

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**PERAN AGEN ASURANSI DALAM MEMASARKAN
PRODUK ASURANSI PADA PT. SUN
LIFEFINANCIAL SYARIAH CABANG BANDA ACEH**



Disusun oleh:

**CUT SOVA AGUSMIATI
NIM. 140601190**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN
SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2018 M / 1439 H**

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP

LAPORAN KERJA PRAKTIK

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

Dengan Judul:

**PERAN AGEN ASURANSI DALAM MEMASARKAN PRODUK
ASURANSI PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH
CABANG BANDA ACEH**

Disusun Oleh:

Cut Sova Agusmiati
NIM: 140601190

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

Pembimbing I,

Pembimbing II.


Dr. Muhammad Adnan, SE. M., Si
NIP: 197204281999031005


Marwiyati, SE., MM
NIP: 197404172005012002

Mengetahui
Ketua Program Studi D-III
Perbankan Syariah, 

Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP: 197103172008012007

**LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR
LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Disusun Oleh:
Cut Sova Agusmiati
NIM: 140601190

Dengan Judul:
**PERAN AGEN ASURANSI DALAM MEMASARKAN PRODUK
ASURANSI PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH
CABANG BANDA ACEH**

Telah Diseminarkan Oleh Program Studi D-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 D-III dalam Bidang Perbankan Syariah

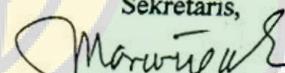
Pada Hari/Tanggal: Selasa 23 Januari 2018 M
6 Jumadil Awal 1439 H

Di Darussalam, Banda Aceh
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

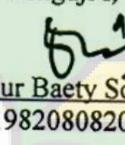
Ketua,


Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si
NIP: 197204281999031005

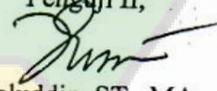
Sekretaris,


Marwiyati, SE., MM
NIP: 197404172005012002

Penguji I,

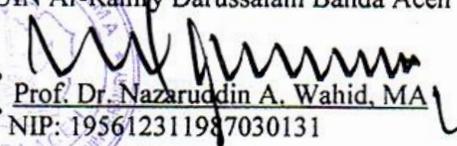

Dr. Nur Baety Sofyan, Lc., MA
NIP: 198208082009012009

Penguji II,


Jalaluddin, ST., MA
NIDN: 2030126502

Mengetahui

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


Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA
NIP: 195612311987030131



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

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Cut Sova Agusmiati
NIM : 140601190
Prodi : D-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 mempertanggungjawabkan.
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 manipulasi dan pemalsuan data.
5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dantelah 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, 23 Januari 2018
Yang menyatakan

Cut Sova Agusmiati
(Cut Sova Agusmiati)

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr,Wb.

Alhamdulillah,segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) dengan judul **“PERAN AGEN ASURANSI DALAM MEMASARKAN PRODUK ASURANSI PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH CABANG BANDA ACEH”**. Shalawat beserta salam kepada Rasulullah SAW serta keluarga dan para sahabat yang telah membawa umat manusia dari alam kebodohan ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Laporan kerja praktik ini diselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dengan segala kerendahan hati yang sedalam-dalamnya terutama kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda T. Sofyan, dan Ibunda Latifah, saudara laki-laki Teuku Suherman, dan Teuku Hendri Arisin, yang

telah memberikan motivasi, dukungan, serta doa, sehingga penulis dapat menyelesaikan prnyusunan LKP ini.

2. Prof. 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 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M. Ag selaku Sektaris Prodi Diploma III Perbankan Syariah yang telah menyetujui judul laporan kerja praktik (LKP) ini.
5. Muhammad Arifin, Ph.D selaku Ketua Lab Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si selaku pembimbing I yang sudah banyak meluangkan waktu, dan masukan, dalam membantu penyelesaian laporan kerja praktik (LKP) ini.
7. Marwiyati, SE., MM selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran serta masukan dalam membantu penyelesaian laporan kerja praktik (LKP) ini.
8. Seluruh dosen dan staf akademik yang selama ini telah membimbing, membagikan ilmu, dan pengalaman.
9. Safrizal Sofyan selaku Pimpinan PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, dan Misa Soflina beserta seluruh staf yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan kerja praktik dan penelitian terkait dengan penyelesaian laporan kerja praktik (LKP) ini.
10. Sahabat istimewa Zulva, Cut Kemala, Risa, Linda, Gusmidar, Neilal, Rahmi, Firmansyah, Dharmawan, dan Rahmi Ali, yang telah

memberikan semangat dan dukungan serta membantu dalam proses penyelesaian laporan kerja praktik (LKP) ini hingga selesai.

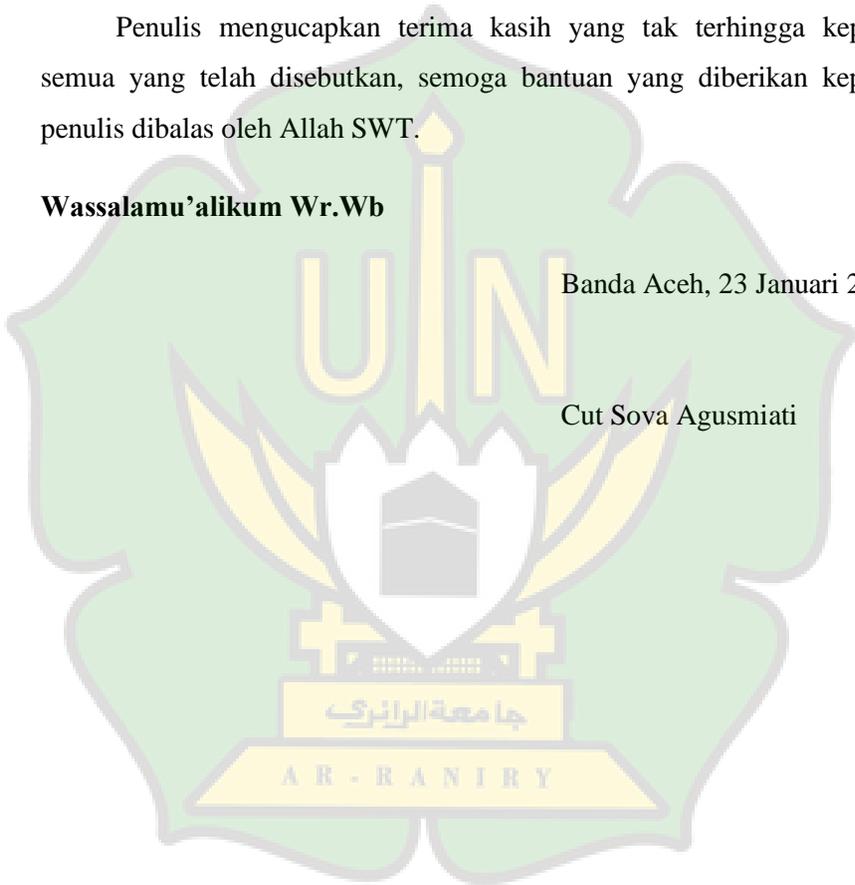
11.Semua teman-teman di Program Diploma III Perbankan Syariah angkatan 2014 yang telah memberikan dukungan, dalam menyelesaikan laporan kerja praktik (LKP)N ini.

Penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada semua yang telah disebutkan, semoga bantuan yang diberikan kepada penulis dibalas oleh Allah SWT.

Wassalamu'alikum Wr.Wb

Banda Aceh, 23 Januari 2018

Cut Sova Agusmiati



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	ṭ
2	ب	B	17	ظ	ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	ṡ	19	غ	g
5	ج	J	20	ف	f
6	ح	ḥ	21	ق	q
7	خ	Kh	22	ك	k
8	د	D	23	ل	l
9	ذ	Z	24	م	m
10	ر	R	25	ن	n
11	ز	Z	26	و	w
12	س	S	27	ه	h
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	ṡ	29	ي	y
15	ض	ḍ			

2. Konsonan

Vokal Bahasa Arab, seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monofong dan vocal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambing nya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasi nya gabungan huruf, yaitu:

TandadanHuruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	ai
◌َ و	<i>Fathah</i> dan wau	au

Contoh:

كيف: *kaifa*

هول: *haulā*

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambing nya berupa harkat dan huruf, transliterasi nya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
اَ / ى	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atauya	Ā
اِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ :*qāla*

رَمَى :*ramā*

قِيلَ :*qīla*

يَقُولُ :*yaqūlu*

4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta *marbutah* ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة)hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

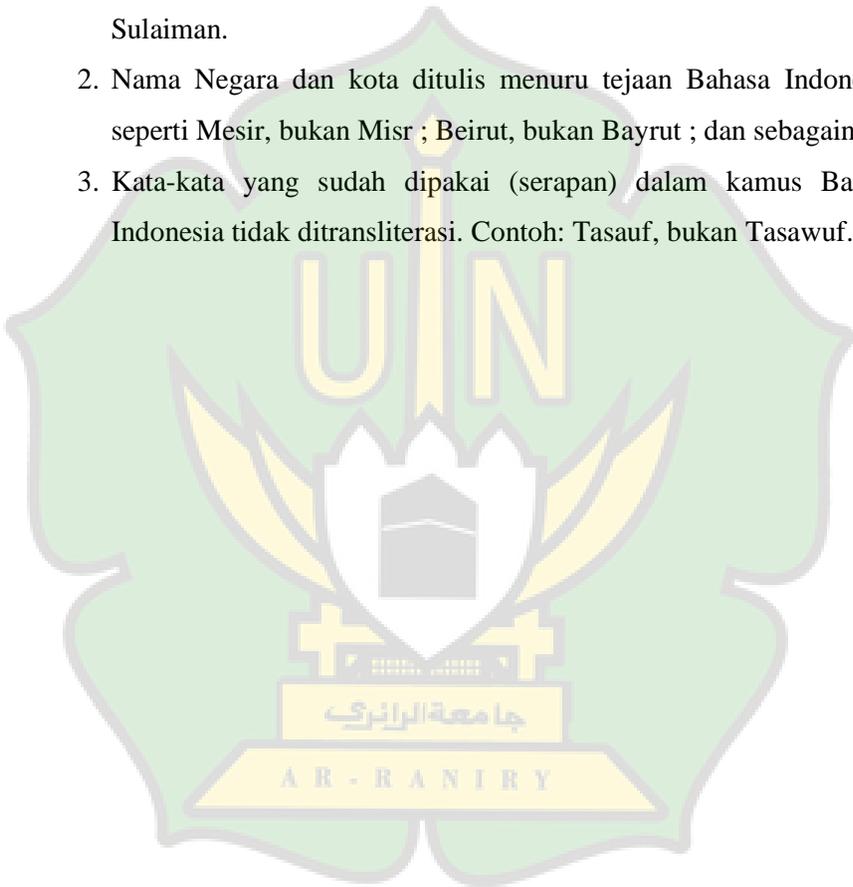
Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. 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.

Catatan:

Modifikasi

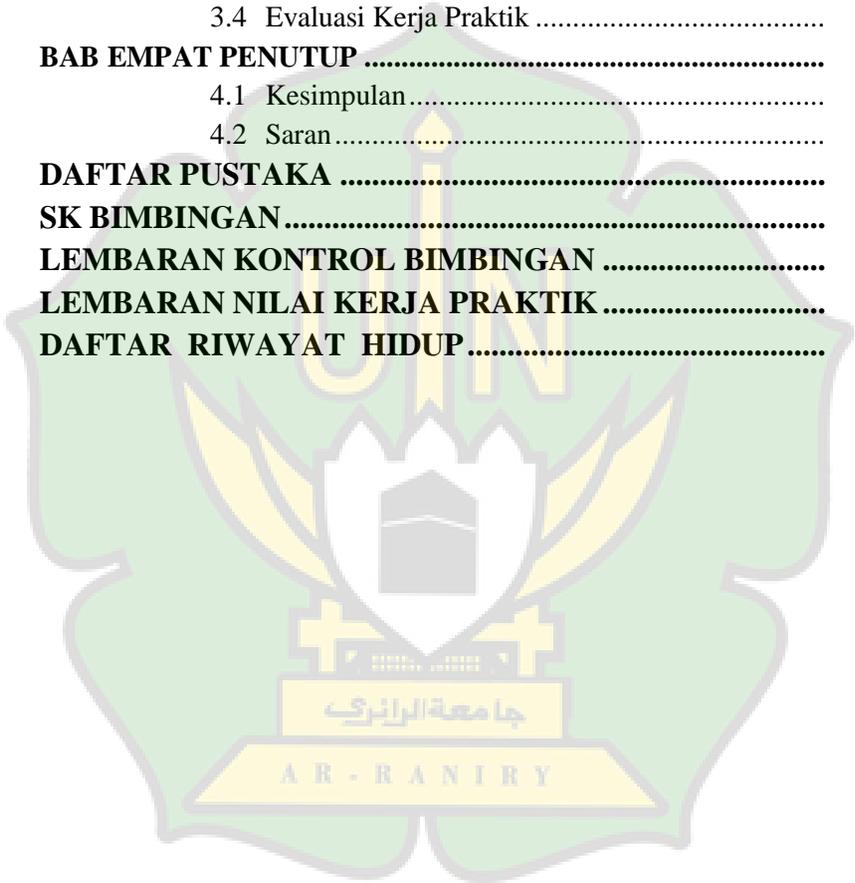
1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan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



DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBARAN PERSETUJUAN SEMINAR	ii
LEMABARAN PENGESAHAN HASIL SEMINAR	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI	vi
DAFTAR ISI.....	xi
RINGKASAN LAPORAN.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB SATU PENDAHULUAN.....	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik	5
BAB DUA TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK	7
2.1 Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	7
2.1.1 Visi, Misi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh	8
2.2 Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	8
2.3 Kegiatan Usaha PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	10
2.3.1 Penghimpunan Dana	10
2.3.2 Pengelolaan Dana	12
2.4 Keadaan Personalialia PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	14
BAB TIGA HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK	16
3.1 Kegiatan Kerja Praktik.....	16
3.2 Bidang Kerja Praktik	16
3.3 Teori yang Berkaitan	25
3.3.1 Pengertian Agen Asuransi Syariah	25
3.3.2 Landasan Terhadap Agen Asuransi	28
3.3.3 Hubungan Agen Dalam Perusahaan	30

3.3.4	Tehnik Agen Dalam Memasarkan Produk Asuransi.....	32
3.3.5	Kode Etik Dan Kepatuhan Agen.....	34
3.3.6	Pengertian Pemasaran.....	36
3.3.7	Strategi Pemasaran	38
3.3.8	Peran Agen Asuransi Dalam Memasarkan Produk Asuransi	39
3.4	Evaluasi Kerja Praktik	43
BAB EMPAT PENUTUP		44
4.1	Kesimpulan.....	44
4.2	Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA		46
SK BIMBINGAN.....		48
LEMBARAN KONTROL BIMBINGAN		49
LEMBARAN NILAI KERJA PRAKTIK.....		51
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....		52



RINGKASAN LAPORAN

Nama Mahasiswa : Cut Sova Agusmiati
NIM : 140601190
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D-III Perbankan Syariah
Judul Laporan : Peran Agen Asuransi Dalam Memasarkan Produk Asuransi Pada PT. Sun Financial Syariah Cabang Banda Aceh
Tanggal Sidang : 23 Januari 2018
Tebal LKP : Lembar
Pembimbing I : Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si
Pembimbing II : Marwiyati, SE., MM

Penulis melaksanakan kerja praktik di PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh yang beralamatkan di JL. Dr. Mr. T. Muhammad Hasan, Batoh, Lampeuneurut Gampong, Darul Imarah, Kabupaten Aceh Besar Selama 34 hari kerja. Untuk mewujudkan perkembangan dan kemajuan suatu perusahaan asuransi sangat ditentukan oleh para agen asuransi, agen asuransi merupakan perantara bagi perusahaan asuransi syariah dimana peran agen dalam memasarkan produk asuransi merupakan hal yang sangat penting untuk menunjang peningkatan kesuksesan perusahaan. Produk-produk yang ditawarkan merupakan program asuransi yang dirancang dengan berbagai fasilitas dan keunggulan yang memberikan manfaat serta memproteksi seluruh anggota keluarga dengan satu premi dengan harga yang terjangkau. Tujuan laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui lebih lanjut tentang peran agen asuransi dalam memasarkan produk asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah. Sistem dan pemasaran produk yang di terapkan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, peran agen dalam memasarkan produk asuransi telah sesuai dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP) yang berlaku.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	9
------------	---	---



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : SK Bimbingan	48
Lampiran 2 : Lembaran Kontrol Pembimbing.....	49
Lampiran 3 : Lembaran Nilai Kerja Praktik	50
Lampiran 4 : Daftar Riwayat Hidup	52



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin	16
Tabel 2.2	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja	16
Tabel 2.3	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	16



BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Asuransi adalah lembaga keuangan non-bank yang memiliki cara kerja dengan menghimpun dana dari peserta (nasabah) melalui kontribusi (premi) dan penyaluran dana melalui klaim. Perusahaan asuransi akan memberikan perlindungan (proteksi) pada nasabah dengan perjanjian antara dua pihak atau lebih, yang mana 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 pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang di pertanggungkan.

Asuransi terbagi menjadi dua yaitu asuransi syariah dan asuransi konvensional. Perbedaan paling mendasar antara asuransi syariah dengan konvensional terutama terletak pada prinsip *ta'awun* (tanggung-menanggung), yang menjadi sebuah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Dibandingkan dengan asuransi konvensional yang lebih mendasarkan pengalihan resiko dari nasabah kepada perusahaan asuransi dan merupakan jenis asuransi yang berdasarkan jual beli.

PT. Sun Life Financial Syariah merupakan perusahaan penyedia layanan yang menyediakan beragam produk proteksi serta pelayanan nasabah baik individu maupun korporasi dengan menghadirkan berbagai macam produk proteksi dan manajemen kekayaan, mulai dari asuransi jiwa, pendidikan kesehatan dan perencanaan hari tua menggunakan distribusi agensi untuk membantu keluarga Indonesia mencapai keamanan *financial*.

PT. Sun Life Financial Syariah adalah perusahaan yang baru berkembang di Banda Aceh, namun seiring dengan berjalannya waktu perusahaan ini mulai dikenal oleh sebagian masyarakat yang berada di Banda Aceh bahkan yang berada di luar Banda Aceh. Dengan menghadirkan sejumlah tenaga pemasar (agen) yang bekerja pada perusahaan ini maka produk-produk di PT. Sun Life Financial Syariah dapat diketahui oleh masyarakat yang kemungkinan besar membutuhkan asuransi.

PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh menawarkan produk-produk untuk dipasarkan antara lain *brilliant hasanah sejahtera*, *brilliant hasanah fortune plus*, *brilliant hasanah maxima*, *sun medical platinum*, dan *sun medical executive syariah*. Semua itu dapat dicapai dengan mengembangkan suatu strategi pemasaran yang melibatkan semua elemen bauran pemasaran.

Pemasaran produk-produk PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh diperlukan strategi atau cara untuk lebih dikenal oleh masyarakat tentunya masyarakat Aceh pada umumnya juga peran agen merupakan hal yang paling utama sebagai pelaku pemasaran. Keterkaitan strategi dan peran agen ini sangat erat tanpa strategi yang efektif untuk

memasarkan produk maka sangat mustahil produk akan dikenal atau terjual sesuai dengan harapan, demikian pula tanpa keikutsertaan *ageny*, produk yang ditawarkan perusahaan juga tidak akan diketahui oleh masyarakat.

Strategi pemasaran adalah meliputi berbagai kegiatan misalnya menyeleksi dan menjelaskan satu atau beberapa target pasar dan mengembangkan serta memelihara suatu bauran pemasaran yang akan menghasilkan kepuasan bersama dengan pasar yang dituju. Dalam mengembangkan strategi pemasaran maka perlu untuk mendiskusikan dengan pihak lain dalam hal kerja samanya untuk mengetahui kegagalan atau suksesnya sebuah perusahaan. Manajer produk harus mengetahui tingkat volume penjualan dan kesediaan bahan untuk diproduksi sesuai dengan kebutuhan nasabah dan juga untuk mendapatkan dukungan penjualan yang direncanakan.

Upaya meningkatkan pemasaran terhadap produk yang telah dihasilkan maka sebuah perusahaan perlu untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada konsumen saat ini maupun konsumen potensial untuk kelancaran kegiatan pemasaran maka pihak perusahaan harus menerapkan strategi untuk dapat lebih mudah dikenal dan diterima oleh konsumen (Charles W. Lamb, Joseph F. Hair, Carl Mcdaniel: 2001).

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun Laporan Kerja Praktik ini dengan judul **“Peran Agen Asuransi Dalam Memasarkan Produk Asuransi Pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh”**

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Tujuan laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui lebih lanjut tentang peran agen asuransi dalam memasarkan produk asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.

1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik

Adapun hasil Laporan Kerja Praktik ini mempunyai beberapa kegunaan diantaranya berikut:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Kegunaan laporan kerja praktik bagi khazanah ilmu pengetahuan atau lingkungan akademik adalah untuk memenuhi syarat bagi penulis dalam menyelesaikan program Studi Diploma III Perbankan Syariah UIN Ar- Raniry Banda Aceh. Hasil Laporan Kerja Praktik ini juga dapat menjadi referensi di Studi Diploma III Perbankan Syariah dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perbankan dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dapat memberikan informasi bagi masyarakat dan pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan produk asuransi peran agensi pada asuransi dan cara mensoalisasikannya.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini berguna untuk memberikan saran bagi PT. Sun Life Financial Syariah untuk pengembangan pemasaran produk-produknya di masa yang akan datang

4. Penulis

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini sangat bermanfaat bagi penulis dalam menambah pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai pemasaran produk asuransi.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Penulisan laporan kerja praktik (LKP) ini terbagi menjadi 4 (empat) bab. Sistematika penulisannya yaitu bab 1 (satu) berisi tentang pendahuluan yang merupakan penjelasan yang erat hubungannya dengan masalah yang dibahas dalam bab-bab, dengan rincian latar belakang, tujuan laporan kerja praktik, kegunaan laporan kerja praktik, dan sistematika penulisan kerja praktik.

Selanjutnya pada bagian bab 2 (dua) tentang tinjauan lokasi kerja praktik, isi bab ini menjelaskan mengenai sejarah singkat PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, struktur organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, kegiatan usaha PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, dan keadaan personalia PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.

Kemudian pada bab 3 (tiga) yaitu penulis menjelaskan tentang kegiatan kerja praktik yang penulis kerjakan selama masa kerja praktik di PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, dimana penulis ditempatkan di bagian *marketing*, bagian umum, serta mengajak masyarakat mengenal betapa pentingnya asuransi. Kemudian bab ini juga menjelaskan bidang kerja praktik yang nantinya akan menjadi jawaban dari laporan kerja praktik ini. Penulis juga memberikan teori yang berkaitan dengan judul kegiatan kerja praktik ini.

Kemudian bab 4 (empat) yaitu bab penutup, bab ini merupakan tugas akhir dari laporan kerja praktik yang berisikan kesimpulan kritikan dan

saran-saran kepada instansi kerja praktik, yaitu PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh yang menjadi poin kegunaan laporan kerja praktik ini.



BAB DUA

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh

PT Sun Life Financial berdiri pada tahun 1865, perusahaan ini merupakan perusahaan jasa keuangan internasional terkemuka yang berpusat di Toronto, Kanada. Sun Life Financial merupakan perusahaan penyedia layanan yang menyediakan beragam produk proteksi serta pelayanan nasabah baik individu maupun korporasi dengan menghadirkan berbagai macam produk proteksi dan manajemen kekayaan, mulai dari asuransi jiwa, pendidikan, kesehatan dan perencanaan hari tua.

Asuransi ini telah beroperasi di sejumlah negara besar seperti Amerika Serikat, Inggris, Irlandia, Hongkong, Filipina, dan China. Pada tahun 1995 PT. Sun Life Financial mulai beroperasi di Indonesia, dan seiring berjalannya waktu perusahaan ini sudah tersebar di 42 kota di Indonesia. Sun Life Financial Indonesia menggunakan distribusi agensi untuk membantu keluarga Indonesia mencapai keamanan *financial*.

Desember 2010 PT. Sun Life Financial Indonesia membuka unit bisnis baru yang bergerak di bidang Syariah, yang kemudian dikenal dengan PT. Sun Life Financial Syariah, dimana seluruh sistem yang dijalankan dalam perusahaan tersebut sesuai dengan peraturan yang ditetapkan oleh hukum syariah. Pada Oktober 2016 PT. Sun Life Financial Syariah ini memperluas jaringannya dengan mendirikan salah satu kantor cabang di provinsi Aceh yang terletak di Banda Aceh.

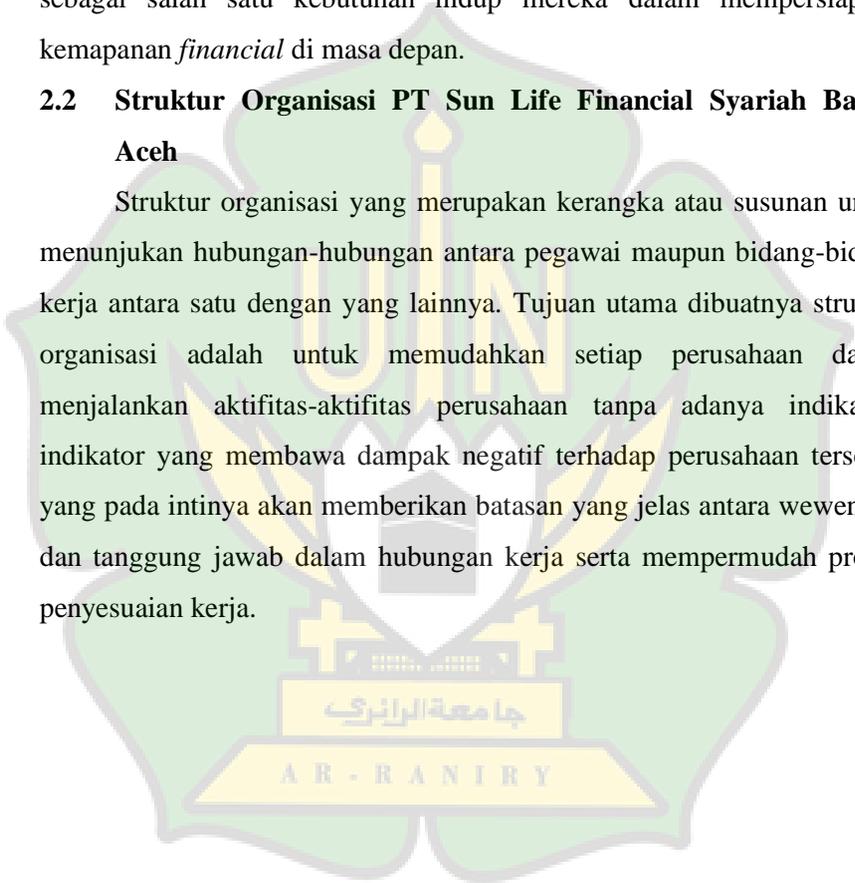
2.1.1 Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah

Visi PT. Sun Life Financial Syariah yaitu mewujudkan menjadi salah satu *agency* yang diperhitungkan dan dihargai di level nasional.

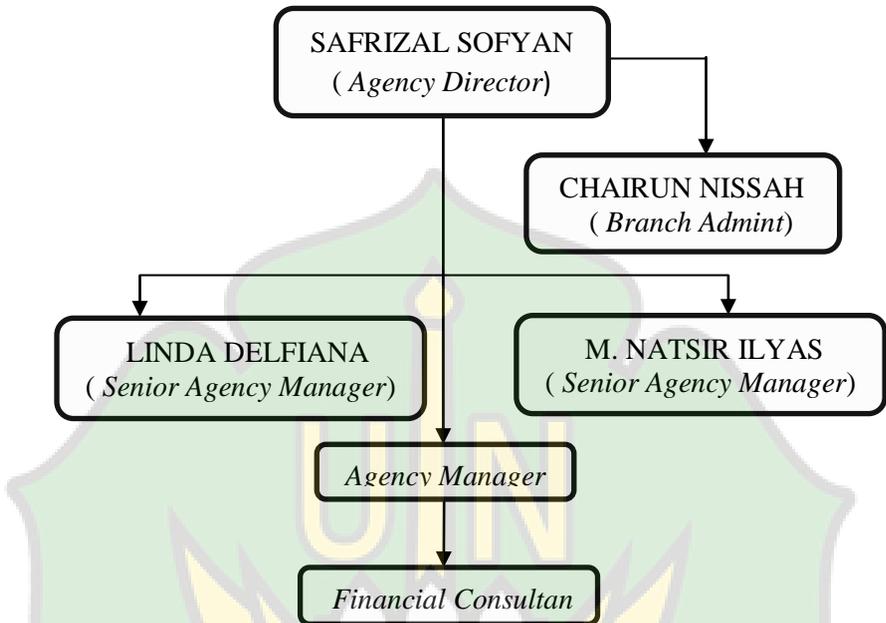
Misi PT. Sun Life Financial Syariah membantu masyarakat Aceh untuk sadar asuransi dengan menjadikan asuransi berbasis syariah sebagai salah satu kebutuhan hidup mereka dalam mempersiapkan keamanan *financial* di masa depan.

2.2 Struktur Organisasi PT Sun Life Financial Syariah Banda Aceh

Struktur organisasi yang merupakan kerangka atau susunan untuk menunjukkan hubungan-hubungan antara pegawai maupun bidang-bidang kerja antara satu dengan yang lainnya. Tujuan utama dibuatnya struktur organisasi adalah untuk memudahkan setiap perusahaan dalam menjalankan aktifitas-aktifitas perusahaan tanpa adanya indikator-indikator yang membawa dampak negatif terhadap perusahaan tersebut yang pada intinya akan memberikan batasan yang jelas antara wewenang dan tanggung jawab dalam hubungan kerja serta mempermudah proses penyesuaian kerja.



Gambar : 2.1 Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.



Sumber : PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, 2017

Penjelasan tentang struktur organisasi PT. Sun Life Financial Syariah:

1. *Agency Director* bertugas sebagai pimpinan yang mengarah sebuah kantor cabang PT. Sun Life Financial Syariah dan bertugas sebagai penanggung jawab dan pengambil keputusan pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.
2. *Branch Admint* bertugas membantu kepala cabang untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang administrasi dan keuangan.

3. *Senior Agency Manager* (SAM), bertugas dan bertanggung jawab untuk merekrut *Agency Manager* yang diwajibkan 2 orang, dan *Agency Manager* di haruskan mempunyai 4 orang Agen yang aktif.
4. *Agency Manager* (AM) adalah tahap aman tertinggi dalam sistem bisnis asuransi yang bertugas lebih kepada pengembangan kinerja grup manager di bawah supervisinya.

2.3 Kegiatan PT. Sun Life Financial Syariah Banda Cabang Aceh

PT. Sun Life Financial Syariah adalah badan usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan, yang bertujuan untuk memberikan perlindungan atas kerugian yang ditimbulkan oleh peristiwa yang tidak terduga.

2.3.1 Penghimpun Dana

Sebagai penghimpun dana dari masyarakat (pemegang polis) yang akan dibayarkan kepada mereka yang mengalami kerugian (*evenemen*), dana yang dihimpun tersebut berupa premi atau biaya asuransi yang dibayar oleh tertanggung kepada penanggung, dikelola sedemikian rupa sehingga dana tersebut berkembang, yang kelak akan dipergunakan untuk membayar kerugian yang mungkin akan diderita salah seorang tertanggung.

Adapun beberapa produk Penghimpun Dana yang ditawarkan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh adalah sebagai berikut :

1. *Brilliance* Hasanah Sejahtera, adalah produk asuransi jiwa dan investasi dengan pembayaran berkala untuk membantu keluarga nasabah mencapai kebutuhan keuangan dimasa depan seperti biaya pendidikan, modal usaha, ibadah, dana hari tua hingga usia

88 tahun, dan lainnya yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah (Brosur Brilliance Hasanah Sejahtera, 2016)

2. *Brilliance Hasanah Fortune Plus*, kombinasi antara asuransi dan investasi berbasis syariah yang memberikan manfaat asuransi jiwa yang dilengkapi dengan manfaat cacat tetap dan kematian akibat kecelakaan sekaligus potensi hasil investasi yang optimal untuk membantu mencapai masa depan penuh berkah bagi keluarga (Brosur Brilliance Hasanah Fortune Plus, 2016)
3. *Brilliance Hasanah Maxima*, adalah solusi perencanaan keuangan. Kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah (Brosur Brilliance Hasanah Maxima, 2016)
4. *Sun Medical Platinum*, merupakan asuransi tambahan yang dirancang lebih dari sekedar asuransi yang memberikan manfaat lengkap untuk biaya pengobatan yang dibayarkan sesuai tagihan termasuk biaya bedah, perawatan kanker, gagal ginjal, serta biaya perawatan di rumah sakit rekanan asuransi di Indonesia bahkan hingga ke mancanegara (Brosur Sun Medical Platinum, 2016)
5. *Sun Medical Executif Syariah*, adalah pelayanan kesehatan dengan fasilitas dukungan asuransi. *Sun Medical Executif Syariah* menyediakan manfaat pelayanan medis yang lengkap dan memberikan penggantian biaya sesuai tagihan berdasarkan paketmanfaat yang akan dipilih. Manfaat tambahan berupa biaya kamar (biasa ataupun perawatan intensif), biaya layanan medis, biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan, santunan kematian

karena kecelakaan, dan lain-lain (Sun Medical Executif Syariah, 2016)

3.2.2 Pengelolaan Dana

Yaitu pengelolaan kontribusi (premi) asuransi, kontribusi asuransi adalah yang merupakan sejumlah dana yang disetor bertanggung kepada penanggung, dimana jika kontribusi belum dibayar (lunas), maka penanggung belum terikat dalam transaksi untuk membayar ganti rugi jika timbul risiko.

Pengelolaan dana dalam asuransi syariah adalah seluruh kontribusi yang dibayar peserta dimasukkan ke dalam rekening *derma*, yaitu rekening yang digunakan untuk membayar klaim kepada peserta. Besarnya nominal premi yang disebut bergantung pada jenis asuransi yang dipilih.

Mekanisme pengelolaan dana kontribusi (premi) dalam asuransi PT. Sun Life Financial Syariah adalah kontribusi yang dibayar pada peserta pada perusahaan asuransi dimasukkan ke dalam tabungan. Kumpulan dana yang merupakan milik peserta dan dibayarkan apabila perjanjian berakhir, peserta mengundurkan diri, dan peserta meninggal dunia akan dimasukkan kedalam dana *tabarru'* (iuran kabajikan) yaitu rekening yang berisi dana yang diniatkan oleh peserta untuk dana tolong-menolong manakala ada peserta lain yang ditimpa musibah. Dana *tabarru'* dalam setahun yaitu 100% yang digunakan dan dibayarkan bila, peserta mengalami musibah, peserta meninggal dunia, peserta mengalami sakit kritis, dan perjanjian berakhir, surplus dana peserta dibagikan dengan sistem bagi hasil (*al-mudharabah*).

Dana yang terhimpun dari peserta akan diinvestasikan pada bidang-bidang investasi yang diharamkan oleh hukum Islam. Hasil investasi yang diperoleh perusahaan akan dibagihasilkan sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan, misalnya 40% : 60%. Artinya 40% bagian merupakan hak perusahaan untuk biaya operasionalnya, sedangkan 60 bagian lagi dibayarkan kepada peserta dalam bentuk manfaat asuransi.

Dana *tabarru'* yang dikelola oleh perusahaan asuransi PT. Sun Life Financial Syariah juga dapat berupa *surplus* yaitu dana yang diperlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam dana *tabarru'*, disimpan sebagai dana cadangan dan dibagikan ke peserta lainnya yang memenuhi syarat dan dibagikan kepada perusahaan yang memenuhi syarat. Selain itu juga terdapat defisit apabila dana *tabarru'* tidak mencukupi untuk membayar klaim. Perusahaan asuransi wajib menanggulangi defisit tersebut dalam bentuk pinjaman yang disebut *qardh* (pinjaman tanpa bunga).

Surplus didistribusikan kepada peserta yang berhak dalam bentuk unit, dan ditambahkan dalam dana investasi peserta selambat-lambatnya tanggal 31 Mei pada tahun keuangan berikutnya.

Syarat peserta yang berhak mendapatkan *surplus underwriting* adalah:

1. Polis masih dan berlaku sekurang-kurangnya 12 (dua belas) bulan pada saat perhitungan *surplus underwriting* yaitu pada akhir tahun keuangan.
2. *Surplus underwriting* akan dihitung pada masa polis 12 (dua belas) bulan polis berlaku.

3. Peserta tidak pernah mengajukan klaim atau menerima pembayaran manfaat asuransi (selain nilai dana investasi) selama periode perhitungan *surplus underwriting*.
4. Polis masih berlaku pada tanggal pembayaran *surplus underwriting*.

2.4 Keadaan Personalia PT Sun Life Financial Syariah

Pada PT. Sun Life Financial Syariah memiliki keadaan personalia yang masing-masing bagiannya mengatur jalannya suatu kegiatan perusahaan, sehingga dapat melaksanakan tugasnya dengan baik. Mengenai keadaan personalia akan dijelaskan berdasarkan beberapa kategori.

PT. Sun Life Financial Syariah memiliki 4 orang karyawan yang memiliki tugas masing-masing. Dilihat dari jenis kelamin terdapat dua orang wanita dan dua orang laki-laki. Adapun posisi yang ditempati oleh karyawan berdasarkan tugasnya dan posisi kerja, 1 orang sebagai *Agency Director*, dan 2 orang *Senior Agency Manager*, 1 orang bertugas pada bagian *Branch Admin*. Masing-masing dari karyawan tersebut memiliki jenjang pendidikan yang berbeda-beda di antaranya *Agency Director* memiliki jenjang pendidikan S1, dan 2 orang *Senior Agency Manager* jenjang pendidikan S1 dan S2, sedangkan *Branch Admin* jenjang pendidikan D-III.

Karakteristik karyawan PT. Sun Life Financial Syariah dijelaskan secara rinci pada tabel dibawah ini.

Tabel 2.1 Karakteristik karyawan menurut jenis kelamin.

NO	Jenis Kelamin	Frekuensi
1	Laki-laki	2
2	Perempuan	2
Jumlah		4

Sumber : PT.Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, 2017

Tabel 2.2. Karakteristik karyawan menurut posisi kerja.

NO	Posisi Kerja	Frekuensi
1.	<i>Agency director</i>	1
2.	<i>Senior agency manager</i>	2
3.	<i>Branchadmind</i>	1
Jumlah		4

Sumber : PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, 2017

Tabel 2.3 Karakteristik karyawan menurut tingkat pendidikan.

NO	Jenjang Pendidikan	Frekuensi
1	S2	1
2	S1	2
3	DIII	1
Jumlah		4

Sumber : PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, 2017

BAB TIGA

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Penulis melaksanakan kerja praktik di PT. Sun Life Financial Syariah selama 34 hari terhitung mulai tanggal 10 Februari 2017 sampai dengan tanggal 24 Maret 2017. Penulis ditempatkan di bagian pemasaran (*marketing*). Yang kegiatannya adalah sebagai berikut:

Adapun kegiatan yang dilakukan saat melaksanakan Kerja Praktik sebagai berikut:

1. Surat Permohonan Asuransi Jiwa (SPAJ) untuk menginput data nasabah di luar Aceh yang berminat untuk menjadi nasabah.
2. Mendampingi *leader* untuk mendatangi calon nasabah yang akan di prospek, serta menawarkan produk-produk yang terdapat pada PT. Sun Life Financial Syariah yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.
3. Mendampingi *leader* untuk melakukan sosialisasi produk PT. Sun Life Financial Syariah melalui pelaksanaan seminar *Workshop for Leader Agent, Senior Agency Manager (SAM), dan Agency Manager (AM)*, guna mengajak nasabah agar lebih mengenal produk-produk perlindungan yang terdapat di asuransi serta mengupas pangsa pasar asuransi.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Selama pelaksanaan kerja praktik berlangsung penulis ditempatkan dibagian *marketing*. Di bagian ini penulis membantu mengisi biodata nasabah yang akan membuka polis asuransi, menyusun berkas, dan

mengecek kelengkapan berkas-nasabah yang dikirim dari luar daerah karena kebanyakan nasabah tersebut berada di luar Banda Aceh.

Selain itu penulis ikut serta dalam mendampingi *leader* atau yang disebut dengan *financial consultant* (FC) untuk mengunjungi calon nasabah yang akan di prospek, menagih setoran nasabah, maupun melakukan penjualan produk kepada calon-calon nasabah lainnya.

Para agen biasanya melakukan pendekatan dengan calon nasabah mulai dari teman ke teman dan komunikasi melalui media sosial, yang akhirnya agen mengatur pertemuan dengan calon nasabah tersebut di tempat-tempat terbuka seperti cafe, warung kopi, dan tempat-tempat lainnya yang mendukung kenyamanan agen dalam memprospek calon nasabah tersebut. Ada juga sebagian agen mengadakan janji untuk bertemu nasabah dengan mendatangi nasabah dirumahnya, dan mengadakan pertemuan langsung di kantor dengan calon nasabah yang mendatangi kantor. Agen bisa mencari calon nasabah tidak hanya di area Banda Aceh saja namun bisa dari berbagai daerah dengan cara komunikasi lewat telepon, dan berkas-berkas yang nantinya diperlukan akan dikirim ke kantor oleh calon nasabah tersebut. Bagi agen yang lancar dalam melakukan penjualan dengan target yang di tetapkan oleh kantor maka agen tersebut akan bisa naik jabatan dan di promosikan.

Dari pihak asuransi sendiri, adanya pengharapan agar mahasiswa yang melakukan kerja praktik pada PT. Sun Life Financial Syariah, dapat berperan sebagai *financial consultant* (FC) untuk menarik nasabah agar mau menjadi nasabah pada perusahaan asuransi PT. Sun Life Financial Syariah. Untuk menjadi seorang *financial consultant* (FC) dengan mengikuti ujian yang di selenggarakan di kantor Sun Life Financial Syariah yaitu ujian Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia(AAJI) dengan

syarat lulus. Selanjutnya untuk peserta yang lulus maka pada tahap awal wajib mengikuti setiap training yang di adakan pada PT. Sun Life Financial Syariah salah satunya yaitu, Training Get Set Go (GSG) Syariah. Training GSG adalah training dasar yang wajib diikuti oleh setiap agen yang baru bergabung di keluarga besar PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh agar agen memiliki pengetahuan dasar yang cukup tentang asuransi syariah dan profesi agen. Kemudian agen asuransi dapat melakukan pendekatan dengan masyarakat setelah mengikuti training yang sudah diikuti tersebut dengan memperkenalkan produk-produk yang terdapat pada PT. Sun Life Financial Syariah. Namun dari hasil pengamatan penulis, banyak masyarakat yang tidak mengerti dengan program asuransi bagaimana memulai asuransi dan membeli polis asuransi. Disinilah peluang *marketing* untuk memasarkan dan memperkenalkan produk-produk yang terdapat pada PT. Sun Life Financial Syariah agar bisa dipahami oleh semua masyarakat serta berbagai keunggulan dan manfaat yang diperoleh dari setiap produk tersebut, yang nantinya disetiap polis yang telah dibeli akan memberikan perlindungan bagi seluruh anggota keluarga sesuai dengan kebutuhan.

Berikut adalah produk-produk unggulan yang terdapat di PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh dengan berbagai manfaat dan keunggulannya:

1. *Brilliance* Hasanah Sejahtera, dengan kontribusi berkala Rp 10.000.000 per tahun, beserta keunggulannya sebagai berikut:
 - a. Minimum kontribusi yang terjangkau dengan mata uang rupiah dengan pilihan pembayaran secara bulanan, triwulanan, dan tahunan.

- b. Mendapatkan perlindungan tambahan otomatis untuk pihak yang diansuransikan berusia 15-70 tahun, yaitu berupa asuransi kematian karena kecelakaan dengan uang pertanggungan sebesar Rp 100.000.000.
- c. Bebas menentukan kontribusi dan uang pertanggungan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan nasabah.
- d. *Surplus underwriting* kesempatan untuk mendapatkan *surplus underwriting* yang dihitung setiap akhir tahun, apabila ada dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Manfaat asuransi:

1. Manfaat meninggal

Manfaat meninggal dunia, apabila terjadi musibah meninggal dunia dalam masa polis, maka penerima manfaat akan mendapatkan uang pertanggungan ditambah dengan nilai dana investasi yang ada dan polis berakhir.

2. Manfaat jatuh tempo akan dibayarkan apabila pihak yang diasuransikan masih hidup sampai tanggal berakhirnya masa polis. Yaitu berupa nilai dana investasi yang besarnya tergantung pada kondisi pasar pada saat pembayaran manfaat.

3. Manfaat asuransi tambahan, asuransi kecelakaan, penyakit kritis, santunan rawat inap dan pembedahan, manfaat pembebasan kontribusi akibat penyakit kritis.

Iuran asuransi dan biaya-biaya:

- a. Biaya akusisi adalah sebesar 80% dari kontribusi asuransi berkala tahun pertama.
- b. Biaya berkala, akan dikenakan secara bulanan melalui pembatalan unit yang besarnya adalah:

- c. Tahun ke pertama besarnya persentasi dari kontribusi asuransi berkala yaitu 0%.
 - d. Tahun ke dua persentasi dari kontribusi asuransi berkala yaitu 50%.
 - e. Tahun ke tiga persentasi dari kontribusi asuransi berkala yaitu 40%.
 - f. Tahun ke empat persentasi dari kontribusi asuransi berkala yaitu 15%.
 - g. Tahun ke lima persentasi dari kontribusi asuransi berkala yaitu 0%.
 - h. Biaya administrasi per bulan yang dikenakan mulai bulan ke 13 (tiga belas) sebesar Rp 35.000.
 - i. Iuran asuransi akan dikenakan setiap bulan berdasarkan usia, jenis kelamin, dan uang pertanggungan dengan cara pembatalan unit yang terdiri dari iuran *tabarru'* dan biaya pengelolaan risiko.
2. Brilliance Hasanah Fortune Plus, kontribusi asuransi berkala minimal Rp 12.000.000,00 per tahun dan kontribusi *top up* tunggal minimal Rp 1.000.000,00. Pihak yang diasuransikan 30 hari – 65 tahun, usia masuk 18-70 tahun.

Keunggulan :

- a. Mudah dan praktis, nasabah cukup membayar kontribusi asuransi berkala selama 3 tahun dan polis akan tetap berlaku sampai dengan 12 tahun, selama nilai dana investasi cukup untuk membayar biaya-biaya yang timbul sampai dengan tahun polis ke-12.

- b. Pilihan santunan asuransi sampai dengan 55 kali distribusi tahunan sesuai kebutuhan perencanaan keuangan nasabah.
- c. Total manfaat asuransi sampai 300% santunan asuransi.
- d. Peluang memperoleh *surplus underwriting*.

Manfaat asuransi:

- a. Manfaat asuransi kematian dan manfaat 100% santunan asuransi.
- b. Manfaat asuransi kecelakaan sampai dengan 200% santunan asuransi untuk risiko kematian akibat kecelakaan atau kehilangan fungsi/organ anggota tubuh dan organ penglihatan.
- c. Manfaat asuransi kecelakaan ini berlaku untuk pihak yang diasuransikan yang pada saat polis terbit berusia 15 - 65 tahun.

Iuran asuransi dan *ujrah*:

- a. *Ujrah* akuisisi tahun polis ke-1 sebesar 40%, tahun ke-2 dan ke-3 sebesar 0% dari kontribusi asuransi berlaku.
- b. *Ujrah* berkala hanya dikenakan pada tahun polis ke-2 sebesar 10% dan tahun polis ke-3 sebesar 5% dari kontribusi asuransi berkala.
- c. *Ujrah* kontribusi sebesar 5% dari setiap kontribusi *top up* tunggal.
- d. *Ujrah* administrasi Rp 40.000,00 per bulan.
- e. Iuran asuransi akan dikenakan setiap bulan berdasarkan usia, jenis kelamin dan santunan asuransi.
- f. *Ujrah* pengelolaan investasi maksimal 2,5% per tahun dari portofolio investasi.

- g. *Ujrah* pengalihan dana investasi peserta dikenakan mulai pengalihan ke-4 dalam 1 tahun polis sebesar 0,5% dari total transaksi pengalihan atau minimal Rp 100.000,00.
 - h. *Ujrah* kustodian sebesar maksimal 0,35% per tahun dari nilai dana investasi peserta untuk setiap sub dana investasi.
 - i. *Ujrah* penebusan akan dikenakan apabila polis menjadi batal dalam tahun polis ke 1 sampai ke 7.
3. *Brilliance Hasanah Maxima*, dengan syarat dan ketentuan yaitu, usia masuk pihak yang diasuransikan yaitu 30 hari – 70 tahun. Dan peserta asuransi yaitu 18 – 70 tahun.

Keunggulan :

- a. Tersedia berbagai pilihan manfaat asuransi tambahan yang dapat nasabah pilih sesuai kebutuhan untuk memaksimalkan santunan asuransi nasabah.
- b. Bonus kontribusi, yaitu bagi nasabah yang setia melakukan pembayaran kontribusi, mulai tahun k3- 6 akan mendapatkan bonus kontribusi yang akan langsung diakumulasikan ke dalam manfaat investasi nasabah.

Manfaat asuransi:

- a. Manfaat meninggal, yaitu 100% santunan asuransi diberikan untuk risiko meninggal sebelum mencapai usia 100 tahun.
- b. Manfaat kecelakaan, yaitu manfaat maksimal 100% santunan asuransi untuk risiko kematian akibat kecelakaan dan/atau kehilangan fungsi/organ anggota tubuh dan organ penglihatan.

Ujrah-ujrah :

- a. *Ujrah* akuisisi sebesar 50% dari kontribusi asuransi berkala tahun pertama.

- b. *Ujrah* berkala tahunan yang akan dikenakan secara bulanan dari nilai dana investasi peserta senilai, 40% dari kontribusi asuransi berkala untuk tahun ke- 2, 30% dari kontribusi asuransi berkala untuk tahun ke- 3, 15% dari kontribusi asuransi berkala untuk tahun ke- 4.
 - c. *Ujrah* administrasi Rp 40.000,00 per bulan.
 - d. Iuran asuransi akan dikenakan setiap bulan berdasarkan usia, jenis kelamin, dan santunan asuransi.
 - e. *Ujrah* pengelolaan investasi maksimal 2,5% per tahun dari portofolio investasi.
 - f. *Ujrah* pengalihan nilai dana investasi peserta dikenakan mulai pengalihan ke- 4 dalam 1 tahun polis sebesar 0,5% dari total transaksi pengalihan atau minimal Rp 100.000,00.
 - g. *Ujrah* kustodian sebesar maksimal 0,35% per tahun dari nilai dana investasi peserta untuk setiap sub dana investasi.
 - h. *Ujrah* penebusan akan dikenakan apabila terjadi penebusan polis dalam tahun ke- 1 hingga ke- 7.
 - i. *Ujrah* penarikan dana akan dikenakan berdasarkan transaksi sesuai dengan ketentuan yang diterapkan.
4. *Sun Medical Executif Syariah*, syarat dan ketentuan yaitu usia masuk pihak yang diasuransikan adalah 15 – 60 tahun.

Keunggulan :

- a. Kartu jaminan asuransi rawat inap.
- b. Masa asuransi hingga usia 88 tahun.
- c. Kuitansi diganti sesuai dengan tagihan.
- d. Manfaat pendapat medis kedua.
- e. Berlaku di seluruh dunia.

f. Manfaat penambahan batas tahunan keseluruhan.

Manfaat yang lengkap :

- a. Biaya kamar (biasa ataupun perawatan intensif).
 - b. Biaya pembedahan yang komprehensif.
 - c. Biaya layanan medis.
 - d. Biaya rawat jalan darurat akibat kecelakaan.
 - e. Biaya perawatan sebelum dan sesudah rawat inap.
 - f. Biaya rawat jalan, cuci darah, kanker, dan fisioterapi setelah rawat inap.
 - g. Santunan kematian karena kecelakaan.
5. *Sun Medical Platinum* Syariah, merupakan asuransi tambahan yang dirancang lebih dari sekedar asuransi yang memberikan manfaat lengkap untuk biaya pengobatan yang dibayarkan sesuai tagihan termasuk biaya bedah. Perawatan kanker, gagal ginjal, serta biaya perawatan lainnya yang mengikat seiring dengan inflasi. Selain itu juga memberikan fasilitas jaminan perawatan di rumah sakit rekanan PT. Sun Life Financial Syariah di Indonesia bahkan ke mancanegara.

Keunggulan :

- a. Fasilitas jaminan asuransi berlaku di wilayah yang diasuransikan.
- b. Fasilitas kamar dengan satu tempat tidur.
- c. Penggantian biaya rumah sakit sesuai dengan tagihan hingga Rp 7,5 miliar per tahun.
- d. Asuransi sampai dengan usia 88 tahun.
- e. Kanker, gagal ginjal, operasi rekonstruksi akibat kanker.
- f. Terapi wicara, terapi akupasi dan efek samping kemoterapi.

Manfaat gigi :

- a. Pembersihan karang gigi
- b. Pencabutan gigi bungsu
- c. Pencabutan gigi
- d. Konsultasi dokter
- e. Perawatan akar gigi
- f. Penambalan gigi

Manfaat melahirkan :

- a. Pemeriksaan kesuburan
- b. Perawatan sebelum melahirkan
- c. Komplikasi sebelum dan sesudah melahirkan
- d. Persalinan normal, tidak normal, dan sesar
- e. Akomodasi dan perawatan bayi
- f. Kondisi akut bayi

Syarat dan ketentuan :

- a. Pihak yang diasuransikan: 3 bulan – 70 tahun, kecuali untuk manfaat melahirkan 17-49 tahun.
- b. Peserta asuransi 18-70 tahun
- c. Asuransi tambahan Sun Medical Platinum Syariah ini Akan tetap berlaku selama nilai dana investasi peserta pada polis nasabah cukup untuk membayar iuran asuransi tambahan.
- d. Tidak ada biaya yang dibebankan kecuali iuran asuransi.

3.3. Teori Yang Berkaitan

3.3.1 Pengertian Agen Asuransi Syariah

Asuransi syariah menurut Dewan pengawas Syariah Nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI) adalah sebuah usaha saling

melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Tujuan dari dana *tabarru'* adalah memberikan dana kebijakan dengan niat ikhlas suntek tujuan saling membantu satu dengan yang lain sesama peserta asuransi syariah apabila diantaranya ada yang terkena musibah.

Nilai-nilai dalam pengelolaan asuransi syariah merupakan salah satu instrumen transaksi , yang secara sistem operasional disesuaikan dengan syariat Islam sehingga akad, mekanisme pengelolaan dana, mekanisme operasional perusahaan, budaya perusahaan (*shariah corporate culture*), *marketing* dan produk harus sesuai dengan syariah.

Agen asuransi dalam memasarkan produk adalah seorang yang dalam kegiatannya memasarkan jasa atau mensosialisasikan produk/jasa perusahaan kepada nasabah, atau masyarakat umum nya, dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas dasar penanggung asuransi atau perusahaan asuransi. Agen asuransi merupakan perantara dari perusahaan asuransi dengan pihak tertanggung baik dalam penutupan pertanggungan maupun dalam penyelesaian klaim/kerugian yang timbul terhadap tertanggung.

Sangat penting untuk agen asuransi adalah bahwa agen asuransi tersebut harus mematuhi standar kode etik keagenan dan penjualan asuransi (kontrak keagenan). Agen juga juga harus mampu memberikan inspirasi untuk membangun kepercayaan calon nasabah dalam membeli produk-produk asuransi yang akan ditawarkan. Sebab, pada umumnya agen bekerja sendiri tanpa adanya pengawasan dari atasan perusahaan.

Mereka dituntut untuk mampu merencanakan dan membagi waktu dalam bekerja dengan sebaik-baiknya.

Perusahaan asuransi dalam mengelola bisnisnya menitik beratkan pada pemasaran dimana agen yang merupakan ujung tombak didalam memasarkan produk-produk asuransi. Dalam mengefektifitaskan kinerja para agen perlu dilakukan beberapa hal antara lain :

1. Pengadaan Agen

Yaitu untuk mengetahui bagaimana cara yang paling efektif untuk mencari para agen agar dapat diperoleh sumber daya manusia yang efektif dan efisien. Dengan langkah awal yaitu mengikuti ujian Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

2. Pembinaan Agen

Para agen perlu dibina dengan sebaik-baiknya dengan cara melakukan pelatihan-pelatihan, baik pada saat mereka mulai diterima atau lulus dalam mengikuti ujian atau sudah mulai diterima sebagai karyawan maupun setelah mereka terjun didalam memasarkan asuransi agar dapat diperoleh para agen yang handal.

3. Kesejahteraan Agen

Adalah menjalankan tugasnya para agen perlu mengetahui kesejahteraan apa saja yang diberikan perusahaan, yang akan nantinya dapat menjadi motivasi para agen didalam melaksanakan tugasnya sebagai agen.

4. Pengelompokan Agen

Yaitu agen dikelompokan dalam beberapa kelompok sesuai dengan jabatan, jenjang karier serta prestasi yang diraih dari masing-masing agen.

5. Standar Aktivasi

Agen yaitu sebelum agen melaksanakan tugasnya mereka diwajibkan hadir tepat pada waktunya, yaitu untuk melakukan diskusi mencari jalan keluar dalam melaksanakan kunjungan kepada yang akan di prospek/calon nasabah. Menetapkan calon prospek yang akan dikunjungi, melakukan presentasi penjualan dan menjelaskan kepada prospek dan menentukan hak dan kewajiban antara prospek dan perusahaan serta hal-hal lain yang berkaitan dengan standar aktivitas agen.

6. Target Produksi

Yaitu guna untuk memberikan pedoman kerja bagi para agen, maka perusahaan menetapkan target produksi dalam periode satu tahun, dimana target tersebut ditetapkan oleh Kantor Pusat dan didistribusikan ke Kantor Cabang, perwakilan dan daerah sampai kepada masing-masing agen.

7. Jumlah Agen

Atas dasar target produksi yang ditetapkan perusahaan, maka perlu ditetapkan jumlah agen untuk dipersiapkan jumlah agen yang handal dalam rangka tercapainya jumlah target yang ditetapkan oleh perusahaan.

(Muhammad Syakir Sula, Arif Mufti, 2005: 80)

3.3.2 Landasan Terhadap Agen Asuransi Syariah

Hakikat asuransi syariah secara Islami adalah saling bertanggung jawab, saling bekerja sama, atau saling melindungi penderitaan satu sama lain. Oleh karena itu berasuransi diperbolehkan secara syariat, karena prinsip-prinsip syariat mengajak kepada setiap sesuatu yang berakibat

keeratan jalinan sesama manusia dan kepada sesuatu yang meringankan bencana mereka.

Tidak semua orang mempunyai kemampuan atau kesempatan untuk menyelesaikan segala urusannya sendiri. Pada suatu kesempatan, seseorang perlu mendelegasikan suatu pekerjaan kepada orang lain untuk mewakili dirinya. Apalagi pekerjaan seperti pemasaran yang memang memerlukan keterampilan khusus dalam menjalankannya, dan juga terdapat ayat menjelaskan tentang konsep asuransi dan yang memiliki muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktik asuransi. Adapun landasan tentang agen asuransi adalah :

Al-Qur'an

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Al Maidah, 5: 2

Terjemahan: Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا
قَلِيلًا مِّمَّا تَكْتُمُونَ ﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعُ شِدَادٍ يَأْكُلْنَ مَا
قَدَّمْتُمْ هُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَحْصِنُونَ ﴿٤٨﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ

فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْصِرُونَ ﴿٤٩﴾

Yusuf, 12: 47-49

Terjemahan: Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan. Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur".

3.3.3 Hubungan Agen Dengan Perusahaan Asuransi

Hubungan agen dengan perusahaan dalam perjanjian keagenan asuransi adalah setiap agen yang menjual produk-produk haruslah sesuai dengan perjanjian dalam kontrak. Perjanjian keagenan asuransi dengan perusahaan asuransi, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT. Sun Life Fiancial Syariah berkedudukan di Jln.Dr. Mr. T. Muhammad Hasan, Batoh, Lampeuneut Gampong, Darul Imarah, Kabupaten Aceh Besar selanjutnya disebut perusahaan. Sedangkan agen yang bertindak untuk dan atas nama pribadi, disebut sebagai agen.

Isi dari perjanjian keagenan asuransi adalah sebagai berikut :

1. Perjanjian keagenan asuransi yaitu pertama-tama dengan masuk sebagai agen dan mengikuti ujian Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) jika peserta lulus maka peserta tersebut sah menjadi agen asuransi.
2. Agen adalah seseorang yang kegiatannya adalah memberikan jasa dalam pemasaran produk asuransi untuk dan atas nama PT. Sun Life Financial Syariah.

3. *Agency Director* adalah seseorang yang mempunyai kewajiban pokok melakukan pengawasan, rekrut, pengendalian, dan pembinaan agen yang dilaksanakan dikantor kurang lebih dua sampai tiga kali dalam sebulan yang berada dibawah koordinasinya.
4. Perusahaan dan agen sepakat untuk menjalin hubungan mitra usaha keagenan, dan perusahaan menunjuk agen sebagai agen asuransi.
5. Agen menyetujui dan menerima penunjukan dari perusahaan sebagai agen produksi.
6. Seorang agen harus komit terhadap perusahaan dalam waktu tiga bulan pertama minimal agen harus produksi minimal satu nasabah. Jika dalam waktu yang di berikan agen tidak memprospek atau mendapatkan nasabah maka agen tersebut akan *menterminete* (dikeluarkan) agen tersebut.
7. Seorang agen harus benar-benar produktif dalam mencari nasabah.
8. Agen harus mempunyai rasa tanggung jawab dalam menjual produk asuransi kepada calon pemegang polis asuransi atau calon nasabah.
9. Agen sangatlah berperan dalam perusahaan asuransi, karena perusahaan tidak akan berkembang tanpa adanya agen karena agen merupakan pilar/dikatakan perusahaan itu sehat jika agen tersebut aktif.
10. Memberikan informasi/identitas tentang calon tertanggung dan atau pemegang polis kepada perusahaan.
11. Mengikuti setiap *meeting* yang diadakan oleh perusahaan dalam hal untuk pembinaan agen dengan menghadiri dan disiplin waktu.

12. Melakukan penagihan premi dari hasil penjualan produk asuransi kerugian dan menyeter ke kas perusahaan dalam waktu selambatlambatnya 1x24 jam terhitung sejak premi diterima.
13. Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur kepada calon nasabah calon pemegang polis/nasabah yang menyangkut hak dan kewajiban pemegang polis.
14. Menyerahkan surat jaminan sesuai dengan form yang telah ditentukan oleh perusahaan.¹

3.3.4 Teknik Agen Dalam Memasarkan Produk Asuransi

Pemasaran yaitu upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen atau nasabah. Menciptakan produk tersebut didasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar.

Suatu kenyataan bahwa menawarkan program asuransi jauh lebih rumit dibandingkan menawarkan barang berbentuk atau berwujud. Karena produk asuransi bersifat tidak nyata sehingga dalam proses memasarkannya pun, agen perlu memiliki keterampilan khusus, pengetahuan yang cukup, serta kepercayaan diri yang kuat. Kegiatan menawarkan produk asuransi merupakan satu proses yang dimulai dengan mencari calon peserta (*prospecting*), pencarian fakta, membuat proposal, melakukan presentasi, mengatasi keberatan calon peserta

¹ Hasil *Wawancara* dengan Misa Soflina, Financial Consultant PT. Sun Life Financial Syariah, Jam 10.00 WIB pada 1 Juni 2017 di Kantor PT Sun Life Financial Syariah, Banda Aceh.

sampai pada memberikan pelayanan setelah polis asuransi ditutup. Teknik memasarkan program asuransi adalah sebagai berikut:

1. Mencari Calon Peserta (*prospecting*)

Tugas pertama seorang agen adalah mencari calon peserta sebanyak-banyaknya, yang biasa disebut *suspect*, baik perorangan maupun organisasi. Sumber-sumber untuk mendapatkan nasabah bisa diperoleh lewat pelanggan lama yang sudah terlebih dahulu mengikuti program asuransi, saudara atau teman dekat, orang-orang yang dianggap sebagai pusat-pusat pengaruh, artikel-artikel atau majalah, dan sebagainya. Ketika data sudah tercatat maka perlu adanya proses pemilihan apakah seseorang atau organisasi itu benar-benar sebagai calon peserta potensial atau tidak. Ciri-ciri calon potensial adalah sebagai berikut :

- a. Membutuhkan program asuransi
- b. Memiliki kemampuan finansial
- c. Mudah dihubungi atau mudah didekati
- d. Sehat jasmani dan rohani

6. Pencarian Fakta.

Yaitu dapat dilakukan dengan wawancara dengan prospek, pembicaraan dapat dilakukan dengan santai, tidak formal, penuh keakraban dan dapat menjurus ke segala arah.

7. Melakukan Presentasi

Seorang agen harus mampu membangun kepercayaan dan memberi motivasi kepada prospek untuk mengambil tindakan cepat terhadap usulan yang ditawarkannya sehingga resiko prospek makin berkurang.

8. Mengatasi Keberatan Calon Peserta

Keberatan itu berupa masalah keuangan, tidak cukup waktu, izin keluarga, keyakinan, investasi, pelayanan. Agen harus mengetahui kondisi psikologis prospek sehingga metode pendekatan dapat dirancang.

Pelayanan Sesudah Penutupan :

- a. Penutupan atau *closing* bukan akhir dari pekerjaan agen, tetapi ia harus dapat memberikan layanan lanjutan, seperti Agen wajib memiliki dan menandatangani perjanjian keagenan hanya dengan satu perusahaan asuransi jiwa.
- b. Tenaga pemasar wajib memiliki sertifikasi keagenan yang dikeluarkan oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) sebelum melakukan pemasaran dan/atau penjualan produk asuransi jiwa.
- c. Agen wajib mengikuti pelatihan dan pengembangan dasar dan lanjutan untuk meningkatkan profesionalisme pekerjaan sebagaimana diisyaratkan oleh peraturan perundang-undangan, peraturan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan perusahaan asuransi (Khoiril Anwar, 2007: 105-109)

3.3.5 Kode Etik dan Kepatuhan Agen

Berikut adalah perjanjian yang harus di jalani dan ditekuni oleh seorang agen :

1. Kerasiaan Data

- a. Setiap data nasabah adalah milik perusahaan. Tenaga pemasaran (agen) dilarang untuk memberitahukan kepada pihak ketiga dan/atau menggunakannya selain untuk kepentingan perusahaan.

Yang sering terjadi :

- b. Data nasabah dipergunakan atau diberikan kepada pihak ketiga untuk melakukan pemasaran: kartu kredit, keanggotaan club atau hotel, penawaran pemberian kredit, dan lain-lain.

2. Surat Permohonan Asuransi Jiwa (SPAJ)

3. Pencucian Uang

Tenaga pemasar (agen) wajib senantiasa mematuhi segala aturan dan ketentuan tentang tindak pidana pencucian uang dan mengikuti pelatihan mengenai hal ini yang diselenggarakan oleh perusahaan, serta mentaati peraturan sebagai berikut:

- a. Untuk mempertahankan lisensi keagenan, agen harus mengikuti pelatihan berkesinambungan dan salah satunya adalah modul tindak pidana pencucian uang.
- b. Agen harus memahami dan menerapkan prinsip mengenal nasabah.

4. *Pooling* (penyatuan)

Tenaga pemasar (agen) dilarang untuk mengalihkan penjualan produk yang telah dilakukannya kepada tenaga pemasar lainnya. Tenaga pasar yang tercatat dalam dokumen Surat Permohonan Asuransi Jiwa (SPAJ) merupakan tenaga pemasar yang melakukan prospek, presentasi dan penjualan kepada calon nasabah hingga pada saat calon nasabah melakukan penanda tangan SPAJ tersebut. (Sun Life Financial Syariah, Agency Syariah Distribution).

5. Presentasi Penjualan

Tenaga pemasar wajib memastikan :

- a. Calon nasabah telah memahami produk yang hendak dibeli.

- b. Tenaga pemasar (agen) wajib meminta calon nasabah mengisi sendiri SPAJ atau dengan cara membacakan pertanyaan yang harus dijawab calon nasabah hingga paham dan calon nasabah bisa mendiktekan jawabannya.
6. Kewajiban kepada nasabah

Tenaga pemasar (agen) dilarang melakukan:

- a. Meminta calon nasabah menandatangani formulir kosong.
- b. Membuat laporan agen bila tidak bertemu / berhadapan langsung dengan calon nasabah dan menyaksikan sendiri calon nasabah menandatangani sendiri aplikasi.
- c. Menyalahgunakan dana nasabah dan menunda penyeteroran premi yang telah diterima dari nasabah.
- d. Pendanaan pembayaran premi asuransi.
- e. Pemberian diskon.
- f. Menjadi penerima manfaat polis.

3.3.6 Pengertian Pemasaran

Pemasaran menurut perspektif syariah adalah segala aktivitas yang dijalankan dalam kegiatan bisnis berbentuk kegiatan penciptaan nilai (*value creating activities*) yang memungkinkan siapapun melakukannya bertumbuh serta mendayagunakan kemanfaatannya yang dilandasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah Islami atau perjanjian transaksi bisnis dalam Islam.

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu yang semakin meningkat. Pengertian pemasaran dewasa ini bukanlah hanya melakukan penjualan saja, akan tetapi lebih menekankan pada kepuasan pelanggan/nasabah.

Apabila seorang agen asuransi dapat melakukan tugas dalam memahami nasabah dengan baik, maka produk yang ditawarkan akan dengan mudah dapat terjual sehingga dapat menguntungkan perusahaan.

Definisi pemasaran ini didasarkan pada konsep-konsep inti yaitu antara lain memenuhi kebutuhan, keinginan, permintaan produk, nilai kepuasan. Yang dimaksud dengan permintaan adalah keinginan akan produk yang spesifik didukung dengan kemampuan dan kesediaan untuk membelinya dan keinginan berubah menjadi permintaan bila mana didukung dengan daya beli oleh konsumen. Sehingga sebuah perusahaan harus dapat membuat sebuah produk yang berkualitas, harga dapat dijangkau oleh nasabah dan dapat memenuhi keinginan dan kepuasan bagi para nasabah (Kotler, 1999: 4).

Pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosi, mendistribusikan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan baik kepada pembeli aktual dan potensial. Oleh karena itu di setiap kegiatan pemasaran tentu adanya beberapa tujuan yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan yaitu antara lain sebagai berikut:

1. Memaksimumkan kepuasan konsumen melalui berbagai pelayanan yang diinginkan.
2. Memaksimumkan pilihan dengan menyediakan berbagai jenis produk.
3. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada konsumen dan menciptakan iklim yang efisien.

Adapun kegiatan-kegiatan pemasaran yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam menjual sebuah produk tentu adanya hal-hal yang harus diketahui antara lain:

1. Menyediakan dan mengetahui apa yang diinginkan oleh nasabah.
2. Merencanakan dan mengembangkan sebuah produk atau jasa yang akan memenuhi keinginan konsumen tersebut.
3. Memutuskan secara terbaik untuk menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusi produk atau jasa tersebut.

Berdasarkan definisi di atas, maka proses pemasaran dimulai dari menemukan apa yang diinginkan oleh konsumen. Mengetahui apa saja yang diinginkan oleh konsumen yang berkenaan dengan produk, kinerja serta kualitas adalah tahap pertama yang paling penting dari kegiatan pemasaran (Kasmir, 2006: 171).

3.3.7 Strategi Pemasaran

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Di samping itu, banyak rintangan atau cobaan yang harus dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.

Untuk mencapai tujuan dalam sebuah perusahaan juga diperlukan langkah-langkah tertentu. Misalnya, perusahaan yang ingin menjual barang dan jasanya kepada pelanggan memerlukan langkah yang tepat. Di luar perusahaan tersebut sudah banyak pesaing yang menunggu, mulai dari pesaing kecil sampai kelas atas. Di samping itu, setiap waktu akan terus bermunculan pesaing baru, apalagi jika jenis produk yang ditawarkan memberikan keuntungan yang menggiurkan. Pesaing-pesaing inilah yang disebut sebagai rintangan atau hambatan untuk menjual produk ke pelanggan/nasabah.

Ukuran keberhasilan perusahaan dalam menerapkan strategi pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada nasabah. Semakin banyak nasabah yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka nasabah semakin puas, dan ini berarti strategi yang dijalankan sudah cukup berhasil. Ukuran mampu meraih nasabah sebanyak mungkin hanya merupakan salah satu ukuran bahwa strategi yang dijalankan sudah cukup baik. Masih ada lagi ukuran lainnya, misalnya tingkat laba yang diperoleh dan ukuran lainnya (Kasmir, 2007: 171-172).

3.3.8 Peran Agen Dalam Memasarkan Produk Asuransi

Peran agen asuransi merupakan perantara dari perusahaan asuransi dengan pihak tertanggung baik dalam penutupan pertanggungan maupun dalam penyelesaian klaim/kerugian yang timbul terhadap tertanggung. Seorang agen harus mampu secara bijaksana untuk menjadi penasehat atau konsultan keuangan nasabah, karena hampir semua nasabah yang dilayani dengan baik kemungkinan terbesar akan berminat membeli polis asuransi atau polis yang kedua dan selanjutnya. Untuk itu, pengetahuan akan investasi dan manajemen resiko harus dikuasai dengan baik dan professional, karena asuransi sangat berkaitan dengan manajemen resiko.

berikut adalah hal-hal yang harus diperhatikan oleh agen terhadap calon nasabah:

1. Menerangkan manfaat produk dengan jelas dan benar.
2. Menyarankan untuk mengambil produk sesuai dengan kebutuhan calon nasabah.
3. Meyakinkan bahwa isi aplikasi sudah dipahami dan semua keterangan yang diberikan sesuai dengan kondisi sebenarnya,

sehingga apabila ternyata tidak benar dapat membatalkan perjanjian asuransinya.

4. Menginformasikan dan menerangkan isi syarat umum polis asuransi
5. Memberitahukan kepada peserta berhubungan dengan pembayaran premi dan konsekuensinya bila pembayaran terhenti.
6. Memberikan keadaan yang benar tentang keadaan calon peserta.

Agen asuransi yang berkualitas adalah agen yang profesional yang dapat berperan sebagai penasihat yang baik, memiliki wawasan, pengetahuan akan produk dan perusahaannya dengan baik, peduli, dan mudah bergaul. Dengan demikian, seorang agen asuransi harus senantiasa berusaha meningkatkan berbagai pengetahuan yang menunjang profesinya.

Dalam perspektif ekonomi Islam ada beberapa modal dasar sikap yang harus dimiliki seorang pemasar syariah yang tercermin sikap profesionalisme dalam perannya sebagai penjualan produk syariah, yaitu modal dasar itu terdiri dari :

1. Bertanggung jawab

Seorang agen asuransi bertanggung jawab tidak semena-mena kepada para klien atau perusahaan yang diwakilinya, tetapi yang lebih penting dari semua itu bahwa agen harus dapat mempertanggungjawabkan semua transaksi yang dilakukan kepada Allah SWT, dengan sikap demikian maka seorang agen memiliki pribadi yang berguna dan taat kepada Allah SWT.

2. Mandiri, artinya mampu berdiri diatas kaki sendiri, tidak menggantungkan nasib dan pertolongan dari orang lain atau beban masyarakat sekitar.

3. Kreatif, banyak pemasar yang kreatif maka baginya banyak jalan menuju sukses dan banyak cara mencapai keberhasilan.
4. Selalu optimis dan tidak mudah putus asa
Agen syariah dalam berusaha tidak pernah mengenal kata putus asa, ia selalu optimis atas segala ikhtiar yang telah dilakukannya.
5. Jujur dan dapat dipercaya, seorang agen asuransi harus bersikap jujur, kejujuran merupakan modal dasar di dalam keberhasilan usaha di segala bidang (Abdullah Amrin, 2007: 88-112).

Adapun tugas terpenting dari agen PT. Sun Life Financial syariah adalah :

- a. *Prospecting* adalah orang yang memiliki kemampuan untuk membeli, yang telah menunjukkan rasa tertarik pada produk atau jasa yang ditawarkan. Kehadiran mereka merupakan basis konsumen. Alasan seorang pemasar (agen) melakukan *prospecting* yaitu untuk meningkatkan penjualan dan untuk menggantikan konsumen yang tidak lagi membeli produk atau jasa pada perusahaan.
- b. *Pra Approaching* adalah pendekatan dengan tujuan calon prospek menjadi nasabah atau klien. Pada tahap ini seorang pemasar (agen) harus mengumpulkan informasi tentang usia mereka, pendidikan status sosial, kebiasaan yang biasa, suka tidak suka.
- c. *Fact Finding* yaitu proses pengumpulan data sebanyak-banyaknya mengenai prospek dengan cara bertanya sehingga tenaga pemasar (agen) dapat mengetahui kebutuhan prospek. menjadi
- d. *Closing* yaitu membuka polis asuransi.
- e. Memasarkan produk asuransi Sun Life Financial dengan jelas, benar dan bertanggung jawab.

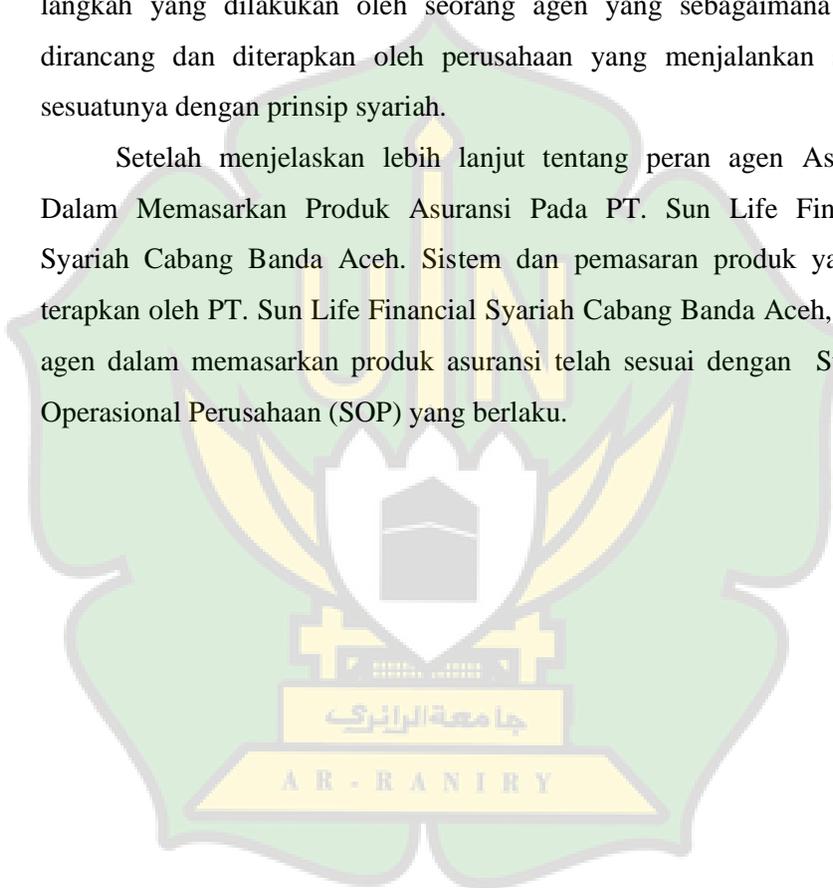
- f. Mendampingi nasabah dalam mengisi Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPAJ) dengan jujur dan benar.
- g. Menjelaskan isi, ketentuan-ketentuan, syarat-syarat umum dan syarat-syarat khusus polis sesuai dengan produk yang dijual kepada nasabah.
- h. Menyerahkan polis asuransi kepada nasabah tepat waktu.
- i. Mengikuti pelatihan yang disyaratkan sebagai agen Sun Life Financial Syariah.
- j. Memiliki lisensi dari asosiasi asuransi jiwa dan lisensi lain yang disyaratkan oleh pemerintah dan PT. Sun Life Financial Syariah.
- k. Menjaga nama baik dan reputasi PT. Sun Life Financial Syariah.
- l. Menjaga dokumen dan perlengkapan milik PT. Sun Life Financial Syariah seperti, buku panduan, brosur, kwitansi pembayaran kontribusi, SPAJ dan kelengkapan lainnya.
- m. Menjalankan seluruh tugas dan kewajiban sebagai seorang agen sesuai dengan peraturan perundang-undangan, kode etik keagenan asosiasi asuransi jiwa, kebijakan dan kode etik PT. Sun Life Financial Syariah yang berlaku serta menerapkan praktik bisnis yang baik dan beretika serta memenuhi semua persyaratan dalam perjanjian keagenan.

Persiapan spiritual yang dapat dilakukan oleh agen asuransi, selain melaksanakan kewajiban yang telah diperintahkan oleh Allah SWT, agen juga harus dengan senantiasa dengan khusuk dan tawadu' berdoa. Jika berikhtiar diiringi doa maka segala hasilnya serahkan kepada Maha pemberi rezeki. (Sun Life Financial Syariah, Agency Syariah Distribution)

3.4 Evaluasi Kerja Praktik

Selama penulis melakukan kerja praktik di PT. Sun Life Financial Syariah dan mengangkat judul tentang peran agen dalam memasarkan produk asuransi, penulis mendapatkan hasil tentang bagaimana seorang agen dalam memasarkan produk asuransi dan berbagai macam langkah-langkah yang dilakukan oleh seorang agen yang sebagaimana telah dirancang dan diterapkan oleh perusahaan yang menjalankan segala sesuatunya dengan prinsip syariah.

Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang peran agen Asuransi Dalam Memasarkan Produk Asuransi Pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh. Sistem dan pemasaran produk yang di terapkan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, peran agen dalam memasarkan produk asuransi telah sesuai dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP) yang berlaku.



BAB EMPAT

PENUTUP

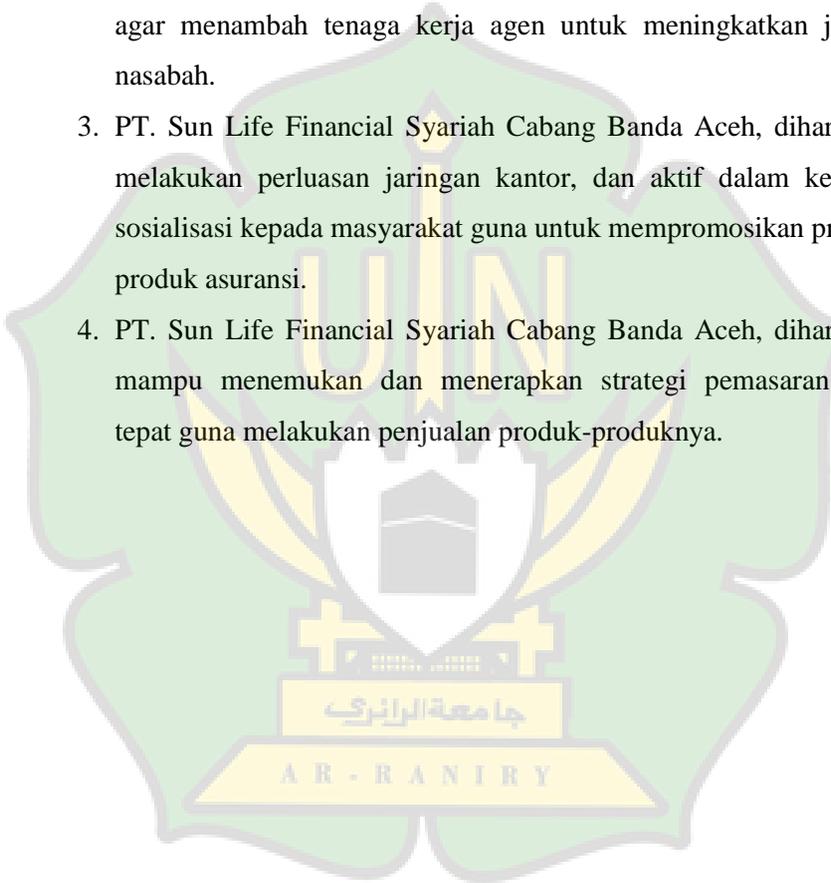
1.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil kegiatan kerja praktik, sebagaimana yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya. Peran agen dalam memasarkan produk asuransi yang telah dijalankan oleh agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah dalam memasarkan produk dan program asuransi dimana walaupun satu polis yang dibuka sudah cukup untuk membantu keluarga Indonesia memberikan perlindungan bagi seluruh anggota keluarga dengan berbagai macam produk asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan.

Produk-produk yang ditawarkan merupakan program asuransi yang dirancang dengan berbagai fasilitas dan keunggulan yang memberikan manfaat serta memproteksi seluruh anggota keluarga dengan satu premi dengan harga yang terjangkau. Namun dalam setiap jenis produk manfaatnya dapat memproteksi seluruh anggota keluarga yang terdiri dari suami, istri dan anak-anak. Dengan kehadiran tenaga pemasar tersebut maka produk-produk asuransi dapat diketahui oleh masyarakat serta memperkenalkan kepada masyarakat pentingnya polis asuransi, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa Peran Agen Asuransi Dalam Memasarkan Produk Asuransi Pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh dari sejumlah cara yang dilakukan oleh para agen asuransi dalam meningkatkan nasabahnya serta melayani nasabah sesuai dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP).

4.2 SARAN

1. PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh diharapkan dapat meningkatkan kualitas kinerja agen melalui pelatihan, wawasan dan ilmu pengetahuan serta teknologi.
2. PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, diharapkan agar menambah tenaga kerja agen untuk meningkatkan jumlah nasabah.
3. PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, diharapkan melakukan perluasan jaringan kantor, dan aktif dalam kegiatan sosialisasi kepada masyarakat guna untuk mempromosikan produk-produk asuransi.
4. PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, diharapkan mampu menemukan dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat guna melakukan penjualan produk-produknya.



DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. 2008. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafindo
- Aries Mufti, Sula Muhammad Syakir. 2007. *Amanah Bagi Bangsa (konsep sistem ekonomi syariah)* :Jakarta
- Anwar, Khoiril . 2007. *Asuransi Syariah, Halal dan Maslahat*. Supomo: Tiga Serangkai
- Amrin, Abdullah. 2005. *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*.
Grasindo Widiararana Indonesia
- Brosur “ Brilliance Hasanah Sejahtera” Sun Life Financial Syariah
- Brosur “ Brillian Hasanah Fortune Plus” Sun Life Financial Syariah
- Brosur “BrillianceHasanahMaxima” Sun Life Financial Syariah
- Brosur ” Sun Medical Plitinum “ Sun Life Financial Syariah
- Brosur”” Sun Medical Executif Syariah “ Sun Life Financial Syariah
- Charles W. Lamb, Joseph F. Hair, Carl Mcdaniel. 2001. *Pemasaran*.
Jakarta: Salemba Empat
- Philip, Kotler. 1999. *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*. Jakarta:
Salemba Empat
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2007. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo
Persada

Sun Life Financial Syariah, Salam Institute, *Agency Syariah Distribution*

Salam Garade 1, *Sun Life Financial Indonesia, Agency Syariah Distribution*





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
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

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN AR-RANIRY DARUSSALAM B ANDA ACEH**

Nomor : 1196/Un.08/FEBI/PP.00.9/04/2017

T E N T A N G

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

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

- Menimbang** :
- a. 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 menunjukkan pembimbing LKP tersebut;
 - b. 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** :
1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 2. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 3. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 4. Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
 5. Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
 6. Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
 7. 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** :
- Menunjuk Saudara (i) :
- a. Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si Sebagai Pembimbing I
 - b. Marwati, SE., MM Sebagai Pembimbing II
- untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :
- N a m a** : Cut Sova Agusmiati
N I M : 140601190
Prodi : D-III Perbankan Syariah
J u d u l : Peran Agen Asuransi Dalam Memasarkan Produk Asuransi Pada PT. Asuransi Sun Life Financial Syariah Banda Aceh

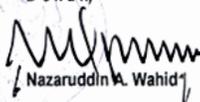
- Kedua** : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh

Pada tanggal : 12 Mei 2017

D e k a n,


Nazaruddin A. Wahid

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Cut Sova Agusmiati / 140601190
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Peran Agen Asuransi Dalam Memasarkan Produk Asuransi
 Pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh
 Tanggal SK : 12 Mei 2017
 Pembimbing I : Dr. Muhammad Adnan, SE., M. Si
 Pembimbing II : Marwiyati, SE., MM

No	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	10 Juni 2017	10 Juni 2017	I	Perbaiki	Marwiyati
2.	16 Juni 2017	16 Juni 2017	I	Perbaiki	Marwiyati
3.	25 Juli 2017	25 Juli 2017	I	Perbaiki	Marwiyati
4.	31 Juli 2017	31 Juli 2017	II	Perbaiki	Marwiyati
5.	23 Agustus 2017	23 Agustus 2017	II	Perbaiki	Marwiyati
6.	23 Okt 2017	23 Okt 2017	III	lanjut	Marwiyati
7.	15 Nov 2017	15 Nov 2017	III	lanjut	Marwiyati
8.	22 Nov 2017	22 Nov 2017	IV	I - IV ok	Marwiyati
9.	20 Des 2017	20 Des 2017	IV	lanjut	Marwiyati
10.	21 Des 2017	21 Des 2017	I-IV	acc ke pembimbing I	Marwiyati

Mengetahui,
Ketua Prodi



Dr. Nilam Sari, M.ag

NIP:197103172008012007

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Cut Sova Agusmiati / 140601190
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Peran Agen Asuransi Dalam Memasarkan Produk Asuransi
 Pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh
 Tanggal SK : 12 Mei 2017
 Pembimbing I : Dr. Muhammad Adnan, SE., M. Si
 Pembimbing II : Marwiyati, SE., MM

No	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1	21 /12/2017	21 /12/2017	1	perbaiki	
2.	28 /12/2017	28 /12/2017	1	Perbaiki	
3.	29 /12/2017	29 /12/2017	1	Perbaiki	
4	1 /1 /2018	1 /1 /2018	1	Perbaiki	
5	4-1-2018	4-1-2018	1-IV	Perbaiki	
6	9-1-2018	9-1-2018	1-IV	Perbaiki	

Mengetahui,
Ketua Prodi



Sari, M.ag

NIP.197103172008012007



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRYBANDAACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNISISLAM
 Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
 Situs : www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : CUT SOVA AGUSMIATI
 NIM : 140601190

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	B	80	
2	Kerja Sama (Cooperation)	B	84	
3	Pelayanan (Public Service)	B	80	
4	Penampilan (Performance)	B	80	
5	Ketelitian dan Keemertan (Incredible Detail)	A	86	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	A	86	
7	Kedisiplinan (Discipline)	B	85	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	A	90	
Jumlah			671	
Rata-rata			83,875	

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

1 APRIL2017

Penilai,

(.....)
 Jabatan *SAFRIZAL SOFYAN*
Agency Director



.....
 Prodi D-III
 Pesbani Syariah
 Ham Sari, M. Ag
 NIP.197103172008012007

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA DIRI

Nama : Cut Sova Agusmiati
 NIM : 140601190
 Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/
 Diploma III Perbankan Syariah
 IPK Terakhir : 3.18
 Tempat/Tanggal Lahir : Bakongan, 15 Agustus 1994
 Alamat Rumah : Desa Ujung Mangki Kec. Bakongan

Telp/HP : 082325498552
 Kewarganegaraan : Indonesia
 Status : Belum Kawin
 Agama : Islam
 Alamat Sekarang : Tungkop
 E-mail : cuttsoffa@gmail.com
 Alamat Perguruan Tinggi : Jl. Syeikh Abdur Rauf .Kopelma
 Darussalam, Banda Aceh 23111

RIWAYAT PENDIDIKAN

MIN/SD (2008) : SD Al-Azhar Batam
 MTsN/SMP (2011) : SMP IT Nurul Muhajirin Batam
 MAN/SMA (2014) : SMAN 12 Batam
 Program D- III PerbankanSyariah : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

DATA ORANG TUA

Nama Ayah : T. Sofyan
 Nama Ibu : Latifah
 Pekerjaan Ayah : Nelayan
 Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga
 Alamat Orang Tua : Desa Ujung Mangki Kec. Bakongan
 Kab. Aceh Selatan

Banda Aceh, 23 Januari 2018

Cut Sova Agusmiati