal 7 Juni 2017 pukul 08:39 WIB.
- Lubis, Suhrawardi K dan Wajdi, Farid. 2012. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta Timur: Sinar Grafika.
- Manan, Abdul. 2012. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Syaula, Muhammad Syakir. 2004. *Asuransi Syariah (Life and General)*. Jakarta : Gema Insani.
- Udaya, Yusuf. Wennadi, Yunia, Luky. Dan Lembana, Anni, Angrahini, Devi. 2013. *Manajemen Strategik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Wirdayaningsih. 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.

**Gambar 2.2 Kartu As-Salam Mikro Syariah**



**Gambar 2.3 Kartu As-Salam Family**

**2.3.1 Plan Silver**



**2.3.2 Plan Gold**



### 2.3.3 Plan Platinum





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**<sup>56</sup>  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Situs : [www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**UIN AR-RANIRY DARUSSALAM BANDA ACEH**  
Nomor : 923/Un.08/FEBI/PP.00.9/04/2017  
**TENTANG**

**Penetapan Pembimbing Laporan Kerja Praktik**  
**Mahasiswa Program Studi D-III Perbankan Syariah**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

- Menimbang** :
- Bahwa untuk kelancaran penulisan LKP (Laporan Kerja Praktik) Praktik Kerja Lapangan mahasiswa D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjukan pembimbing LKP tersebut;
  - Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing LKP D-III Perbankan Syariah.
- Mengingat** :
- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
  - Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
  - Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
  - Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
  - Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan** :
- Pertama** :
- a. Menunjuk Saudara (i) :
- |                                 |                       |
|---------------------------------|-----------------------|
| a. Dr. Azharyah, SE, Ak., MS,OM | Sebagai Pembimbing I  |
| b. Fahmi Yunus, SE., M.S        | Sebagai Pembimbing II |
- untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :
- Nama** : Lisa Andriani  
**NIM** : 140601155  
**Prodi** : D-III Perbankan Syariah  
**Judul** : Analisis SWOT Terhadap Produk As-Salam Pada PT, Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Cabang Banda Aceh
- Kedua** : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.
- Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.



- Tembusan :**
- Rektor UIN Ar-Raniry;
  - Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah;
  - Mahasiswa yang bersangkutan;
  - Arsip.

## LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Lisa Andriani / 140601155  
 Jurusan : DIII Perbankan Syariah  
 Judul LKP : Analisis SWOT Terhadap Produk As-Salam Pada PT Asuransi  
 Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Cabang Banda Aceh  
 Tanggal SK : 17 April 2017  
 Pembimbing I : Dr. Azharsyah, SE. Ak., MS. OM  
 Pembimbing II : Fahmi Yunus, SE., M. S

No	Tanggal	Tanggal Bimbingan	Bab yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1	16-6-2017	16-6-2017	I-IV	perbaiki	Az
2	4-7-2017	4-7-2017	Seluruh	perbaiki	Az
3	7-7-2017	7-7-2017	RU S-PP	perbaiki	Az
4	16-7-2017			Ace study	Az
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Lembaran ini dilampirkan pada saat seminar akhir.

Mengetahui,  
 Ketua Jurusan,

Dr. Nilam Sari, M.Ag  
 NIP: 197103172008012007

**LEMBAR KONTROL BIMBINGAN**

Nama/NIM : **Lisa Andriani / 140601155**  
 Jurusan : **DIII Perbankan Syariah**  
 Judul LKP : **Analisis SWOT Terhadap Produk As-Salam Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Cabang Banda Aceh**  
 Tanggal SK : **17 April 2017**  
 Pembimbing I : **Dr. Azharsyah, SE. Ak., MS. OM**  
 Pembimbing II : **Fahmi Yunus, SE., M. S**

No	Tanggal	Tanggal Bimbingan	Bab yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1	9-5-2017	9-5-2017	I	Perbaiki	<i>Fahmi</i>
2	16-5-2017	16-5-2017	I	Perbaiki	<i>Fahmi</i>
3	30-5-2017	30-5-2017	I, II, III	Perbaiki	<i>Fahmi</i>
4			I-IV	Perbaiki Substansi	<i>Fahmi</i>
5	16/6/2017	16/6/2017	I-IV	OK	<i>Fahmi</i>
6					
7					
8					
9					
10					

Lembaran ini dilampirkan pada saat seminar akhir.

Mengetahui,  
Ketua Jurusan,

**Dr. Nilam Sari, M.Ag**  
NIP: 197103172008012007



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Situs : [www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

FORMULIR PENILAIAN

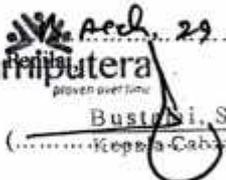
1. MAHASISWA YANG DINILAI  
NAMA : LISA ANDRIANI  
NIM : 140601155

2. UNSUR PENILAIAN

N O	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	88	A	
2	Kerja Sama (Cooperation)	90	A	
3	Pelayanan (Public Service)	90	A	
4	Penampilan (Performance)	90	A	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	90	A	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	88	A	
7	Kedisiplinan (Discipline)	90	A	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	85	B	
<b>Jumlah</b>		<b>711</b>		
<b>Rata-rata</b>		<b>88,875</b>	<b>A</b>	

3. KRITERIA PENILAIAN

SKOR (% PENCAPAIAN)	NILAI	PREDIKAT	NILAI BOBOT
86-100	A	ISTIMEWA	4
72-85	B	BAIK SEKALI	3
60-71	C	BAIK	2
50-59	D	KURANG	1
0-49	E	GAGAL	0

  
Bustani, SE  
(Kepala Cabang)

Mengetahui,  
Direktur Prodi D-III  
Perbankan Syari'ah  
Dr. Lilan Sari, M. Ag  
NIP. 197103172008012007

## AJSB Assalam Mikro

Asuransi Mikro Syariah – AJSB Assalam adalah Produk Asuransi Jiwa Syariah yang dikeluarkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Asuransi Mikro Syariah – AJSB Assalam merupakan program Asuransi Jiwa yang didesain untuk memberikan perlindungan bagi Anda dengan kontribusi yang terjangkau.

### AKAD

Akad Tabarru' adalah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu Peserta kepada Dana Tabarru' untuk tujuan tolong menolong diantara para Peserta

Akad Wakalah bil Ujrah adalah akad antara Peserta secara kolektif atau individu dengan Perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada Perusahaan sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa Ujrah.

Akad Mudharabah adalah akad antara Peserta secara kolektif atau individu dengan Perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada Perusahaan sebagai mudharib untuk mengelola investasi Dana Tabarru', dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati sebelumnya.

## Manfaat Asuransi

Risiko	Benefit
Meninggal Dunia karena Kecelakaan	10.000.000
- Santunan Dana Ahli Waris	5.000.000
- Santunan Biaya Pemakaman	
Meninggal Dunia bukan karena kecelakaan	
- Santunan Dana Ahli Waris	4.000.000
- Santunan Biaya Pemakaman	2.000.000

## Kontribusi

1. Besarnya Kontribusi Rp. 50.000,-
2. Pembayaran Kontribusi dilakukan melalui transfer ke nomor Virtual Account/Kartu di Bank BNI Syariah atau ke Rekening Penerimaan Kontribusi di KCS setempat.

## Periode Asuransi

Berlaku selama 1 tahun sejak tanggal registrasi aktivasi berhasil dilakukan dan kontribusi telah dibayarkan.

## Syarat Kepesertaan

1. Sehat Jasmani dan Rohani.
2. Usia Calon Pemegang Polis saat masuk asuransi 5 tahun sampai dengan 65 tahun.
3. Lampirkan fotokopi KTP yang masih berlaku.
4. Membayar Kontribusi.

## Cara Aktivasi

Registrasi melalui Android AJS Bumiputera, caranya :

1. Pilih menu pendaftaran
2. Masukan data yang terdiri dari :

- a. Nomor Kartu
- b. Nama Peserta
- c. Nomor KTP Peserta
- d. Alamat sesuai KTP
- e. Tanggal Lahir
- f. Nomor HP
- g. Kota
- h. Provinsi



## Pelaporan Klaim

Pelaporan melalui Android AJS Bumiputera caranya :

1. Pilih menu pelaporan klaim
2. Masukan data yang terdiri dari :
  - a. Nomor Kartu
  - b. Nama Peserta
  - c. Nomor handphone
  - d. Jenis Klaim
  - e. Nomor Rekening
  - f. Bank
  - g. Nama Pemilik Rekening

## KANTOR PEMASARAN

### Head Office:

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera  
Jl. Wolter Monginsidi, no. 84-86,  
Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12170 - Indonesia  
Telp. (+62-21) 27516669 / 2700200  
Fax. (+62-21) 7205763

### Klaim

Peserta atau Penerima Manfaat wajib mengajukan klaim maksimal 30 (tiga puluh) Hari Kalender terhitung sejak tanggal Peserta mengalami musibah dalam Masa Asuransi melalui Aplikasi Android AJS Bumiputera atau mengisi formulir pengajuan klaim di Kantor Pemasaran PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Dokumen klaim meninggal dunia yang harus dilampirkan :

- Fotokopi Kartu Asuransi Mikro Syariah –AJSB Assalam
  - Fotokopi KTP Peserta dan Kartu Keluarga
  - Surat Keterangan Meninggal Dunia dari pejabat yang berwenang
  - Surat Keterangan Meninggal Dunia dari Rumah Sakit, apabila meninggal di Rumah Sakit atau Surat Keterangan dari Kepolisian, apabila meninggal akibat kecelakaan
- Perusahaan berhak untuk meminta dokumen/keterangan lain jika diperlukan.
- Klaim diajukan ke Kantor Pemasaran PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

### kecualian

tunan Asuransi tidak diberikan apabila :  
Peserta meninggal dunia disebabkan bunuh diri atau HIV/AIDS atau penyakit/sakit dalam masa tunggu  
perbuatan yang disengaja oleh Peserta atau orang lain yang berkepentingan dalam asuransi  
Peserta melakukan perbuatan maksiat, minuman keras, kesengajaan, kejahatan, terlibat aktif serusahan atau perbuatan yang bertentangan dengan norma-norma susila

### SPAJ Syariah

Surat Permintaan Asuransi Jiwa Syariah  
PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Nomor Kartu : .....  
Plan : .....  
Pemegang Polis : .....  
Nomor KTP : .....  
Alamat : .....  
Nomor HP : .....

### Akad

- Berdasarkan akad Tabarru', Saya hibahkan sebagian Kontribusi untuk tujuan tolong-menolong
- Berdasarkan akad Wakalah bil Ujrah, Saya mewakili pengelolaan risiko kepada Perusahaan dengan Ujrah sebesar 50%
- Berdasarkan akad Mudharabah, Saya amanahkan pengelolaan investasi dana Tabarru' kepada Perusahaan dengan bagihasil (nisbah) yang besarnya adalah 70% Dana Tabarru' dan 30% Perusahaan

Dengan ini saya telah membaca dan memahami produk asurans ini.

Tanggal : .....  
Tanda Tangan :

## AJSB Assalam Family

AJSB Assalam Family adalah Produk Asuransi Jiwa Syariah yang dikeluarkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

AJSB Assalam Family merupakan program Asuransi Jiwa yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia dimana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan (santunan) bagi seluruh anggota keluarga dengan pilihan plan Asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan.

### AKAD

Akad Tabarru' adalah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu Peserta kepada Dana Tabarru' untuk tujuan tolong menolong diantara para Peserta

Akad Wakalah bil Ujrah adalah akad antara Peserta secara kolektif atau individu dengan Perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada Perusahaan sebagai mudharib untuk mengelola investasi Dana Tabarru', dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati sebelumnya.

Akad Mudharabah adalah akad antara Peserta secara kolektif atau individu dengan Perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada Perusahaan sebagai mudharib untuk mengelola investasi Dana Tabarru', dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati sebelumnya.

## Proteksi Beragam

Manafaat Asuransi	Silver	Gold	Platinum
Pemegang Polis Meninggal Dunia			
- Santunan Kebajikan	5.000.000	7.000.000	11.000.000
- Santunan Badal Haji/Umroh		7.000.000	10.000.000
Pasangan Meninggal Dunia			
- Santunan Kebajikan	4.000.000	7.000.000	11.000.000
Anak Meninggal Dunia			
- Santunan Kebajikan	2.000.000	3.000.000	4.000.000
Kontribusi Tunggal	100.000	200.000	300.000

### Kontribusi

1. Besarnya Kontribusi disesuaikan berdasarkan Plan Asuransi yang dipilih
2. Pembayaran Kontribusi dilakukan melalui transfer ke nomor Virtual Account/Kartu di Bank BNI Syariah atau ke Rekening Penerimaan Kontribusi di KCS setempat.

### Periode Asuransi

Berlaku selama 1 tahun sejak tanggal registrasi aktivasi berhasil dilakukan dan Kontribusi telah dibayarkan

### Syarat Kepesertaan

1. Sehat Jasmani dan Rohani
2. Usia Calon Pemegang Polis saat masuk asuransi 17 tahun sampai dengan 65 tahun
3. Usia Calon Peserta saat masuk asuransi 2 bulan sampai dengan 65 tahun
4. Lampirkan fotokopi KTP yang masih berlaku
5. Membayar Kontribusi



### Cara Aktivasi

Registrasi melalui Android AJS Bumiputera caranya :

1. Pilih menu pendaftaran
2. Masukkan data yang terdiri dari :
  - a. Nomor Kartu
  - a. Jenis Plan
  - b. Nama Pemegang Polis (sesuai KTP)
  - c. Nomor KTP Pemegang Polis
  - d. Alamat sesuai KTP
  - e. Nomor handphone Pemegang Polis
  - f. Nama Pasangan (sesuai KK)
  - g. Nama Anak (sesuai KK)

### Pelaporan Klaim

Pelaporan melalui Android AJS Bumiputera caranya :

1. Pilih menu klaim
2. Masukkan data yang terdiri dari :
  - a. Nomor Kartu
  - b. Nama Pemegang Polis
  - c. Nama Peserta yang meninggal dunia
  - d. Nomor handphone
  - e. Nomor Rekening
  - f. Nama Bank
  - g. Nama Pemilik Rekening

### Head Office:

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Jl. Walter Monginsidi, no. 84-86,

Keayoran Baru, Jakarta Selatan, 12170 - Indonesia

Telp. (+62-21) 27516669 / 2700200

Fax. (+62-21) 7205763

### ekanisme Klaim

Peserta atau Penerima Manfaat wajib mengajukan klaim maksimal 30 (tiga puluh) Hari Kalender terhitung sejak tanggal Peserta mengalami musibah dalam Masa Asuransi melalui Aplikasi Android AJS Bumiputera atau mengisi formulir pengajuan klaim di Kantor Pemasaran PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Dokumen klaim yang harus dilampirkan :

- Fotokopi Kartu AJSB Assalam Family
- Fotokopi KTP Peserta dan Kartu Keluarga
- Surat Keterangan Meninggal Dunia dari pejabat yang berwenang
- Surat Keterangan Meninggal Dunia dari Rumah Sakit, apabila meninggal di Rumah Sakit; atau Surat Keterangan dari Kepolisian, apabila meninggal akibat kecelakaan

Perusahaan berhak untuk meminta dokumen/keterangan lain yang diperlukan.

Klaim diajukan ke Kantor Pemasaran PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

### ngecualian

tujuan Asuransi tidak diberikan apabila :

Perbuatan yang disengaja oleh Peserta atau orang lain yang berkepentingan dalam asuransi Bunuh diri atau dihukum mati atau akibat HIV/AIDS

Akibat dari perbuatan kejahatan, minuman keras, Narkoba, kerusuhan atau perbuatan yang melanggar hukum atau norma norma susila

### SPAJS

Surat Permintaan Asuransi Jiwa Syariah  
PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Nomor Kartu : .....  
Plan : .....  
Pemegang Polis : .....  
Nomor KTP : .....  
Alamat : .....  
Nomor HP : .....  
Nama Pasangan : .....  
Nama Anak : .....  
: .....  
: .....

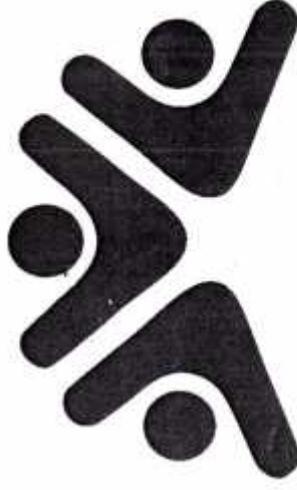
### Akad

- Berdasarkan akad Tabarru', Saya hibahkan sebagian Kontribusi untuk tujuan tolong-menolong
- Berdasarkan akad Wakalah bil Ujrah, Saya mewakilkan pengelolaan risiko kepada Perusahaan dengan Ujrah sebesar 50%
- Berdasarkan akad Mudharabah, Saya amanahkan pengelolaan investasi dana Tabarru' kepada Perusahaan dengan bagi hasil (nisbah) yang besarnya adalah 70% Dana Tabarru' dan 30% Perusahaan

Dengan ini saya telah membaca dan memahami produk asuransi ini.

Tanggal :

Tanda Tangan :



Produk Asuransi Jiwa Syariah

**AJSB**

**ASSALAM FAMILY**

Program Asuransi Keluarga Sakinah

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Lisa Andriani
2. Tempat/Tanggal Lahir : Banda Aceh/26 November 1995
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pekerjaan/NIM : Mahasiswi/140601155
5. Agama : Islam
6. Bangsa/Suku : Indonesia/Aceh
7. Status Perkawinan : Belum Kawin
8. Alamat : Dusun Sejati No B33, Gampong  
Limpok, Darussalam, Aceh Besar.
9. Orang Tua
  - a. Nama Ayah : Jamadin (Alm)
  - b. Nama Ibu : Rubama
  - c. Pekerjaan Ayah :-
  - d. Pekerjaan Ibu : IRT
  - e. Alamat : Dusun Sejati No B33, Gampong  
Limpok, Darussalam, Aceh Besar.
10. Pendidikan
  - SDN 57 Banda Aceh : Tamatan 2008
  - MTSN Tungkob : Tamatan 2011
  - MAN 3 Rukoh : Tamatan 2014
  - Perguruan Tinggi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program DIII Perbankan Syariah UIN  
Ar-Raniry Banda Aceh

Banda Aceh, 05 Juli 2017

  
Lisa Andriani  
 140601155