SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH BUMIPUTERA DI ACEH TAHUN 2016-2018 (Pendekatan Analisis SWOT)

Disusun Oleh:

MIRZA FRANANDA KUSUMA
NIM. 140602195

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH

2020 M / 1441 H

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini
Nama : Mirza Frananda Kusuma
NIM : 140602195
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI 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 pemanipulasian 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, 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, 6 Januari 2020
Yang Menyatakan

Mirza Frananda Kusuma
NIM. 140602195

LEMBARAN PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

SKRIPSI

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

Dengan Judul:

Strategi Pengembangan Asuransi Syari'ah Bumiputera Di Aceh Tahun 2016-2018

(Pendekatan Analisis SWOT)

Disusun Oleh:

Mirza Frananda Kusuma
NIM. 140602195

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam menyelesaikan studi pada
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,

Dr. Nilam Sari,M.Ag
NIP: 197103172008012007

Pembimbing II,

Hafiizh Maulana, SP., S.HI., M.E
NIDN: 2006019002

Mengetahui,
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Dr. Nilam Sari,M.Ag
NIP: 197103172008012007

LEMBAR PENGESAHAN SIDANG HASIL

SKRIPSI

Mirza Frananda Kusuma
NIM. 140602195

Dengan Judul:

Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Bumiputera Di Aceh Tahun 2016-2018 (Pendekatan Analisis SWOT)

Telah Disidangkan Oleh Program Studi Strata Satu (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata 1 dalam bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal : Senin, 30 Desember 2019
04 Jumadil Awal 1441 H

Banda Aceh
Tim Penilai Sidang Hasil Skripsi

Ketua,	Sekretaris,
Dr. Nilam Sari, M.Ag	Hafiizh Maulana., SP.,S.HI., M.E
NIP. 19710317 200801 2 0	NIDN. 2006019002
Penguji I,	Penguji II,
Farid, S.E.,M.M	Jalaluddin, ST.,MA
NIP. 197310022006041001	NIDN. 2030126502

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

Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 196401419 2031003

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web:www.library.ar-raniry.ac.id, Email:library@ar-raniry.ac.id

FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: Mirza Frananda Kusuma
NIM	: 140602195
Fakultas/Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail	: mirzafrananda27@yahoo.com

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah :

☐ Tugas Akhir ☐ KKU ☐ Skripsi ……

yang berjudul:

Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Bumiputera Di Aceh Tahun 2016-2018 (Pendekatan Analisis SWOT)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian peryataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.
Dibuat di : Banda Aceh
Pada tanggal : 1 September 2020

Mengetahui,

Penulis	Pembimbing I	Pembimbing II
Mirza Frananda Kusuma	Dr. Nilam Sari, M.Ag	Hafiizh Maulana., SP.,S.HI., ME,
NIM. 140602195	NIP. 19710317 200801 2 0	NIDN. 2006019002

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"*Dua Musuh Terbesar Kesuksesan Adalah Penundaan Dan Alasan.*"

(Penulis)

"*Sesungguhnya Amal Ibadah Itu Tergantung Hasil Akhirnya.*"
(H.R. Bukhari)

Bismillahirrahmanirrahim, dengan mengucap puji dan syukur kehadirat Allah SWT kupersembahkan karya kecil dan sederhana ini untuk :

Ayahanda dan Ibunda tercinta yang jasanya tak akan pernah dapat terbalaskan sepanjang masa serta kepada Melani, S.Sos yang telah menjadi mentari dikala diri ini berada dalam kelamnya kegelapan. Tak lupa pula kepada sahabat-sahabat terkasih yang telah senantiasa menemani dikala senang maupun dikala susah.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul *"Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Bumiputera Di Aceh Tahun 2016-2018(Pendekatan Analisis SWOT)"*. Shalawat beriring salam tidak lupa kita curahkan kepada junjungan Nabi besar kita Nabi Muhammad SAW, yang telah mendidik seluruh umatnya untuk menjadi generasi terbaik di muka bumi ini.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesilapan dan kesulitan. Namun berkat bantuan dari berbagai pihak alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
2. Dr. Nilam Sari, M.Ag dan Cut Dian Fitri, SE., M.Si., Ak., CA selaku ketua dan sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry.
3. Muhammad Arifin, Ph.D selaku ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
4. Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag dan Hafiizh Maulana, SP.,S.HI., M.E selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah

membimbing dengan sabar, memberi arahan serta motivasi terkait dengan penyelesaian skripsi ini.

5. Farid, S.E.,M.M dan Jalaluddin, ST.,MA selaku penguji I dan penguji II yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan skripsi ini.
6. Dr. Muhammad Yasir Yusuf, MA selaku dosen penasehat akademik dan seluruh dosen akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
7. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda H. Zufran dan ibunda Hj. Sri Wahyuni yang selalu memberikan kasih sayang, cinta, motivasi tentang begitu berartinya kerja keras tanpa kenal rasa keluh kesah serta doa yang tiada hentinya agar penulis memperoleh yang terbaik, didikan, dukungan serta semua jasa yang tidak ternilai harganya yang telah diberikan selama ini. Serta adik Melani, S.Sos dan Haura Nabarisa tersayang yang selalu memberikan semangat.
8. Nurlina, SE selaku Financial Unit Manager PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah kota Banda Aceh yang telah memberikan data terkait penelitian ini.
9. Sahabat-sahabat seperjuangan Cukri Ramadhan, Desy Ufiyanti, dan teman-teman jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2014 yang telah memberikan dukungan penyemangat agar penulis bisa dengan cepat menyelesaikan skripsi.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan menjadi amal ibadah dan mendapat imbalan pahala dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penulisan ini masih ada kekurangan, oleh karena itu penulis mengharap kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Banda Aceh, 6 Januari 2020
Penulis

Mirza Frananda Kusuma
NIM. 140602195

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	Ż	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	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

جامعة الرانري
AR-RANIRY

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab seperti vocal bahasa Indonesia terdiri dari vocal tunggal atau monoftong 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
	Fatḥah	A
	Kasrah	I
	Dammah	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	*Fatḥah* dan ya	Ai
و	*Fatḥah* dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haula*

3. *Maddah*

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
ي/اَ	*Fatḥah* dan *alif* Atau ya	Ā
ِي	*Kasrah* dan ya	Ī
ُو	*Dammah* dan Wau	Ū

Contoh :

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيْلَ : *qīla*

يَقُوْلُ : *yaqūlu*

4.Ta *Marbutah*(ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, 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 ٱلَاطْفَالْ	: *rauḍah al-aṭfāl/ rauḍatulaṭfāl*
اَلْمَدِيْنَةُ الْمُنَوَرَة	: *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-MadīnatulMunawwarah*
طَلْحَةْ	: *Ṭalḥah*

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.

ABSTRAK

Nama : Mirza Frananda Kusuma
NIM : 140602195
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Judul : Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Bumiputera Di Aceh Tahun 2016-2018 (Pendekatan Analisis SWOT)
Tanggal Sidang : 30 Desember 2019
Tebal Skripsi : 103 Halaman
Pembimbing I : Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag
Pembimbing II : Hafiizh Maulana, SP., S.HI., M.E

Penelitian yang berjudul "Strategi Pengembangan Asuransi Syari'ah Bumiputera di Aceh, 2016-2018 (Pendekatan Analisis SWOT)", bertujuan untuk mengetahui mengetahui perkembangan asuransi syariah Bumiputera di Provinsi Aceh dan strategi pengembangan asuransi Syari'ah Bumiputera Kota Banda Aceh. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yang bersifat non eksperimental. Teknik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi. Analisa data menggunakan analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa Potensi yang dimiliki PT. Asuransi Syari'ah Bumiputera cabang Banda Aceh dari segi kekuatan adalah prinsip non riba, jaringan yang sudah online, takaful umum yang sudah full syari'ah, Brand lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain, polis cepat selesai dan pelayanan klaim dilayani dengan baik. Peluang adalah mayoritas warga Kota Banda Aceh beragama Islam, perbankan syariah yang tumbuh berkembang, dan kemajuan teknologi (internet). Kendala yang dimiliki PT. Asuransi Syari'ah Bumiputera cabang Banda Aceh dari segi kelemahan adalah market share asuransi syariah di Aceh yang masih rendah dan SDM yang berkualitas masih terbatas. Ancaman adalah banyaknya persaingan di industri perasuransian, lalu kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syari'ah peraturan permodalan. Strategi yang dapat diterapkan atau dimanfaatkan oleh PT. Asuransi Syari'ah

Bumiputera cabang Banda Aceh merupakan strategi *Strengths Opportunities*. Strategi tersebut adalah mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan agen, menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syari'ah serta peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.

Kata Kunci: *Strategi Pengembangan, Asuransi Syari'ah, Bumiputera Analisis SWOT*

جامعة الرانري
AR-RANIRY

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL KEASLIAN i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI vi
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN vii
KATA PENGANTAR viii
HALAMAN TRANSLITERASI ix
ABSTRAK xv
DAFTAR ISI xvii
DAFTAR TABEL xix
DAFTAR GAMBAR xx
DAFTAR LAMPIRAN xxi

BAB I : PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang Masalah 1
1.2 Rumusan masalah 5
1.3 Tujuan Penelitian 5
1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian 5
1.5 Sistematikan Penulisan 6

BAB II : LANDASAN TEORETIS 8
2.1 Pengertian Asuransi Syariah 8
2.2 Landasan Hukum Asuransi Syariah 11
2.3 Strategi Pengembangan Asuransi Berdasarkan Produk,Pemasaran, Edukasi dan Ekonomi Masyarakat 16
2.4 Pendekatan SWOT Analisis dalam Keuangan Syariah 19
2.5 Penelitian yang Relevan 23

BAB III : METODE PENELITIAN 32
3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian 32
3.2 Jenis dan Sumber Data 33
3.3 Teknik Pengumpulan Data 33
3.4 Metode Analisis Data 35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 41
4.1 Perkembangan Asuransi Bumiputera Syariah di Aceh 41
4.2 Strategi Pengembangan yang Ditempuh Asuransi Syari'ah Bumiputera Berdasarkan Aspek Produk, Pemasaran, Edukasi dan Tingkat Ekonomi Masyarakat 54
4.3 Analisis SWOT Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Asuransi Syari'ah Bumiputera di Aceh, 2016-2018 67
4.4 Pembahasan 76

BAB V PENUTUP 86
5.1 Kesimpulan 86
5.2 Saran 87

DAFTAR PUSTAKA 88

جامعة الرانري
AR-RANIRY

DAFTAR TABEL

Halaman

2.1 Penelitian Terdahulu yang Releva 26
3.1 Informan Penelitian 34
3.2 Matriks SWOT 36
4.1 Jumlah Karyawan Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh 44
4.2 Karakteristik Karyawan Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh 53
4.3 Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal Perkembangan PT.Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh 67
4.4 Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI) PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 69
4.5 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 70
4.6 Matriks Analisis SWOT PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 74

جامعة الرانري
AR-RANIRY

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Wilayah 46

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1 Koesioner Penelitian 90
Lampiran 2 Instrumen Wawancara 94
Lampiran 3 Dokumentasi 98
Lampiran 4 SK Pembimbing 100
Lampiran 5 Surat Izin Penelitian 101
Lampiran 6 Surat Keterangan Penelitian 102

جامعة الرانري
AR-RANIRY

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Asuransi adalah pertanggungan antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, 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 untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992, tentang Usaha Perasuransian, pasal 1, ayat 1).

Menurut Robert dalam Jalaluddin (2018) asuransi adalah suatu alat untuk mengurangi risiko dengan menggabungkan sejumlah unit yang beresiko agar kerugian individu secara kolektif dapat diprediksi. Kerugian yang dapat diprediksi tersebut kemudian dibagi dan didistribusikan secara proporsional di antara semua unit-unit dalam gabungan tersebut. Adapun konsep asuransi syariah (Islam) bukanlah hal baru, karena sudah ada sejak zaman Rasulullah yang disebut "*Aqilah*". Bahkan menurut Thomas dalam Jalaluddin (2018) hal ini sudah menjadi kebiasaan suku Arab zaman dulu bahwa jika ada salah satu anggota suku yang terbunuh oleh anggota dari suku lain, pewaris korban akan dibayar sejumlah

uang darah (*diyat*) sebagai kompensasi oleh saudara terdekat dari pembunuh tersebut yang disebut *Al-Aqilah*. *Al-Aqilah* yaitu saling memikul atau bertanggung jawab untuk keluarganya, jika salah satu anggota suatu suku terbunuh oleh suatu suku yang lain, maka pewaris korban akan dibayar dengan uang darah (*diyat*) sebagai kompensasi dari saudara si pembunuh.

Di Indonesia perkembangan asuransi bermula sejak lebih dari seratus tahun yang lalu, yaitu semenjak masa penjajahan Belanda. Pada masa itu pemerintah kolonial Belanda memang melakukan penanaman perkebunan besar-besaran di Indonesia dan sekaligus melakukan bisnis perdagangan. Demi menjamin kelangsungan bisnisnya maka pemerintahan Belanda di Indonesia melakukan sebuah sistem proteksi financial bernama asuransi dengan tujuan sebagai bentuk perlindungan terhadap resiko-resiko kerugian yang mungkin terjadi. Perlindungan ini diterapkan di sektor perkebunan dari mulai penanaman pohon, panen hingga diperdagangkan. Sukses mendirikan asuransi pertama bernama *De Nederlanden Van* 1845, sitem proteksi keuangan inipun akhirnya diterapkan di Indonesia. Adapun perusahaan pertama di Indonesia yang didirikan oleh Belanda bernama *Bataviaasche Zee End Brand Asrantic Maatshappij* yang berbasis sektor asuransi kerugian akibatnya adanya kebakaran dan juga kerugian yang mungkin ditimbulkan akibat adanya permasalahan saat pengangkutan (*transportation*).

Sukses dengan asuransi kerugian dan transportasi, pemerintah Belanda kemudian membangun satu unit usaha asuransi lagi bernama *Nederlandsh Indish Leven Verzekering En Liefrente Maatschappij* (NILMIY) yang nantinya akan menjadi cikal bakal salah satu perusahaan asuransi jiwa terbesar di Indonesia yang bernama PT. Asuransi Jiwasraya berbarengan dengan Asuransi Jiwa Bumiputera 1912.

Hal ini juga sejalan dengan telah beroperasinya bank-bank syariah sesuai dengan Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 Jo Undang-undang nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dan ketentuan pelaksanaannya. Dalam perjalanan bisnis Asuransi Takaful Keluarga yang hampir 20 tahun di Indonesia dan di Aceh 18 tahun yang dimulai 2 Juni 1995, banyak juga asuransi syariah lainnya seperti PT. Bumiputera Syariah, PT. Bumida Syariah, PT. Prudensial Syariah, PT. AIA Syariah, Alianz Syariah, dan BNI Syariah.

Pertumbuhan asuransi syariah di Aceh juga mengalami pertumbuhan yang kecil sejak awal berdiri, seperti PT. Asuransi Takaful Keluarga, PT. Bumiputera Syariah, PT. Prudensial, PT. AIA Syariah dimana pertumbuhannya polis rata-rata di bawah 50% dari target rata-rata perusahaan (Jalaluddin, 2018).

Kajian ini fokus pada PT. Asuransi Bumiputera Syariah yang beralamat di jalan Teungku Daud Beureuh, Kecamatan Kuta Alam, Kota Banda Aceh. Asuransi Bumiputera melayani klien asuransi Bumiputera untuk mendapat palayanan seperti pendaftaran

asuransi, klaim asuransi, pendaftaran asuransi jiwa Bumiputera, asuransi pendidikan, dan banyak produk asuransi bumiputera lainnya. Asuransi Bumiputera saat ini menyediakan pengelolaan asuransi syariah melalui Bumiputera syariah, yang dijalankan sesuai dengan aturan Islam (https://idalamat.com/asuransi-jiwa-bersama-bumiputera-cabang-banda-aceh, diakses tangal 10 Maret 2019).

Dalam perkembangannya asuransi syariah Bumiputera di Kota Banda Aceh ini sering mengalami berbagai kendala seperti masih minimya modal yang menyebabkan rendahnya penetrasi pasar asuransi syariah, kurangnya SDM yang professional, ketidaktahuan masyarakat terhadap produk asuransi syariah, dukungan pemerintah belum memadai dan bahkan image untuk meyakinkan masyarakat akan keuntungan menggunakan asuransi syariah di PT. Asuransi Syariah Bumiputera Kota Banda Aceh.

Berdasarkan observasi awal peneliti menemukan permasalahan yang menghambat perkembangan PT. Asuransi Syariah Bumiputera baik dari pihak perusahaan seperti terkait pemasaran produk yang ditawarkan dan tenaga ahli dalam marketing. Tidak hanya itu tingkat ekonomi masyarakat dan tingkat edukasi produk terhadap masyarakat juga menjadi faktor penghambat perkembangan PT. Asuransi Syariah Bumiputera.

Keterangan di atas yang menjadi alasan penulis untuk melakukan suatu penelitian terkait faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di Banda Aceh.

Dari latar belakang yang telah dijelaskan di atas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengangkat judul **"Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Bumiputera di Aceh, 2016-2018 (Pendekatan Analisis SWOT)".**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi masalah dalam penelitian adalah:

1. Bagaimana perkembangan asuransi Bumiputera Syariah di Provinsi Aceh ?
2. Bagaimana strategi pengembangan yang harus ditempuh asuransi Syariah Bumiputera berdasarkan aspek produk, pemasaran, edukasi dan tingkat ekonomi masyarakat ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perkembangan asuransi Syariah Bumiputera di Provinsi Aceh.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang harus ditempuh asuransi Syariah Bumiputera berdasarkan aspek produk, pemasaran, edukasi dan tingkat ekonomi masyarakat.

1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini dapat berguna bagi pihak-pihak terkait di antaranya :

1. Bagi penulis untuk dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman yang ada hubungannya dengan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi Syariah di Aceh.
2. Bagi pihak lembaga asuransi, dapat berguna sebagai bahan rujukan untuk meningkatkan kinerjanya dalam meningkatkan perkembangan asuransi Syariah di Aceh.
3. Bagi pembaca, kajian ini dapat dijadikan salah satu bahan rujukan untuk melakukan penelitian lebih lanjut, khususnya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi Syariah di Aceh.

1.5 Sistematika Pembahasan

Sistematika dalam penulisan penelitian ini akan disusun terdiri atas lima bab, dengan rincian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab I merupakan bab pendahuluan yang menjelaskan tentang latar belakang masalah yang akan diteliti, rumusan masalah yang menguraikan pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian yang terdiri manfaat teoritis dan manfaat praktis dan sistematika penulisan.

BAB II KERANGKA TEORI

Bab II berisikan penjelasan tentang teori-teori mengenai teori asuransi syariah, perkembangan asuransi syariah, faktor-faktor yang mempengaruhi

perkembangan asuransi, kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan objek kajian ini dan kerangka berpikir.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab III menguraikan tentang metode penelitian yang digunakan. Pada bab ini terdapat pendekatan dan jenis penelitian yang digunakan. Selanjutnya juga dijelaskan objek dan subjek penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab IV berisikan tentang hasil penelitian dan pembahasan, yang menjelaskan terhadap jawaban dari rumusan masalah yang telah diajukan pada bab satu.

BAB V PENUTUP

Bab V merupakan bagian terakhir dari penelitian ini. Pada bab ini penulis memberikan kesimpulan dan saran tentang penelitian.

AR-RANIRY

BAB II
LANDASAN TEORITIS

2.1 Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris, yaitu insurance, yang dalam bahasa Indonesia telah menjadi bahasa popular dan diadopsi dalam kamus besar bahasa Indonesia dengan padanan kata 'pertanggungan'. Dalam bahasa Belanda disebut dengan istilah *assurantie* (Asuransi) dan *verzekering* (Pertanggungan) (Hasan, 2004).

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 21 Tahun 2001, Asuransi Syariah adalah usaha saling tolong- menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 40 tahun 2014, asuransi syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi.

Asuransi syariah adalah pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator. Syariah berasal dari ketentuan-

ketentuan di dalam al-Qur'an dan as-Sunnah (Muhaimin, 2005). Dalam perspektif ekonomi Islam, asuransi dikenal dengan istilah takaful yang berarti saling menanggung atau saling menjamin. Asuransi dapat diartikan sebagai perjanjian yang berkaitan dengan pertanggungan atau penjaminan atas resiko kerugian tertentu (Suhendri dan Yusuf, 2005).

Dari defenisi di atas tampak bahwa asuransi Syariah bersifat saling melindungi dan tolong-menolong yang disebut ta'awun. Yaitu, prinsip hidup saling melindungi dan saling menolong atas dasar ukhuwah islamiah antara sesama anggota peserta Asuransi Syariah dalam menghadapi malapetaka (risiko).

Dari beberapa pengertian di atas, dapat kita ambil kesimpulan bahwasan-nya asuransi takaful merupakan pihak yang tertanggung penjamin atas segala risiko kerugian, kerusakan, kehilangan, atau kematian yang dialami oleh nasabah (pihak tertanggung). Dalam hal ini, si tertanggung mengikat perjanjian (penjaminan resiko) dengan si penanggung atas barang atau harta, jiwa dan sebagainya berdasarkan prinsip bagi hasil yang mana kerugian dan keuntungan disepakati oleh kedua belah pihak (Suhendri dan Yusuf, 2005).

Asuransi merupakan cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya, dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktivitas ekonominya. (Sula, 2004). Dalam ensiklopedi hukum Islam telah disebutkan bahwa asuransi

adalah transaksi perjanjian antara dua pihak, dimana pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat (Hasan, 2004).

Abbas Salim berpendapat, bahwa asuransi adalah suatu kemauan untuk menetapkan kerugian-kerugian kecil (sedikit) yang sudah pasti sebagai pengganti (subsitusi) kerugian-kerugian yang belum pasti (Salim, 1995). Dalam pengertian asuransi di atas, menunjukkan bahwa asuransi mempunyai unsur-unsur sebagai berikut:

(1) Adanya pihak tertanggung
(2) Adanya pihak penanggung
(3) Adanya perjanjian asuransi
(4) Adanya pembayaran premi
(5) Adanya kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan
(6) Adanya suatu peristiwa yang tidak pasti terjadinya.

Jadi asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan perusahaan asuransi.

2.2 Landasan Hukum Asuransi Syariah

Peraturan yang secara tegas menjelaskan tentang Asuransi Islam, yaitu pada Surat Keputusan Direktur Jenderal Lembaga Keuangan Nomor Kep. 4499/LK/2000 tentang Jenis, Penilaian, dan Pembatasan Investasi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Sistem Syariah. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi Islam masih menggunakan pedoman yang dikeluarkan oleh Dewan Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), yaitu fatwa DSN-MUI No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

Dasar hukum asuransi syariah adalah sumber dari pengambilan hukum praktik asuransi syariah (Hasan, 2004). 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 Sunnah Rasul, serta pendapat Ulama atau Fuqaha yang tertuang dalam karya-karyanya.

a. Al-Qur'an

Ayat al-Qur'an yang mempunyai nilai praktik asuransi, antara lain:

(1) Perintah Allah SWT untuk saling tolong-menolong dan bekerjasama disebutkan dalam Al-Qur'an :

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ ٢

Artinya : *Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam perbuatan dosa dan pelanggaran. Bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksa-Nya.* (Q.S. Al-Maidah [5] : 2)

Ayat al-Maidah ini memuat perintah tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (tabarru') disebutkan dalam Al-Qur'an :

شَهۡرُ رَمَضَانَ ٱلَّذِيٓ أُنزِلَ فِيهِ ٱلۡقُرۡءَانُ هُدٗى لِّلنَّاسِ وَبَيِّنَٰتٖ مِّنَ ٱلۡهُدَىٰ وَٱلۡفُرۡقَانِۚ فَمَن شَهِدَ مِنكُمُ ٱلشَّهۡرَ فَلۡيَصُمۡهُۖ وَمَن كَانَ مَرِيضًا أَوۡ عَلَىٰ سَفَرٖ فَعِدَّةٞ مِّنۡ أَيَّامٍ أُخَرَۗ يُرِيدُ ٱللَّهُ بِكُمُ ٱلۡيُسۡرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ ٱلۡعُسۡرَ وَلِتُكۡمِلُواْ ٱلۡعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُواْ ٱللَّهَ عَلَىٰ مَا هَدَىٰكُمۡ وَلَعَلَّكُمۡ تَشۡكُرُونَ ١٨٥

Artinya :*(Beberapa hari yang ditentukan itu ialah) bulan Ramadhan, bulan yang di dalamnya diturunkan (permulaan) Al Quran sebagai petunjuk bagi manusia dan penjelasan-penjelasan mengenai petunjuk itu dan pembeda (antara yang hak dan yang bathil). Karena itu, barangsiapa di antara kamu hadir (di negeri tempat tinggalnya) di bulan itu, maka hendaklah ia berpuasa pada bulan itu, dan barangsiapa sakit atau dalam perjalanan (lalu ia berbuka), maka (wajiblah baginya berpuasa), sebanyak hari yang ditinggalkannya itu, pada hari-hari yang lain. Allah menghendaki kemudahan*

bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu. Dan hendaklah kamu mencukupkan bilangannya dan hendaklah kamu mengagungkan Allah atas petunjuk-Nya yang diberikan kepadamu, supaya kamu bersyukur. (Q.S.Al-Baqarah [2] : 185)

Ayat di atas menerangkan bahwa kemudahan adalah sesuatu yang dikehendaki oleh-Nya, dan sebaliknya kesukaran adalah sesuatu yang tidak dikehendaki oleh-Nya. Maka manusia dituntut oleh Allah agar tidak mempersulit dirinya sendiri dalam menjalankan bisnis, untuk itu bisnis asuransi merupakan sebuah progam untuk menyiapkan dan merencanakan kehidupan di masa mendatang.

b. Hadits Nabi

Al-Sunnah merupakan sumber syariat Islam yang kedua. Al-sunnah berarti jalan yang menjadi kebiasaan dalam melaksanakan ajaran agama atau suatu gambaran amal perbuatan yang sesuai dengan teladan Nabi dan para sahabat, dengan tuntunan al-Qur'an.

(1) Hadits tentang Aqilah.

Artinya: Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut

kepada Rasulullah saw, maka Rasulullah saw memutuskan ganti rugi dari pembunuhan terhadap janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (diyat) yang dibayarkan oleh aqilahnya (HR. Bukhari) (Hasan, 2004).

(2) Hadits tentang anjuran menghilangkan kesulitan seseorang.

Artinya: Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Nabi Muhammad bersabda: Barangsiapa yang menghilangkan kesulitan duniawinya seorang mukmin, maka Allah SWT akan menghilangkan kesulitanya pada hari kiamat. Barangsiapa yang mempermudah kesulitan seseorang, maka Allah SWT akan mempermudah urusannya di dunia dan di akhirat". (HR. Muslim) (Hasan, 2003).

AR-RANIRY

(3) Hadits tentang menghindari risiko

Artinya: Diriwayatkan dari Anas bin Malik ra, bertanya seseorang kepada Rasulullah saw, tentang (untanya) : Apa (unta) ini saya ikat saja atau langsung saya bertawakal pada Allah SWT. "Bersabda Rasulullah saw. : pertama ikatlah unta itu kemudian bertaqwalah kepada Allah SWT. (HR. at-Tirmizi) (Hasan, 2003).

c. Ijtihad

Ijtihad Praktik sahabat dalam pembayaran hukuman (ganti rugi) pernah dilaksanakan oleh khalifah kedua yaitu Umar bin Khattab. Beliau berkata: orang-orang yang namanya tercantum dalam diwan tersebut berhak menerima bantuan dari satu sama lain dan harus menyumbang untuk pembayaran hukuman (ganti rugi) atas pembunuhan (tidak sengaja) yang dilakukan oleh salah seorang anggota masyarakat. Dimana Umar adalah orang yang pertama kali mengeluar-kan perintah untuk menyiapkan daftar tersebut, dan orang yang terdaftar diwajibkan saling menanggung beban (Wirdyaningsih, 2005).

d. Ijmak

Ijmak yaitu kesepakatan para mujtahid atas suatu hukum syara' mengenai suatu peristiwa yang terjadi setelah Rasul wafat (Kallaf, 2000). Para sahabat telah melakukan ittifaq (kesepakatan) dalam hal aqilah yang dilakukan oleh Umar bin Khattab adanya ijmak atau kesepakatan ini tampak dengan tidak adanya sahabat lain yang menentang pelaksanaan aqilah ini. Aqilah adalah iuran dana yang dilakukan oleh keluarga dari pihak laki-laki (asabah) dari si pembunuh (orang yang menyebabkan kematian secara tidak sewenang-wenang). Dalam hal ini, kelompoklah yang menanggung pembayarannya, karena si pembunuh merupakan anggota dari kelompok tersebut dengan tidak adanya sahabat yang menentang khalifah Umar bisa disimpulkan bahwa terdapat ijma

dikalangan sahabat Nabi saw mengenai persoalan ini (Wirdyaningsih, 2009).

e. Qiyas

Qiyas adalah metode ijtihad dengan jalan menyamakan hukum suatu hal yang tidak terdapat ketentuannya di dalam al-Qur'an dan as-Sunnah dengan kasus lain yang hukumnya disebut dalam al-Qur'an dan as-Sunnah karena persamaan illat (penyebab atau alasannya) (Kallaf, 2000). Dalam kitab Fath Al Bari, disebutkan bahwa dengan datangnya Islam sistem aqilah diterima oleh Rasulullah saw menjadi bagian dari hukum Islam. Ide pokok dari aqilah adalah suku Arab zaman dulu yang harus siap untuk melakukan kontribusi finansial atas nama sipembunuh, untuk membayar ahli waris korban kesiapan untuk membayar kontribusi keuangan ini sama dengan pembayaran premi ide praktik asuransi syariah ini. Dalam hal ini praktik yang mempunyai nilai sama dengan asuransi adalah praktik aqilah. Aqilah adalah iuran darah yang dilakukan oleh keluarga dari pihak laki-laki si pembunuh.

2.3 Strategi Pengembangan Asuransi Berdasarkan Produk, Pemasaran, Edukasi dan Ekonomi Masyarakat

2.3.1 Produk

Menurut Kotler dan Armstrong (2001:346), produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk tidak

hanya meliputi unit fisiknya saja tetapi juga kemasan, garansi, pelayanan purna jual, merek, nama baik perusahaan dan nilai kepuasan. Penawaran produk merupakan langkah awal dalam mem-bentuk strategi bauran pemasaran. Suatu perusahaan tidak dapat menentukan harga, merencanakan suatu strategi promosi ataupun mencipta-kan saluran distribusi yang tepat sebelum perusahaan menciptakan produk yang akan dijual.

2.3.2 Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Sedangkan menurut Philip Kotler dan Amstrong pemasaran adalah sebagai suatu proses sosial dan managerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistri-busikan barang- barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan (Priangani, 2013).

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang

dapat memuaskan kebutuhan pembeli maupun pembeli potensial.

2.3.3 Edukasi

Edukasi atau pendidikan secara umum adalah segala upaya yang direncanakan untuk mempengaruhi orang lain baik individu, kelompok, atau masyarakat sehingga mereka melakukan apa yang diharapkan oleh pelaku pendidikan. Pendidikan kesehatan adalah suatu penerapan konsep pendidikan di dalam bidang kesehatan. Dilihat dari segi pendidikan, pendidikan kesehatan adalah suatu pedagogik praktis atau praktek pendidikan, oleh sebab itu konsep pendidikan kesehatan adalah konsep pendidikan yang diaplikasikan pada bidang kesehatan. Konsep dasar pendidikan adalah suatu proses belajar yang berarti di dalam pendidikan itu terjadi proses pertumbuhan, perkembangan, atau perubahan ke arah yang lebih dewasa, lebih baik dan lebih matang pada diri individu, kelompok atau masyarakat (Notoadmodjo, 2003).

2.3.4 Ekonomi Masyarakat

Ekonomi masyarakat adalah segala kegiatan ekonomi dan upaya masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (basic need) yaitu sandang, pangan, papan, kesehatan dan pendidikan. Dengan demikian dapat dipahami bahwa pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan satu upaya untuk meningkatkan kemampuan atau potensi masyarakat dalam kegiatan ekonomi guna memenuhi kebutuhan hidup serta

meningkatkan kesejahteraan mereka dan dapat berpotensi dalam proses pembangunan nasional.

2.4 Pendekatan SWOT Analisis dalam Keuangan Syariah

2.4.1 Pengertian Analisis SWOT

Analisis menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan) untuk mengeta-hui keadaan yang sebenarnya (sebab-musebab, duduk perkaranya). Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau bisnis (Hasudungan; 2014). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Freddy, 2004).

Menurut Wahyundin (2009) analisis SWOT memiliki beberapa fungsi, sebagai berikut:

(1) Memandu strategi ke level yang lebih tinggi
(2) Mengindentifikasi faktor sukses internal seperti keahlian, budaya perusahaan, keunikan kualitas dan sumber daya
(3) Mengindentifikasi faktor sukses eksternal seperti ekonomi, regulasi, ekosistem, pasar, teknologi dan sosisal kultur
(4) Meningkatkan dan mempertahankan bisnis melalui keputusan strategis untuk pertumbuhan di masa depan kinerja produk dan layanan.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Analisis SWOT adalah identifikasi sebagi faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengst) dan peluang (opportunities), namun secara kebersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats).

Keputusan strategis perusahaan perlu pertimbangan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan-pertimbangan penting untuk analisis SWOT (Rangkuti, 2004). Dalam mengidentifikasi sebagai masalah yang timbul dalam perusahaan, maka sangat diperlukan penelitian yang sangat cermat sehingga mampu menentukan strategi yang sangat cepat dan tepat dalam mengatasi masalah yang timbul dalam perusahaan. Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan antara lain:

1. Kekuatan (*Strenght*)

   Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk lain. Sehingga dapat membuat lebih kuat dari pada pesaingnya. Kekuatan dalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulankeunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Kekuatan adalah kopetensi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan di pasar.

Kekuatan terdapat pada sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-pemasok, dan faktor-faktor lain.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah kekuarangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi. Keterbatasan atau kekuarangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapasitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, kapasitas manajemen, ketermpilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan.

3. Peluang (*opportunity*)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta kecendrungan – kecendrungan yang merupakan salah satu sumber peluang.

4. Ancaman (*Treats*)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatkanya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan

teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam suatu perusahaan, sedang peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi perusahaan yang bersangkutan. Jika dapat dikatakan bahwa analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam merupakan analisis strategi, keampuhan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sebagai peluang sehingga berpern sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh perusahaan dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi (Choirunnisak, 2012). Matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik SWOT sebagai alat pencocokan yang mengembang-kan empat tipe strategi yaitu SO, WO, ST dan WT.

2.4.2 Analisis SWOT dalam Keungan Islam

Analisis SWOT dalam kehidupan, dalam Al-Qur'an dikatakan sebagai berikut:

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَلۡتَنظُرۡ نَفۡسٞ مَّا قَدَّمَتۡ لِغَدٖۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرُۢ بِمَا تَعۡمَلُونَ ١٨

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuatnya untuk hari esok (akhirat): dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.* (QS. AL-Hasyr :18)

Bila kita perhatikan, ini adalah pernyataan dari Allah SWT yang mengharuskan kita berfikir dan bermuhasabah terhadap apa yang sudah atau akan kita lakukan dalam hidup. Sehingga kita bisa memakai sebuah cabang ilmu manajemen dengan menggunakan strategi manajemen. Bila kita menguraikan SWOT satu persatu, maka pertama kali yang akan dibicarakan tentang kekuatan kita sebagai umat islam adalah keimanan. Ini adalah modal yang sangat besar dan tidak semua orang mendapatkan hidayah ini. Kemudian kekuatan lain ialah kesehatan, kemampuan berfikir, kesempatan melakukan hal-hal yang potensial dan sedikit kekayaan. Kelemahan kita mungkin belum memiliki cukup ilmu, sebab dalam Islam sebuah ilmu harus mendahului amal. Sementara tantangan dalam kehidupan antara lain masalah pola kehidupan yang sudah sangat dipenuhi dengan pola pikir materialistik yang sangat mengagungkan kesenangan dunia.

2.5 Penelitian yang Relevan

Penelitian yang akan dilakukan adalah kajian terbaru dan tidak diambil dari kajian sebelumnya, karena dari beberapa kajian yang penulis jumpai belum ada kajian terkait “faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di Aceh”. Terdapat

beberapa kajian terdahulu yang relevan dengan apa yang akan penulis kaji, di antaranya:

Kajian yang dilakukan oleh Jalaluddin (2018), dengan judul "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah*". Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bebas hanya produk, dan religiusitas yang signifikan mempengaruhi masyarakat sedangkan harga, lokasi dan promosi tidak signifikan berpengaruh dalam keputusan pemilihan Asuransi Jiwa Syariah di Banda Aceh. Jadi persepsi masyarakat tentang produk dan religiusitas adalah yang utama, hal ini dapat dilihat pengaruh dan hubungan antara persepsi dengan pemilihan Asuransi Jiwa Syariah sebesar 77,4 persen.

Kajian yang ditulis oleh Heri Ramadhani (2015) dengan karyanya berjudul "*Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia".* Hasil kajiannya menjelaskan bahwa industri asuransi syariah di Indonesia mempunyai prospek yang sangat bagus untuk berkembang. Permintaan terhadap produk-produk asuransi berbasis syariah akan terus mengalami peningkatan, tumbuhnya industri asuransi syariah harus juga didukung dengan mudahnya masyarakat mendapat akses informasi mengenai manfaat-manfaat perekonomian syariah dibandingkan dengan perekonomian konvensional, apalagi ditunjang dengan banyaknya penduduk Indonesia dan juga sebagai negara muslim terbesar di dunia. Akan tetapi industri juga akan mengalami rintangan yang sangat kuat karena adanya pelemahan ekonomi

dunia, juga negara kita, masyarakat yang belum teredukasi tentang asuransi,pasar bebas sudah mulai diterapkan, sumber daya yang kurang tentang asuransi syariah, kurangnya permodalan dan lain sebagainya. Oleh karena itu perlu peran pemerintah untuk membantu agar terus berkembang, dengan regulasi-regulasi yang mendukung industri ini.

Kajian terkait asuransi Syariah juga ditulis oleh Rizki Redhika dan Kasyful Mahalli (2016) dengan judul "*Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan*". Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa. Potensi yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kekuatan adalah prinsip non Riba, jaringan yang sudah Online, Takaful Umum yang sudah full syariah, cabang yang sudah tersebar dimana-mana, Brand lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain, polis cepat selesai dan pelayanan klaim dilayani dengan baik. Sedangkan dari segi peluang adalah mayoritas warga Medan beragama Islam, perbankan syariah yang tumbuh berkembang, dan kemajuan teknologi (internet).

Kendala yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kelemahan adalah market share asuransi syariah di Indonesia yang masih rendah dan SDM yang berkualitas masih terbatas. Sedangkan dari segi ancaman adalah banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional, lalu kurangnya pemahaman

masyarakat tentang asuransi syariah peraturan permodalan. Setelah mengidentifikasi apa saja faktor internal dan faktor eksternal, serta dianalisis dengan analisis SWOT, maka PT. Asuransi Takaful Cabang Medan berada pada kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan atau dimanfaatkan oleh PT. Asuransi Takaful Cabang Medan merupakan strategi SO. Strategi tersebut adalah mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen, menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syariah serta peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

No	Judul Penelitian	Peneliti	Metode	Hasil Penelitian	Perbedaan dengan Kajian
1	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah	Jalaluddin (2018)	Penelitian ini menggunakan kuisioner sebagai data primer dengan *skala likert 1-5*, keandalan alat ukur penelitian diuji dengan *Cronbach Alpha 0,6*	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bebas hanya produk, dan religiusitas yang signifikan mempengaruhi masyarakat sedangkan harga, lokasi dan promosi tidak signifikan berpengaruh	Penelitian Jalaluddin fokus kajiannya pada faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah yang dikajianya dengan

			dan metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan menggunakan regresi linier berganda dan korelasi dengan menggunakan SPSS versi 21.0.	dalam keputusan pemilihan Asuransi Jiwa Syariah di Banda Aceh. Jadi persepsi masyarakat tentang produk dan religiusitas adalah yang utama, hal ini dapat dilihat pengaruh dan hubungan antara persepsi dengan pemilihan Asuransi Jiwa Syariah sebesar 77,4 persen.	sistem SPSS. Sedangkan kajian yang peneliti lakukan fokus pada faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah dikajia dengan analisis SWOT
2	Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan	Rizki Redhika Kasyful Mahalli (2016)	Jenis penelitian deskriptif. Pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan	Setelah mengidentifikasi apa saja faktor internal dan faktor eksternal, serta dianalisis dengan analisis SWOT, maka PT. Asuransi Takaful	Perbedaan kajian ini ialah jika Rizki analisis potensi dan kendala pengembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan

			analisis SWOT	Cabang Medan berada pada kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan atau dimanfaatkan oleh PT. Asuransi Takaful Cabang Medan merupakan strategi SO. Strategi tersebut adalah mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen, menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syariah serta peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan	dengan analisa menggunakan SWOT sedangkan kajian penulis melihat faktor penyebab perkembangan asuransi itu sendiri yang juga ditinjau dari analisa sistem SWOT.

				klaim.	
3	Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia	Herry Ramadhani (2015)	Pendekatan Kuantitatidan jenis penelitian deskriptif	Industri asuransi syariah di Indonesia mempunyai prospek yang sangat bagus untuk berkembang. Permintaan terhadap produk-produk asuransi berbasis syariah akan terus mengalami peningkatan, tumbuhnya industri asuransi syariah harus juga didukung dengan mudahnya masyarakat mendapat akses informasi mengenai manfaat-manfaat perekonomian	Kajian Herry fokus pada aspek prospek tantangan dalam perkembangan asuransi syariah di Kota Banda Aceh dengan melihatnya secara kuantitatif. Sedangkan penulis faktor penyebab perkembangan asuransi syariah di Aceh dengan analisis SWOT.

				syariah dibandingkan dengan perekonomian konvensional, apalagi ditunjang dengan banyaknya penduduk Indonesia dan juga sebagai negara muslim terbesar di dunia. Akan tetapi industri juga akan mengalami rintangan yang sangat kuat karena adanya pelemahan ekonomi dunia, juga negara kita, masyarakat yang belum teredukasi tentang asuransi,pasar bebas sudah mulai diterapkan, sumber daya yang kurang	

				tentang asuransi syariah, kurangnya permodalan dan lain sebagainya.Oleh karena itu perlu peran pemerintah untuk membantu agar terus berkembang, dengan regulasi-regulasi yang mendukung industri.	

جامعة الرانري
AR-RANIRY

BAB III
METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini ialah pendekatan deskriptif kuantitatif yang bersifat non eksperimental. Menurut Sugiyono (2012) penelitian secara kuantitatif ialah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sample tertentu, teknik pengambilan sample biasanya dilakukan secara random, pengumpulan data mengunakan intrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Jenis penelitian ini dilakukan dengan penelitian deskriptif. Menurut Nawawi (2007), metode deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan, serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh dari suatu fenomena. Sedangkan menurut Sekaran (2003), penelitian deskriptif membantu peneliti untuk menjelaskan karakteristik subjek yang diteliti, mengkaji berbagai aspek dalam fenomena tertentu, dan menawarkan ide masalah untuk pengujian atau penelitian lanjutannya.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

3.2 Jenis dan Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

3.2.1 Data Primer

Menurut Bugin (2011) "Data primer adalah data yang langsung diperoleh dari sember data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian". Adapun data primer yang digunakan dalam penelitian ini berupa hasil wawancara dengan informan kunci.

3.2.2 Data Sekunder

Menurut Bugin (2011) yang dimaksud dengan data sekunder adalah "Data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan". Data yang dipakai berupa literatur bacaan yang memiliki relevansi dengan kajian ini seperti skripsi, jurnal ilmiah, majalah, artikel dan situs internet.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Wawancara

Menurut Koentjaraningrat (2013), metode wawancara mencangkup "Cara yang dipergunakan kalau seseorang, untuk bertujuan suatu tugas tertentu, mencoba mendapatkan keterangan atau pendirian secara lisan dari seseorang responden, dengan bercakap-cakap berhadapan muka dengan orang itu". Adapun cara kerja dalam wawancara ini terdiri dari: dalam kegiatan ini penulis akan mengadakan wawancara

terbuka dan mendalam dengan memberikan pertanyaan menyangkut faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan asuransi syariah di Aceh kepada beberapa informan dengan terlebih dahulu mempersiapkan instrumen wawancara berupa daftar instrumen dan alat wawancara berupa alat perekam *tape recorder* agar hasil wawancara dapat diperoleh secara menyeluruh dan utuh. Untuk lebih jelasnya informan yang akan diwawancai dapat dilihat pada tabel 3.1 berikut.

Tabel 3.1 Informan Penelitian

No	Internal dan Eksternal Perusahaan	Nama	Jumlah
1	**Internal Perusahaan**		
	Direktur	Sudadi	1 orang
	Bagian Operasional	1. Ahmad Zainuri 2. As Imran	2 orang
	Bagian Pemasaran	1. Bustami 2. Ihsan Azmi	2 orang
	Bagian CS Internal	Zainab Nurti	1 orang
2	**Eksternal Perusahaan**		
	Bagian Mitra Kerja Sama	1. FEBI UIN Ar-Raniry 2. Baitul Mal Aceh 3. UPPKS Hijrah Mandiri Lhoknga	3 orang
	Nasabah	1. Fitri Rahmadani 2. Taufik Hidayat 3. Armia	3 orang

Sumber: Perusahaan Asuransi Bumiputera, 2019

3.3.2 Dokumentasi

Basrowi & Suwandi (2015) mendefinisikan metode dokumentasi ialah “Suatu cara pengumpulan data yang

mengha-silkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan". Kegiatan dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini berupa data perkembangan asuransi syariah di Aceh. Selain itu juga menelusuri, menelaah dan mempelajari informasi atau data-data yang bersumber dari buku-buku, jurnal dan internet mengenai asuransi syariah guna mencari landasan pemikiran dan pemecahan masalah.

3.4 Metode Analisa Data

Analisa data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan analisis SWOT Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang dilakukan setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada. Oleh karena itu harus terlebih dahulu dilakukan identifikasi terhadap faktor-faktor tersebut dengan menggunakan matriks IFE dan EFE. Kedua matriks ini memperlihatkan faktor mana yang lebih berpengaruh dan faktor mana yang kurang berpengaruh terhadap wilayah.

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan, misi, tujuan, strategi dan kebijakan (Rangkuti, 2000).

Unsur-unsur SWOT meliputi: S (*strength*) yang berarti mengacu kepada keunggulan kompetitif dan kompetensi lainnya, W (*weakness*) yaitu hambatan yang membatasi pilihan-pilihan pada pengembangan strategi, O (*opportunity*) yakni menyediakan kondisi yang menguntungkan atau peluang membatasi penghalang, T (*threat*) yang berhubungan dengan kondisi yang dapat menghalangi atau ancaman dalam mencapai tujuan. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, stratgi W-O, strategi W-T dan strategi S-T.matriks SWOT Dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 3.1 Matriks SWOT

Internal Eksternal	OPPORTUNITIES (O) Daftar Peluang Eksternal	WEAKNESS (W) Daftar Kelemahan Internal
OPPORTUNITIES (O) Daftar Peluang Eksternal	STRENGTH (S) Daftar Kekuatan Internal STRATEGI S-O Gunakan kukuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI W-O Mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang
THREATS (T) Daftar Ancaman Eksternal	STRATEGI S-T Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI W-T Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: David, 2011

Hasil penilaian kondisi internal dan eksternal ini akan menghasilkan sebuah kelompok- kelompok faktor-faktor yaitu; *Strenght, weakness, opportunity, threat*. Kemudian dari kelompok faktor-faktor yang diperoleh tersebut akan dilakukan sebuah analisis yaitu analisis matriks SWOT, dengan melakukan interaksi *merger* (penggabungan) dari kelompok faktor internal (*strength, weakness*), dengan kelompok faktor eksternal (*opportunity, threat*)

3.5.1 *External Strategy factor Analysis* (EFAS)

EFAS matrik digunakan untuk menganalisis hal-hal yang menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, teknologi dan informasi tentang persaingan di pasar industri di mana perusahaan berada. Tahap dalam mengembangkan EFAS matrik adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan faktor strategis lingkungan eksternal yang mencakup perihal: peluang (opportunities) dan ancaman (threats).
2. Penentuan bobot faktor strategis dengan skala mulai dari 0.0 (tidak penting) sampai 1.0 (sangat penting). Bobot mengindikasikan tingkat kepentingan faktor terhadap keberhasilan perusahaan. Memperkirakan bobot dapat ditentukan dengan konsensus kelompok atau pendapat para ahli di bidang tersebut, atau yang lain. Total seluruh bobot dari faktor strategis harus sama dengan satu.
3. Pemberian rating faktor strategis untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding)

dengan 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +3). Pemberian rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancaman sangat besar ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya adalah sedikit ratingnya 2.

4. Kalikan bobot dengan rating untuk memperoleh nilai faktor pembobotan. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4.0 (outstanding) sampai dengan 1.0 (poor).
5. Jumlahkan nilai pembobotan pada kolom untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktorfaktor strategis eksternal. Total skor dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

3.4.2 *Internal strategy factor Analysis* (IFAS)

Langkah penyimpulan dalam mengelola lingkungan internal dapat dipakai dalam menyusun IFAS matrik. Alat perumusan strategi ini menyimpulkan dan mengevaluasikan kekuatan dan kelemahan yang besar dalam daerah fungsional perusahaan dan juga memberikan suatu basis bagi pengidentifikasian dan

pengevaluasian hubungan di antara daerah-daerah tersebut. Intuitive judgement sangat diperlukan dalam penggunaan IFAS matrik ini. Tahap pengembangan IFAS matrik adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan faktor strategis lingkungan internal yang mencakup perihal: kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness).
2. Penentuan bobot faktor strategis dengan skala mulai dari 0.0 (tidak penting) dampai 1.0 (sangat penting), berdasarkan pengaruh faktorfaktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1.0.
3. Pemberian rating faktor strategis untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) dengan 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 3, sedangkan jika kelemahan perusahaan dibawah rata-rata industri nilainya 4.

4. Kalikan bobot dengan rating untuk memperoleh nilai faktor pembobotan. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4.0 (outstanding) sampai dengan 1.0 (poor).
5. Jumlahkan nilai pembobotan pada kolom untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktorfaktor strategis internalnya. Total skor akan digunakan untuk membandingkannya dengan perusahaan lainya.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Perkembangan asuransi Bumiputera syariah di Provinsi Aceh

4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya PT. Asuransi Syariah Bumiputera 1967

PT.Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 (selanjutnya disebut BUMIDA) didirikan atas ide pengurus AJB Bumiputera 1912 sebagai induk perusahaan yang diwakili oleh Drs. H.I.K. Suprakto dan Mohammad S. Hasyim, MA sesuai dengan akte No. 7 tanggal 8 Desember 1967 dari Notaris Raden Soerojo Wongsowidjojo, SH yang berkedudukan di Jakarta dan diumumkan dalam tambahan Berita Negara Republik Indonesia No. 15 tanggal 20 Februari 1970. Bumida memperoleh ijin operasional dari Direktorat Lembaga Keuangan, Direktorat Jenderal Moneter Dalam Negeri, Departeman Keuangan Republik Indonesia melalui surat No. KEP. 350/DJM/111.3/7/1973 tanggal 24 Juli 1973 dan diperpanjang sesuai Keputusan Menteri Keuangan Tahun 1986.

Sesuai namanya, Bumida Bumiputera berdiri sejak 1967. Namun baru bisa beroperasi setelah mendapat izin pada 1973. Kini, atau sejak 2004, Bumida Bumiputera juga sudah mendapatkan izin untuk menyelenggarakan asuransi berbasis syariah.

4.1.2 Visi dan Misi PT. Asuransi Syariah Bumiputera 1967

Dalam rangka mencapai kelembagaan PT. Asuransi Syariah Bumiputera 1967 di Kota Banda Aceh telah mencanangkan visi dan misinya, yakni sebagai berikut:

1. Visi

   Adapun visi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah berkualitas dan terkemuka di Indonesia.

2. MISI

   Adapun misi PT. Asuransi Syariah Bumiputera 1967 menghasilkan bisnis berkualitas dengan :

a. Menyediakan produk asuransi jiwa syariah yang berkualitas berdasarkan kebutuhan masyarakat.
b. Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, potensi Sumber Daya Insani dan profitabilitas.

AR-RANIRY

4.1.3 Tata Nilai Perusahaan

Nilai-nilai Perusahaan yang dimaksud diberi arti dan perilaku utama, sebagai berikut:

1. Integrity adalah jujur, benar, dan konsisten dalam ucapan maupun tindakan serta mematuhi segala ketentuan perusahaan. Perilaku utama : Menunjukkan sikap jujur, kesatuan ucapan dan tindakan, dan konsistensi dalam

memegang teguh nilai-nilai Islami serta taat pada ketentuan perusahaan.

2. Competency adalah bekerja berdasarkan keahlian profesional yang senantiasa meningkat sesuai dengan perkembangan Industri Asuransi Syariah di Indonesia. Perilaku utama : Bersikap proaktif terlibat dalam proses pembelajaran mandiri maupun bersama-sama secara terprogram dan berkelanjutan, untuk memastikan pertumbuhan keahlian profesional individu dan organisasi.
3. Trustworthy adalah suatu sikap amanah dalam bekerja sebagai tim yang solid dan bersinergi untuk mencapai hasil terbaik bagi perusahaan. Perilaku utama: Mampu bekerja secara tim dan berperan aktif memberikan nilai tambah positif bagi organisasi dalam memajukan perusahaan serta mencapai visi dan misi perusahaan.

4.1.4 Keadaan Personalia Bumiputera Syariah Banda Aceh

Keadaan personalia adalah keadaan yang menggambarkan sistim kerja atau jumlah karyawan yang terdapat disebuah lembaga atau perusahaan untuk kelancaran kegiatan perusahaanya, sehingga masing-masing bagian dapat melaksanakan tugasnya dengan bailk. Begitu juga pada Asuransi Bumiputera Syariah yang mempunyai keadaan personalia. Dimana setiap masing-masing bagiannya memahami tugas-tugas dan peran yang harus mereka lakukan sehingga teroganisai dengan baik.

Secara umum, karyawan yang ada pada Asuransi Bumiputera Syariah Cabang Banda Aceh berjumlah 27 orang karyawan yang berbagi pada posisi kerja berbeda-beda baik dinas dalam maupun dinas luar. Pada pembahasan ini penulis akan membahas keadaan personalia pada Asuransi Bumiputera Syariah Cabang Banda Aceh berdasarkan beberapa kategori di antaranya deskripsi posisi kerja, pendi dikan terakhir karyawan, jenis kelamin karyawan dan umur karyawan. Adapun posisi setiap karyawan Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.1 Jumlah Karyawan Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh

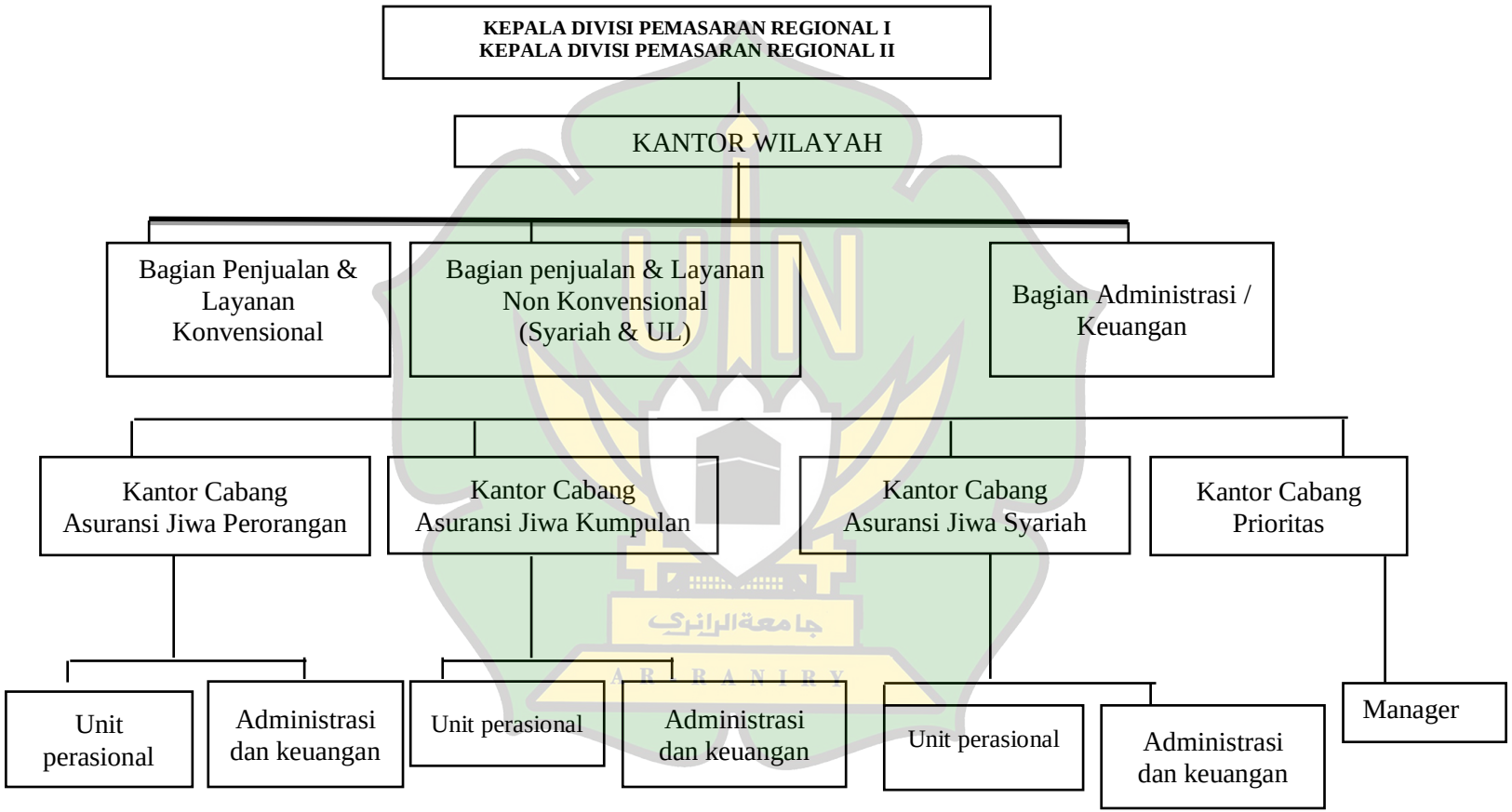
No.	Posisi Kerja	Jumlah
1	Kepala Cabang	1
2	Kepala Unit Administrasi dan Keuangan	1
3	Kasir	1
4	Staff Produksi dan Klaim Askum	2
5	Bagian Konservasi dan Klaim Asper	2
6	Bagian SDM dan Umum	1
7	Office Boy	1
8	Supervisor	3

9	Agen	15
Total		**27**

Sumber: Bumiputera Syariah Cabang Banda Aceh, 2018

Asuransi Bumiputera Syariah Banda Aceh memiliki 27 karyawan yang mengisi berbagai posisi kerja yaitu 19 karyawan dan 8 karyawati. Karyawan/ti Asuransi Bumiputera Syariah memiliki susunan organisasi yang terdiri dari satu orang yang bertugas sebagai pimpinan, satu orang sebagai K.U.A.K, satu orang sebagai kasir, dua orang sebagai staff produksi dan Klaim Askum, dua orang sebagai konservasi dan Klaim Asper, satu orang sebagai bagian umum, satu orang sebagai *office boy*, tiga orang sebagai supervisor serta 15 orang sebagai petugas Agen.

STRUKTUR ORGANISASI KANTOR WILAYAH



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Wilayah

Setiap unsur karyawan tersebut memiliki tugas dan kewajiban tersendiri sebagaimana pada uraian berikut ini.

1. Kepala Cabang
   a. Memimpin pelaksanaaan pekerjaan cabang sebagaimana digariskan Direksi perusahaaan, dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
   b. Mengajukan usul kepada Direksi mengenai keperluan penambahan pegawai dan hal-hal yang berhubungan dengan usaha memajukan perusahaan, maupun kesulitan-kesulitan yang dihadapi.
   c. Mampu menilai prestasi kerja dan mengusulkan promosi pegawai cabang kepada Direksi perusahaan.
   d. Menyampaian laporan-laporan bulanan kepada Direksi perusahaan mengenai pelaksanaan kegiatan usaha Cabang.
   e. Memimpin penyusunan usulan Anggaran Cabang dan mengajukan kepada panitia Anggaran
   f. Bertindak atas nama perusahaan untuk cabang yang dipim pinnya dalam urusan dengan pihak ketiga, sesuai dengan wewenang yang diberikan Direksi perusahaan.
   g. Menyusun rencana kerja sesuai dengan program kerja perusahaan.
   h. Memberi petunjuk pelaksanaan tugas kepada bawahan.
   i. Mematau dan mengendalikan kegiatan bawahan.
   j. Membina dan memotivasi bawahan dalam rangka peningkata produktivitas dan pengembangan karir bawahan.

2. Supervisor
    a. Mendidik kader-kader agen baru yang ingin berkarir di perusahaan
    b. Membimbing serta memberi contoh cara menangani permasalahan yang biasa terjadi saat para agen turun ke lapangan mencari calon nasabah.
    c. Membentuk tim kerja baru.
    d. Mengadakan briefing dengan agen setiap hari kerja untuk memberi planning kerja.
    e. Mengatur calon prospek dan memberikan wawasan baru kepada agen tentang bagaimana membedakan calon prospek yang potensial dan bukan potensial.
    f. Mengontrol kinerja para agen untuk penilaian dan pendataan terhadap para agen yang berprestasi untuk dinaikkan jabatan menjadi supervisor.
    g. Membuat laporan pada setiap minggu, bulan dan tahunan untuk dilaporkan pada kepala Cabang.
3. Agen
    a. Hadir setiap hari kerja mulai senin sampai jum'at.
    b. Mendengarkan arahan dan program kerja yang disampaikan supervisor kepadanya setiap hari kerja.
    c. Menyampaikan segala permasahan yang terdapat di lapangan pada saat briefing pagi bersama supervisor.
    d. Memenuhi segala bentuk planning harian yang disampaikan supervisor kepada seluruh agen

AR-RANIRY

e. Melaporkan seluruh agenda harian yag telah dikerjakan dari pagi sampai sore hari pada supervisor.

4. 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:

(1) Menerima dan membayar setiap transaksi keuangan yang telah disetujui atau di faltering oleh pejabat yang berwenang
(2) Menyelesaikan urusan perbankan meliputi setoran dan pengambilan uang, listrik, dan air minum
(3) Pencatatan dan Entry voucher melalui apli kasi Lembaran Buku Kas (LBK) dan Bumiputera In Line (BIL)
(4) Menerima premi dari agen debit
(5) Menyiapkan data pembayaran gaji pegawai
(6) Membuat dan melaporkan pajak
(7) Menyelenggarakan buku tambahan utang piutang, bank, cek dan Bilyet Giro
(8) Mengirimkan laporan Lembaran Buku Kas (LBK) integrasi mingguan ke kantor wilayah
(9) Membuat posisi kas harian dan bulanan
(10) Membuat rekonsiliasi Bank
(11) Surat menyurat sesuai dengan tugasnya

5. Bagian Produksi dan Klaim Asuransi Kumpulan (ASKUM)

Membantu kepala administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang produksi, pelayanan pemegang polis mitra kerja ASKUM. Adapun rincian tugasnya sebagai berikut:

(1) Produksi dan provisi
(2) Mencatat produksi baru kedalam buku produksi
(3) Menyelenggarakan buku persediaan atau penggunaan blangko kuitansi titipan premi pertama
(4) Melayani permintaan blangko dan formulir untuk kepentingan operasional Surat Permohonan (SP). Pemulihan atau perubahan polis, setoran premi pertama dan provisi).
(5) Melaporkan penggunaan kuitansi premi pertama ke kantor wilayah
(6) Membuat surat permintaan blangko kuitansi premi pertama ke kentor wilayah.
(7) Distribusi polis-polis produksi baru kepada penutup
(8) Membantu kasir untuk entry surat permintaan Asuransi Jiwa (SPA
(9) Menyiapkan pengiriman surat permohonan medikal ke kantor pusat Departemen Pertanggungan.
(10) Membuat laporan produksi dan aktivitas harian ke kantor wilayah
(11) Pembuatan remunerasi agen dan supervisor

(12) Klaim

(13) Pelayanan kepada pemegang polis atau mitra kerja

(14) Administrasi Kesekretariatan

6. Bagian Produksi dan Klaim Asuransi Perorangan (ASPER)

Membatu kepala Unit Administrasi dan Keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang. Khususnya bidang konservasi, pelayanan pemegang polis dan mitra kerja adapun rincian tugasnya adalah:

a. Melaksanakan dan mengawasi tertib Administrasi dan Keuangan
b. Administrasi produksi dan provisi
c. Administrasi kuitansi dan penagiahan premi
d. Pembuatan kuitansi Premi Lanjutan Tahunam (SLTP) dan Premi Lanjutan (PL) (paling lambat selesai tanggal 5
e. Distribusi kuitansi Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) kepada agen debit sesuai dengan PP.17 nya
f. Cek fisik kuitansi premi (yang sudah tercetak dan belum laku) secara berkala (setiap minggu tanggal 7,14,21, dan 27)
g. Pembuatan surat konfirmasi kepada anggota (tertunda, lapse, jatuh tempo, habis kontrak dan tahapan.
h. Penyesuaian kode tagih sesuai debit agen melalui (DSP)
i. Pengembalian kuitansi yang sudah lapse, klaim batal, atau rusak ke sistim Bil dan departemen terkaitj
j. Entry Surat Permintaan Asuransi Jiwa (SPAJ)

k. Klaim
l. Pemulihan atau perubahan polis
m. Pelayanan kepada pemegang polis atau mitra kerja

7. Bagian Sumber Daya Manusia (SDM) Umum

Membantu Kepala Unit Administrasi Keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang kesekretariatan dan sumber daya manusia (SDM), pelayanan pemegang polis dan mitra kerja. Adapun rincian kerja bagian sumbrer daya manusia (SDM), dan Umum adalah sebagai berikut:

a. Administrasi sumber daya manusia (SDM)
b. Pelayanan kepada Pemegang polis dan mitra kerja
c. Administrasi dan kesekretariatan
d. Melaporkan aktivitas harian atau bulanan ke kantor wilayah dan mencetak laporan aktivitas harian dari kantor wilayah
e. Mengagendakan surat masuk dan keluar
f. Meneruskan surat masuk kepada kepala cabang/kepala Administrasi dan Keuangan
g. Surat menyurat sesuai tugasnya.

Para personil atau karyawan yang terdapat di Ansuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh memiliki tinkat pendidikan dan umumr yang berbeda. Jika ditinjau dari karakteristik para karyawan baik pendidikan umur dan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.2 Karakteristik Karyawan Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh

No.	Karakteristik Karyawan	Jumlah
1	**Pendidikan**	
	S2	2 orang
	S1	17 orang
	D3	5 orang
	SMA	3 orang
	Total	**27 orang**
2	**Jenis Kelamin**	**Jumlah**
	Perempuan	11 orang
	Laki-Laki	16 orang
	Total	**27 orang**
3	Umur	Jumlah
	>25 tahun	12 orang
	> 40 tahun	15 orang
	Total	**27 orang**

Sumber: Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh, 2019

Karyawan/ti yang bekerja di perusahaan Asuransi Bumiputera Syariah cabang Banda Aceh memilik latar belakang pendidikan yang berbeda-beda. Mulai dari SMA, D3, S1, S2, dari

seluruh karyawan/ti yang berjumlah 27 orang, karyawan yang endidikan terakhirnya SMA berjumlah 3 orang, Diploma III berjumlah 5 orang, S1 berjumlah 17 orang sedangkan S2 berjumlah 2 orang. Adapun ditinjau dari jenis kelamin 11 karyawan perempuan dan 16 karyawan laki-laki. Ditinjau dari segi umur, terdapat 12 karyawan/ti yang berumur 25 tahun, 15 karyawan/ti yang berumur 35 tahun, karyawan yang berumur 36 sampai 45 tahun.

4.2 Strategi Pengembangan yang Ditempuh Asuransi Syariah Bumiputera Berdasarkan Aspek Produk, Pemasaran, Edukasi dan Tingkat Ekonomi Masyarakat

Strategi yang dilakukan oleh PT. Asuransi Syariah Bumiputera 1967 cabang Banda Aceh dalam mengembangkan perusahaannya dapat dilihat dari beberapa aspek di antaranya produk, pemasaran, edukasi dan tingkat ekonomi masyarakat.

4.2.1 Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh Ditinjau dari Aspek Produk

Ditinjau dari aspek produk pihak Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh telah melakukan berbagai strategi pengembangan dengan menyediakan berbagai produk bagi nasabah. Adapun jenis produk tersebut berupa asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa group.

4.2.1.1 Asuransi Jiwa Individu Pada Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh

Adapun jenis produk asuransi jiwa individu yang tedapat pada Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh antara lain sebagai berikut:

1. Produk Mitra Iqra' Plus

Produk Mitra Iqra' Plus adalah produk yang dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar bagi anak. Melalui program ini anak tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikannya. Lebih dari itu juga mendapatkan kesempatan memperoleh hasil investasi dan pengembangan dana kontribusi yang dibayarkan melalui sistim bagi hasil (*muḍhārabah*).

Mitra Iqra Plus dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar bagi anak-anak yang sedang menjalani pendidikan. Melalui program ini, anak-anak tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikannya. Lebih dari itu, nasabah juga mendapatkan kesempatan memperoleh hasil investasi dan pengembangan dana kontribusiyang Anda bayar melalui sistem bagi hasil (*mudharabah*).

Dalam upaya penyaluran produk mitra Iqra' Plus ini dilakukan dengan tiga sistem akad, yaitu:

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

c. 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 sebagai berikut:

(1) Investasi Dana Tabarru' dengan komposisi 70% Dana Tabarru' dan 30 % Perusahaan.

(2) Investasi dana Pemegang Polis dengan komposisi 70% untuk Pemegang Polis dan 30% Perusahaan.

Adapun manfaat yang akan didapatkan oleh peserta atas Produk Mitra Iqra' Plus adalah:

a. Jika pihak yang diasuransikan hidup sampai akhir masa asuransi, maka anak yang ditunjuk sebagai penerima Dana Tahapan Pendidikan akan menerima Dana Tahapan Pendididkan sesuai tahapan.

b. Apabila pihak yang Diasuransikan meninggal dalam masa asuransi, maka peserta dibebaskan dari membayar kontribusi dan pihak yang ditujukan akan menerima:

(1) Santunan Kebijakan sebesar Manfaat Awal

(2) Nilai Tunai, yang terdiri dari:

- Dana Investasi yang telah disetor

- Bagi hasil (muḍhārabah) sebesar 70% dari pengembangan dana investasi.

(3) Tahapan Dana Pendidikan

c. Apabila peserta mengudurkan diri, maka peserta akan menerima Nilai Tunai yang terdiri dari:
   (1) Dana Investasi yang telah di setor
   (2) Bagi hasil sebesar 70% dari pengebangan dana investasi.
d. Apabila anak yang ditunjuk sebagai penerima Dana Tahapan Pendidikan meninggal dunia dalam masa asuransi, maka peserta/pihak yang Diasuransikan dapat menunjuk pengganti (anak lain) untuk menerima Dana Tahapan Pendidikan yang belum dibayarkan sesuai ketentuan.

2. Produk Mitra Mabrur Plus

Mitra Mabrur Plus membantu mewujudkan impian seseorang untuk mengunjungi Baitullah (ka'bah) agar bias menunaikan ibadah haji ke mekkah. Mitra Mabrur Plus tidak hanya membantukan peserta dalam menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, tetapi juga menyediakan dana bagi hasil (muḍhārabah) dan asuransi perlindungan, sehingga memungkinkan peserta menunaikan ibadah haji dengan tenang tanpa mencemaskan keluarga di rumah, dan semuanya sesuai dengan Syariah.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Mitra Mabrur Plus membantu mewujudkan impian tersebut. Mitra Mabrur Plus tidak hanya membantu Anda 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 di rumah, dan semuanya sesuai dengan Syariah.

Adapun akad dalam Mitra Mabrur Plus pada Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh, dilakukan dalam tiga sistem akad, yaitu:

a. Akad Tabarru' adalah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu Peserta kepada Dana Tabarru' untuk tujuan tolong menolong diantara para Peserta.
b. 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
c. 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 sebagai berikut:
    a. Investasi Dana Tabarru' dengan komposisi 70% Dana Tabarru' dan 30 % Perusahaan

b. Investasi dana Pemegang Polis dengan komposisi 70% untuk Pemegang Polis dan 30% Perusahaan.

Sedangkan manfaat dari Mitra Mabrur Plus yang disediakan oleh Asuransi Syariah Bumiputera Banda Aceh berupa keuntungan-keuntungan yang akan diperoleh nasabah meliputi:

a. Apabila Peserta hidup sampai akhir Masa Asuransi, maka Pemegang Polis akan memperoleh Saldo Dana Investasi Pemegang Polis.
b. Apabila Peserta meninggal dunia dalam Masa Asuransi, maka Penerima Manfaat akan menerima Santunan Kebajikan sebesar Manfaat Asuransi dan Saldo Dana Investasi Pemegang Polis
c. Apabila Pemegang Polis mengundurkan diri sebelum akhir Masa Asuransi, maka Pemegang Polis akan menerima Saldo Dana Investasi Pemegang Polis Mitra Mabrur Plus.

Adapun manfaat yang akan di dapat oleh peserta atas produk Mitra Mabrur Plus yaitu:

1. Apabila pihak yang diasuransikan hidup hingga akhir masa asuransi, maka peserta akan menerima Nilai Tunai yang terdiri dari:
   a. Dana investasi yang telah disetor
   b. Bagi hasil sebesar 70% dari pengembangan dana investasi
2. Apabila pihak yang diasuransi meninggal dalam masa asuransi, maka ahli waris yang ditunjuk akan menerima:
   a. Santunan kebajikan sebesar Manfaat Awal.

b. Bagi hasil sebesar 70% dari pengembangan dana investasi

3. Apabila peserta mengundurkan diri sebelum akhir masa asuransi, maka peserta akan menerima Nilai Tunai yang terdiri dari:
   a. Dana Investasi yang telah disetor
   b. Bagi hasil ebesar 70% dari pengembangan dana investasi

3. Produk Mitra Amanah

Mitra Amanah adalah produk Asuransi Jiwa Syariah dari Bumiputera Syariah. Mitra Amanah menjadi solusi perencanaan keuangan yang memberikan manfaat. Produk Mitra Amanah merupakan produk asuransi kesehatan dan menjadi Unit link pertama yang dimiliki AJB Bumiputera Syariah di bidang kesehatan**.** Adapun manfaat utama yang akan didapat oleh peserta atas produk Mitra Amanah yaitu:

a. Bila pihak yang di asuransikan meninggal dunia dalam masa asuransi, maka Ahli Waris akan menerima 100%. Manfaat awal (berlaku ketentuan masa observasi) ditambah Saldo Dana Investasi dan selanjutnya asuransi berakhir.
b. Apabila pihak yang di asuransi hidup sampai akhir masa kontrak asuransi atau mengundurkan diri sebelum masa asuransi berakhir maka pihak yang di asuransikan akan menerima manfaat sebesar Saldo Dana Investasi dan selanjutnya asuransi berakhir.

c. Jika pihak yang di asuransikan mengambil tambahan premi (Rider), manfaat tambahan mengikuti ketentuan yang berlaku sesuai dengan rider yang diambil.
d. Untuk menambah Dana Investasi dapat dilakukan Top Up.
e. Setelah masa asuransi berjalan 2 tahun, pihak yang di asuransikan dapat mengambil sebagian Dana Investasi.

Adapun manfaat tambahan yang akan dida pat oleh peserta atas produk Mitra Amanah yaitu:

a. Apabila pihak yang diasuransikan meninggal dunia akibat kecelakaan, maka kepada ahli waris yang ditunjuk akan menerima tambahan santunan sebesar 100% manfaaat awal dana kebijakan.
b. Apabila pihak yang diasuransikan mengalami cacat akibat kecelakaan, maka kepada pihak yang diasuransikan akan menerima santunan sebesar persentase tertentu dari manfaat awal sesuai ketentuan yang berlaku.
c. Apabila pihak yang diasuransikan dirawat di RS/dokter akibat kecelakaan, maka kepada pihak yang diasuransikan akan menerima santunan 10% dari manfaat awal.
d. Apabila pihak yang di asuransikan dirawat inap di rumah sakit, baik karena penyakit atau kecelakaan atas anjuran dokter, maka akan mendapatkan jaminan santunan harian, maksimal sebesar Rp 1.000.000,/ hari dan maksimal selama 120 hari/tahun.

4. Produk ASKUM

Selain produk ASPER yang dijelaskan di atas AJB Bumiputera Syariah juga menawarkan produk Asuransi Kumpulan**.** Asuransi kumpulan adalah asuransi bagi sekelompok orang yang merupakan anggota dari suatu perusahaan atau lembaga. Adapun produk ASKUM bernama Produk Ekawarsa yaitu suatu program asuransi yang memberikan proteksi murni terhadap risiko kematian dalam jangka waktu satu tahun. Asuransi ini tidak mengandung unsur tabungan sehingga apabila peserta hidup sampai masa asuransinya berakhir maka tidak ada pembayaran apapun terhadapnya. Manfaat produk asuransi Ekawarsa adalah sebagai berikut:

a. Apabila pihak yang diasuransi meninggal dunia dalam masa asuransi maka ahli waris/pihak yang ditunjuk, melalui peserta dibayar santunan kebajikan sebesar manfaat awal dan keikutsertaan asuransi berakhir
b. Apabila pihak yang diasuransi hidup sampai dengan akhir masa asuransi tidak ada pembayaran apapun.

Produk asuransi ini merupakan produk asuransi jiwa kumpulan syariah, masa kontrak asuransi adalah satu tahun. Usia calon pihak yang di asuransikan minimal 15 tahun

5. Mitra BP-Link Syariah

Masa Depan Cerah Dengan Investasi dan Proteksi Maksimal Mitra BP-Link (Bumiputera Link) Syariah merupakan program asuransi jiwa syariah berbasis investasi syariah dengan

pengembangan 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 penyakit kritis (*critical illness*) sampai jaminan apabila anda tidak produktif. Adapun manfaat awal dari produk ini antara lain

a. Untuk Cara Bayar Reguler: sekurang-kurangnya senilai mana yang lebih besar di antara Rp 7.500.000 atau 5 kali kontribusi dasar tahunan.
b. Untuk Cara Bayar Tunggal: sekurang-kurangnya sebesar mana yang lebih besar di antara Rp 15.000.000 atau 125% dari kontribusi dasar Tunggal.
c. Jika peserta meninggal dunia selama kontrak asuransi berlangsung, maka ahli waris akan menerima santunan 100% MA dan nilai saldo investasi.
d. Apabila peserta hidup hingga kontrak asuransi berakhir, pemegang polis akan menerima nilai saldo investasi.
e. Jika mengambil asuransi tambahan (rider) maka memperoleh manfaat tambahan sesuai dengan asuransi tambahan yang dipilih.

6. AJSB Assalam Family

Produk asuransi ini merupakan pruduk asuransi jiwa syariah dengan unsur tolong menolong antara peserta asuransi dalam mengurangi risiko finansial akibat musibah kematian. Anak adalah Anak kandung dari pemagang Polis/Pasangan yang

belum pernah menikah dan tercantum dalam Kartu Keluarga Pemegang Polis dalam produk ini ialah pasangan adalah Suami/Istri yang sah dari Pemegang Polis. Pemegang Polis adalah orang yang mengikatkan dari berdasarkan perjanjian dengan Perusahaan untuk mendapat perlindungan dan pengelolaan resiko atas dirinya/peserta lain. Peserta adalah seluruh anggota keluarga yang terdiri dari Suami, Istri dan Anak , yang tercantum dalam Kartu Keluarga pada saat penentuan asuransi dan terdaftar dalam polis. Adapun manfaat produk AJSB *Assalam Family*, adalah sebagai berikut:

a. Apabila Peserta meniggal dunia dalam masa asuransi, kepada penerima Manfaat dibayarkan Manfaat Asuransi sesuai plan yang di pilih sebagai berikut.
b. Apa bila peserta hidup sampai akhir masa asuransi.

7. Mitra Perlindungan Kecelakaan Diri

Merupakan produk asuransi jiwa kumpulan syariah dengan unsur tolong menolong antara peserta asuransi dalam menangguangi risiko finansial akibat musibah kecelakan. Adapun manfaat asurasnsi ini adalah:

a. Risiko A : Apabila Peserta Meninggal dunia karena kecelakaan dalam Masa Asuransi, maka penerima manfaat melalui pemegang Polis akan menerima Santunan Meninggal Dunia sebesar Manfaat Asuransi dan keikutsertaan asuransi berakhir.

b. Risiko B: Apabila Peserta mengalami kecelakaan sehingga mengakibatkan cacat tetap total dalam Masa Asuransi, maka Kepada penerima Manfaat melalui Pemegang Polis dibayarkan Santunan kecelakaan sebesar manfaat asursansi dan keikutsertaan asuransi berakhir.
c. Risiko C: Apabila Peserta mengalami kecelakaan sehingga mengakibatkan cacat tetap sebagian dalam masa Asuransi, maka kepada penerima Manfaat melalui Pemegang Polis dibayarkan santunan kecelakaan sebesar prosentase tertentu (dengan maksimal 100% dari Manfaat asuransi) dan keikutsertaan asuransi berakhir.
d. Risiko D: Apabila Peserta mengalami kecelakaan sehingga harus menjalani rawat inap di rumah sakit dalam Masa Asuransi, maka kepada penerima Manfaat melalui Pemegang Polis dibayarkan penggantian biaya peserta yang mengalami perawatan oleh dokter atau rumah sakit sebesar kuitanti dengan jumlah maksimal 10% dari manfaat asuransi selama masa asuransi.

8. Mitra Ta'awun Pembiayaan Manfaat Tetap

Merupakan produk asuransi jiwa kumpulan syariah dengan unsur tolong menolong antara peserta asuransi dalam menanggulangi risiko finansial akibat musibah kecelakan. Adapun manfaat asuransi ini adalah:

a. Apabila Peserta meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada Penerima Manfaat akan dibayarkan santunan

asuransi sebesar pokok pembiayaan awal dan keikutsertaan asuransi berakhir.

b. Apabila Peserta hidup sampai akhir masa asuransi maka tidak ada pembayaran apapun.

9. Mitra Ta'awun Pembiayaan Manfaat Menurut Proporsional

Produk ini merupakan produk asuransi jiwa kumpulan syariah dengan unsur tolong menolong antara peserta asuransi dalam menanggulangi risiko finansial akibat musibah kecelakaan. Adapun manfaat asuransi ini adalah:

a. Apabila peserta meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada Penerima Manfaat akan dibayarkan santunan asuransi sebesar sisa pokok pembiayaan yang menurun secara proporsional dan keikutsertaan asuransi berakhir.

b. Apabila Peserta hidup sampai akhir masa asuransi maka tidak ada pembayaran apapun.

10. Mitra Ta'awun Pembiayaan Manfaat Menurun Majemuk

Merupakan produk asuransi jiwa kumpulan syariah dengan unsur tolong menolong antara peserta asuransi dalam menanggulangi risiko finansial akibat musibah kecelakaan. Adapun manfaat asuransi ini adalah:

a. Apabila Peserta meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada Penerima Manfaat akan dibayarkan santunan asuransi sebesar sisa pokok pembiayaan yang menurun secara majemuk dan keikutsertaan asuransi berakhir.

b. Apabila Peserta hidup sampai akhir masa asuransi maka tidak ada pembayaran apapun.

4.3 Analisis SWOT Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Asuransi Syariah Bumiputera di Aceh, 2016-2018

Dalam menjalankan perusahaan, PT. Asuransi Syariah Bumiputera di Aceh mampu memanfaatkan kondisi internal maupun kondisi eksternal dalam perkembangan perusahaan asuransi tersebut. Prospek dalam suatu perusahaan tidak terlepas dari pemahaman tentang lingkungan yang ada, baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal perusahaan, karena pengaruh lingkungan tersebut senantiasa berinteraksi. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pimpinan PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh, maka penulis dapat mengidentifikasikan apa saja yang termasuk dalam faktor internal dan faktor eksternal. Identifikasi faktor internal dan faktor eksternal PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh dapat dilihat pada tabel 4.3 sebagai berikut.

Tabel 4.3 Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal Perkembangan PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh

Faktor Internal	**Faktor Eksternal**
Kekuatan (*Strength*)	**Peluang (*Opportunity*)**
1. Prinsip non Riba. 2. Jaringan yang sudah Online. 3. PT Asuransi Syariah Bumi	1. Mayoritas warga Aceh beragama Islam. 2. Perbankan syariah yang

yang sudah *full* syariah. 4. Cabang yang sudah tersebar dimana-mana. 5. *Brand* termasuk lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain. 6. Polis cepat selesai. 7. Pelayanan klaim dilayani dengan baik. 8. Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS).	tumbuh berkembang. 3. Kemajuan teknologi (internet). 4. Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah. 5. Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat, terutama dalam berasuransi.
Kelemahan (*Weakness*)	**Ancaman (*Threat*)**
1. *Market share* Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah. 2. SDM yang berkualitas masih terbatas. 3. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional. 4. Promosi dalam bentuk iklan yang masih kurang. 5. Jumlah agen masih sedikit sehingga penetrasi *Market* masih terbatas.	1. Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional. 2. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah. 3. Peraturan permodalan. 4. Citra asuransi syariah masih belum mapan di mata masyarakat. 5. Belum adanya undang-undang yang secara khusus mengatur tentang asuransi syariah.

Sumber: Diolah Penulis, 2019.

4.3.1 Matrik Evaluasi Faktor Internal (EFI)

Lingkungan internal (S-W) dapat diidentifikasi menggunakan kombinasi pendekatan matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI) dalam tabel 4.4 sebagai berikut:

Tabel 4.4 Matriks Evaluasi Faktor Internal (EFI) PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh

Faktor-faktor Strategi Internal	**Bobot**	***Rating***	**Bobot x *Rating***
Kekuatan (*Strength*)			
1. Prinsip non Riba.	0.3	4	1.2
2. Jaringan yang sudah Online.	0.05	1	0.05
3. Takaful Umum yang sudah *full* syariah.	0.15 0.2	2 3	0.3 0.6
4. Cabang yang sudah tersebar	0.05	1	0.05
5. *Brand* lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain.	0.05	1	0.05
6. Polis cepat selesai.	0.05	1	0.05
7. Pelayanan klaim dilayani dengan baik.	0.15	2	0.3
8. Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS).			
Total Skor Kekuatan	**1.00**		**2.6**
Kelemahan (*Weakness*)			
1. *Market share* Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah.	0.25 0.25	2 2	0.5 0.5
2. SDM yang berkualitas masih terbatas.	0.15	1	0.15
3. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional.	0.2 0.15	2 1	0.4 0.15
4. Promosi dalam bentuk iklan yang masih kurang.			
5. Jumlah agen masih sedikit sehingga penetrasi Market masih terbatas.			
Total Skor Kelemahan	**1,00**		**1.7**
Selisih Kekuatan dengan Kelemahan	**2.6 – 17 = 0.9**		

Sumber: Diolah Penulis, 2019.

Dari hasil analisis data yang diperoleh, menunjukkan bahwa hasil perkalian dari bobot dan *rating* dari kekuatan adalah sebesar 2.6. Sedangkan hasil perkalian dari bobot dan *rating* dari kelemahan adalah sebesar 1.7. Maka diperoleh selisih antara kekuatan dan kelemahan yaitu sebesar 0.9.

4.3.2 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Lingkungan eksternal (O-T) dapat diidentifikasi menggunakan kombinasi pendekatan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) dalam tabel 4.5 sebagai berikut:

Tabel 4.5 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh

Faktor-faktor Strategi Internal	**Bobot**	***Rating***	**Bobot x *Rating***
Peluang (*Opportunity*)			
1. Mayoritas warga Aceh beragama Islam.	0.3 0.25	4 4	1.2 1.0
2. PT. Asuransi Syariah yang tumbuh berkembang.	0.2	3	0.6
3. Kemajuan teknologi (internet).	0.15	2	0.3
4. Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah.	0.1	2	0.2
5. Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat, terutama dalam berasuransi.			
Total Skor Kekuatan	**1.0**		**3.3**

Ancaman (*Threat*)			
1. Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional.	0.3 0.25	3 2	0.5 0.2
2. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah.	0.2 0.1	1 1	0.1
3. Peraturan permodalan.			
4. Citra asuransi syariah masih belum mapan di mata masyarakat.	0.15	1	0.15
5. Belum adanya undang-undang yang secara khusus mengatur tentang asuransi syariah.			
Total Skor Kelemahan	**1,0**		**1.85**
Selisih Peluang – Ancaman	**3.3 – 1.85 = 1.45**		

Sumber: Diolah Penulis, 2019.

Dari hasil analisis data yang diperoleh, dapat dilihat bahwa hasil perkalian dari bobot dan *rating* dari peluang adalah sebesar 3.3. Sedangkan hasil perkalian dari bobot dan *rating* dari ancaman adalah sebesar 1.85. Maka diperoleh selisih antara peluang dan ancaman yaitu sebesar 1.45.

4.3.3 Diagram SWOT

Diagram SWOT digunakan untuk menunjukkan analisis strategi dalam melihat suatu peluang dan ancaman bagi perusahaan yang dibandingkan dengan kekuatan dan kelemahan dalam melihat

posisi kemampuan perusahaan dalam persaingan. Diagram SWOT mengindikasikan posisi usaha dalam empat kuadran. Hasil perbandingan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dengan analisis eksternal (peluang dan ancaman), berdasarkan data yang diolah adalah sebagai berikut:

Kekuatan (S) = 2.6

Peluang (O) = 3.3

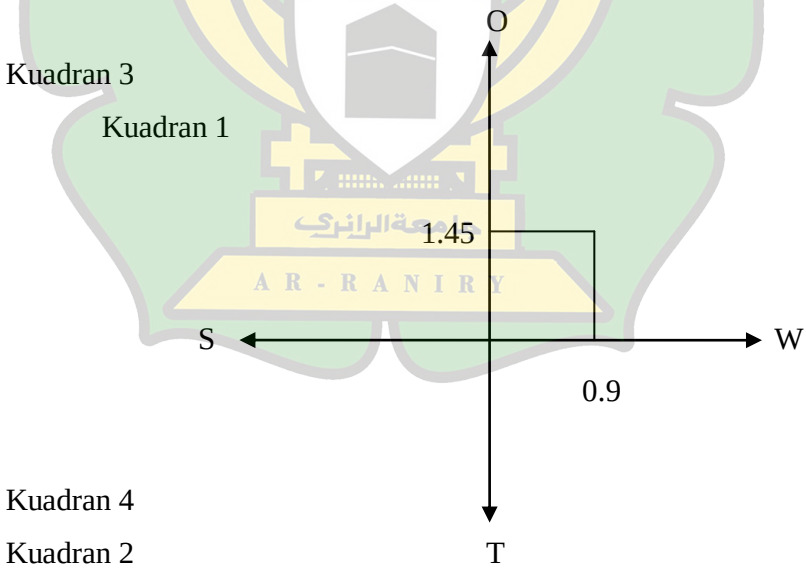
Kelemahan (W) = 1.7

Ancaman (T) = 1.85

Adapun selisih hasil analisis yaitu sebagai berikut:

Selisih Kekuatan – Kelemahan = 2.6 – 1.7 = (+) 0.9

Selisih Peluang – Ancaman = 3.3 – 1.85 = (+) 1.45



Dari hasil analisis data yang diperoleh, menunjukkan bahwa PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Aceh berada pada Kuadran 1 (Agresif). Dimana memiliki bobot nilai yang baik dalam lingkungan internal pada posisi kekuatan (*Strength*) dan bobot nilai dalam lingkungan eksternalnya yang baik pada posisi peluang (*Opportunity*). Dapat disimpulkan bahwa jika diagram SWOT berada pada kuadran 1 (Agresif), menunjukkan perusahaan PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh memiliki peluang dan banyaknya kekuatan yang mendorong dimanfaatkannya peluang-peluang tersebut. Kuadran 1 ini mendukung strategi yang berorientasi pada pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Strategy*).

4.3.4 Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Dari Matriks SWOT ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis yang dapat diambil atau dimanfaatkan oleh pimpinan PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh dalam menghadapi persaingan dalam dunia perasuransian yang semakin kompetitif. Matriks SWOT PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.6 Matriks Analisis SWOT PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh

IFAS **EFAS**	***Strength* (S)**	***Weakness* (W)**
***Opportunity* (O)**	**Strategi SO** 1. Mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen. 2. Menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syariah. 3. Peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim	
***Threats* (T)**		

Sumber: Diolah Penulis, 2019.

Keterangan:

IFAS: *Internal Strategic Factors Analysis Summary*

EFAS: *External Strategic Factors Analysis Summary*

Matriks SWOT pada tabel di atas menghasilkan empat sel alternatif strategis yang dapat diambil kesimpulan oleh pimpinan perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif. Berdasarkan hasil dari diagram SWOT, dapat dilihat PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh berada pada Kuadran 1 (Agresif). Jika diagram SWOT berada pada kuadran 1,

maka analisis strategi pada matriks SWOT yang dapat diambil adalah strategi *Strength – Opportunity* (SO).

Kondisi pada strategi *Strength-Opportunity* (SO) ini yang sangat diharap-kan oleh perusahaan karena strategi ini menggunakan kekuatan atau kelebihan yang dimiliki perusahaan dan dipakai untuk memanfaatkan segala peluang yang ada sehingga perusahaan dapat memiliki keunggulan persaingan jika dibanding-kan dengan perusahaan-perusahaan sejenis.

1. Mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen. Dengan jumlah cabang dan agen yang banyak di kota Banda Aceh, PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh akan lebih mudah untuk menjangkau nasabah atau calon nasabah dan memberikan layanan terbaik kepada pasar asuransi syariah di kota Banda Aceh.
2. Menambah dan menjaga kerja sama dengan industri perbankan syariah. Saat ini, pangsa pasar perbankan syariah merupakan yang tertinggi dibanding dengan industri keuangan syariah lainnya. Perkembangan perbankan syariah dapat membantu asuransi syariah jika bersinergi dengan baik guna memperoleh rasa kepercayaan nasabah-nasabahnya.
3. Peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.

PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh dikenal karena pelayanan klaim yang baik. Peningkatan fleksibilitas

dalam pengurusan klaim dilakukan dengan cara memperbaiki mekanisme klaim dan penanganan klaim dengan memanfaatkan sistem kendali mutu yang telah berstandar.

4.4 Pembahasan

Pada bagian ini dijelaskan hasil analisa terhadap temuan penelitian terkait strategi pengembangan PT. Asuransi Syariah baik kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi.

4.4.1 Kekuatan (*Strength*)

Terdapat beberapa kekuatan yang mendukung strategi pengembangan PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh, di antaranya:

1. Prinsip non Riba, dalam hal ini segala pelayanan yang diberikan PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh tidak mengandung unsur riba, gharar dan hal-hal yang dilarang dalam Islam. Sehingga membuat nasabah tidak ragu memilih untuk memanfaatkan produk yang ditawarkan.
2. Jaringan yang sudah Online, dalam memberikan layanan PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh telah memanfaatkan berbagai teknologi informasi berupa jaringan online seperti dalam memberikan informasi kepada publik maupun melakukan pelayanan secara online.
3. PT Asuransi Syariah Bumi yang sudah *full* syariah, keberadaan PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh sudah secara keseluhan menggunakan prinsip

syariah baik pelayanan, penawaran produk maupun dalam melakukan strategi pengembangannya.

4. *Brand* termasuk lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain.
5. Polis cepat selesai, dalam memberikan layanan publik PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh telah menyediakan pelayanan secara cepat sehingga para nasabah tidak perlu sibuk-sibuk mengurus asuransi saat hendak menjadi nasabah dari PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.
6. Pelayanan klaim dilayani dengan baik, peluang besar lainnya dalam mengembangkan PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh ialah pelayanan yang diberikan sangat baik seperti pelayanan yang ramah, sopan dan santu, pelayanan yang cepat dan tidak membutuhkan persyaratan yang membuat nasabah
7. Adanya Dewan Pengawas Syariah, peluang besar lainnya ialah keberadaan dewan pengawas syariah yang bertugas secara khusus dalam mengawasi berbagai kegiatan PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh agar tidak melakukan pelanggaran nilai keislaman. Hal ini telah membuat masyarakat tidak meragukan lagi prinsip-prinsip pelayanan yang diberikan oleh PT. Asuransi Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.

4.4.2 Kelemahan (*Weakness*)

Dalam strategi pengembangan PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh terdapat beberapa kelemahan yang harus diantisipasi, di antaranya:

1. *Market share* Asuransi Syariah di Indonesia yang masih rendah.
2. Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas masih terbatas, artinya SDM pendukung pada PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh belum banyak memahami bisnis syariah, baik dalam hal pemasaran, alternatif distribusi relatif masih terbatas dibanding pola konvensional, kompleksitas dalam administrasi syariah (misalnya: perhitungan bagi hasil dan tingkat hasil investasi) memerlukan dukungan sistem yang andal. Terus bertambahnya perusahaan asuransi syariah merupakan kabar baik bagi perkembangan industri tersebut. Namun, sayangnya hal itu tidak diimbangi dengan ketersediaan Sumber Daya Manusia (SDM) PT. Asuransi Syariah Bumiputera yang berkualitas. Tidak hanya PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh, melainkan sekitar 80 persen dari seluruh cabang atau divisi asuransi syariah di Indonesia belum memiliki ajun ahli syariah. Padahal, keahlian ajun ahli syariah sangat dibutuhkan dalam mendorong perkembangan inovasi produk asuransi syariah. Hal tersebut berdampak pada kurang berkembangnya

produk inovatif di industri asuransi syariah. Saat ini, sebagian PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh lebih memilih untuk meniru produk asuransi konvensional lalu dikonversi menjadi syariah. Masih terbatasnya sumber daya manusia yang benar-benar mempunyai kualifikasi, mengerti mengenai syariah dan asuransi syariah, serta mempunyai semangat perjuangan dan pengembangan ekonomi syariah khususnya asuransi syariah. Minimnya sumber daya manusia ini disebabkan karena sebagian besar dari sumber daya manusia yang ada merupakan lulusan dari program studi konvensional dan kurang paham mengenai syariah sehingga menyebabkan ketidakcocokan antara pengetahuan yang dipelajari saat di perguruan tinggi dengan bidang kerja yang dijalaninya dan kondisi ini dapat menghambat perkembangan ekonomi syariah. Selain jumlah sumber daya manusia yang minim, kendala dari segi sumber daya manusia yaitu masih rendahnya motivasi diri dan belum ada pemahaman yang matang mengenai segmentasi pasar dari team marketing perusahaan sehingga masih ada kekacauan pasar.

3. Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional.
4. Promosi dalam bentuk iklan yang masih kurang, artinya berbagai produk yang disediakan oleh PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh hanya sering dipromosikan

melalui brosur-brosur yang terkadang hanya dijumpai oleh masyarakat saat berkunjung ke kantor PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh. Sementara itu promosi melalui iklan baik melalui TV, Chanell, Radio dan sebagainya masih minim bahkan tidak ada.

5. Jumlah agen masih sedikit sehingga penetrasi *Market* masih terbatas.

4.4.3 Merebut Peluang

1. Mayoritas warga Aceh beragama Islam, mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam, dan kehadiran produk yang sejalan dengan konsep serta nilai-nilai beragama berpeluang besar untuk bisa diterima oleh masyarakat luas
2. Perbankan syariah yang tumbuh berkembang, peluang besar lainnya dalam pengembangan PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh ialah adanya pertumbungan Bank Syariah di Aceh baik bank daerah seperti BPD Syariah maupun Bank umum seperti BRI Syariah, Mandiri Syariah dan lain-lain, sehingga membuat PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh memiliki luang untuk melakukan kerja sama dengan pihak perbankan syariah tersebut.
3. Kemajuan teknologi (internet), kemajuan teknologi mempermudah PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang

Banda Aceh dalam memberikan layanan secara tepat, cepat, transparan dan akuntabel.

4. Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah, peluang dari masyarakat berupa semakin meningkatnya jumlah msyarakat kota Banda Aceh yang sudah memiliki pendapatan lebih dari kebutuhan hidupnya, sehingga banyak di antara masyarakat yang menginkan adanya asuransi untuk persiapan dimanasa mendatang baik diri sendiri maupun anggota keluarganya.
5. Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat, terutama dalam berasuransi.

4.4.4 Ancaman (*Threat*)

Ancaman strategi pengembangan PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh yang perlu dikendalikan antara lain:

1. Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional, artinya di Kota Banda Aceh saat ini sudah terdapat beberapa PT. Asuransi baik yang sudah berstatus syariah seperti Sun Life Syariah dan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin maupun yang masih menggunakan sistem konvensional seperti Jasa Raharja, Jiwa Seraya dan lain-lain. Adanya perkembangan ansuran lain ini mengancam strategi pengembangan PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh terutama penurunan jumlah nasabah yang memanfaatkan produk yang

ditawarkan oleh PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh.

2. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah sehingga masyarakat kurang menyadari akan pentingnya keberadaan dan kebermanfaatan asuransi syariah yang ditawarkan oleh PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh. Ketidaktahuan masyarakat mengenai produk asuransi syariah (takaful) dan mekanisme kerja merupakan kendala terbesar perkembangan PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh. Pemahaman masyarakat yang kurang tentang produk yang ditawarkan ini membuat masyarakat tidak tertarik menggunakan asuransi syariah, dan lebih memilih jasa asuransi konvensional.
3. Permodalan juga menjadi ancaman bagi pengembangan PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh yang menjadi penyebab relatif rendahnya penetrasi pasar PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh. Hal ini ditandai rendahnya dana yang *memback up* perusahaan PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh, promosi dan edukasi pasar yang relative belum dilakukan secara efektif (terkait dengan lemahnya dana), belum timbulnya industri penunjang asuransi syariah seperti broker-broker asuransi syariah, agen, adjuster, dan lain sebagainya, produk dan layanan belum diunggulkan diatas produk konvensional, posisi pasar yang masih ragu antara penerapan konsep

syariah yang menyeluruh dengan kenyataan bisnis di lapangan yang terkadang sangat jauh dari prinsip syariah, dukungan kapasitas reasuransi yang masih terbatas (terkait jua dengan dana) dan belum adanya inovasi produk dan layanan yang benar-benar digali dari konsep dasar syariah. permodalan yang terbatas akan mempengaruhi sistem/teknologi pendukung manajemen, strategi bisnis dan ketersediaan infrastruktiur PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh.

4. Citra asuransi syariah masih belum mapan di mata masyarakat, artinya pada dasarnya masyarakat belum banyak yang mengetahui mengenai asuransi syariah, operasional maupun produk asuransi syariah serta keberadaan kantor PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh. Hal ini dikarenakan sosialisasi yang dilakukan masih kurang intens dan belum ke semua customer. Akibat ketidaktahuan akan asuransi syariah ini, bagi masyarakat yang mempunyai pengalaman traumatik dengan asuransi konvensional berpendapat bahwa asuransi ini tidak jauh berbeda dengan asuransi yang pernah mereka ikuti dimana uang mereka akan hilang dan sulit dalam prosedural sehingga mereka merasa enggan, cenderung tidak simpatik dan non kooperatif ketika disinggung mengenai asuransi syariah. Sedangkan bagi masyarakat yang masih netral atau belum pernah melakukan asuransi, beranggapan bahwa asuransi itu mahal sehingga

diperlukan anggaran khusus dan ada dana lebih untuk berasuransi, prosedur yang rumit dan masih binggung dengan produk dalam asuransi syariah yang sekiranya sesuai dengan kondisi dirinya.

5. Belum adanya undang-undang yang secara khusus mengatur tentang asuransi syariah. Belum ada payung hukum yang secara khusus mengatur mengenai asuransi syariah termasuk PT. Asuransi Sayriah Bumiputera cabang Banda Aceh khususnya dan umumnya asuransi syariah yang ada di Indonesia. Selama ini, asuransi syariah masih mendasarkan legalitasnya pada Undang-Undang Nomor 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian. Secara operasional asuransi syariah masih mengacu pada regulasi yang dikeluarkan oleh pemerintah baik berupa peraturan pemerintah melalui PP Nomor 73 Tahun 1992 jo PP Nomor 63 Tahun 1999 jo PP Nomor 39 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan usaha perasuransian, maupun regulasi menteri keuangan yang berkaitan dengan asuransi syariah dan juga fatwa yang dikeluarkan oleh MUI melalui Fatwa DSN-MUI yang berkaitan dengan asuransi syariah. Regulasi yang ada tersebut sudah lebih baik dan mendukung pertumbuhan dan perkembangan asuransi syariah karena regulasi tersebut dikeluarkan pemerintah melalui menteri keuangan berkaitan dengan asuransi syariah, namun regulasi yang ada dan Fatwa DSN-MUI belum bisa mengakomodasi asuransi syariah

karena Fatwa DSN-MUI tidak mempunyai kekuatan hukum, sehingga diperlukan peraturan perundang-undangan yang secara khusu mengatur asuransi syariah. Namun, sampai saat ini belum ada payung hukum bagi asuransi syariah, meskipun RUU Asuransi Syariah sudah lama diajukan ke DPR dan diharapkan RUU ini akan segera disetujui DPR sebagaimana RUU Perbankan Syariah yang telah lebih dulu disetujui belum lama ini.

BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan analisis SWOT terkait strategi pengembangan PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Potensi yang dimiliki PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh dari segi kekuatan adalah prinsip non Riba, jaringan yang sudah Online, Takaful Umum yang sudah full syariah, cabang yang sudah tersebar dimana-mana, Brand lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain, polis cepat selesai dan pelayanan klaim dilayani dengan baik. Sedangkan dari segi peluang adalah mayoritas warga Kota Banda Aceh beragama Islam, perbankan syariah yang tumbuh berkembang, dan kemajuan teknologi (internet).
2. Kendala yang dimiliki PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh dari segi kelemahan adalah market share asuransi syariah di Aceh yang masih rendah dan SDM yang berkualitas masih terbatas. Sedangkan dari segi ancaman adalah banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional, lalu kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah peraturan permodalan.

3. Setelah mengidentifikasi apa saja faktor internal dan faktor eksternal, serta dianalisis dengan analisis SWOT, maka PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh berada pada kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan atau dimanfaatkan oleh PT. Asuransi Syariah Bumiputera cabang Banda Aceh merupakan strategi SO. Strategi tersebut adalah mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan agen, menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syariah serta peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.

5.2 Saran

Agar kajian ini dapat terealisasikan, maka peneliti mengajukan beberapa saran kepada pihak-pihak terkait.

1. Kepada perusahaan Asuransi Bumiputera Syariah Kantor Cabang Aceh agar setiap karyawan terutama agen berusaha semaksimal mungkin untuk menyakinkan para calon nasabah dalam memasarkan produk sehingga dapat menarik masyarakat dan hasil yang didapatkan sesuai dengan apa yang telah ditargetkan sebelumnya.
2. Kepada perusahaan Asuransi Bumiputera Syariah Kantor Cabang Banda Aceh agar mengembangkan dalam mensosialisasikan produkproduknya melalui media internet dalam pengembangan broadcast, mengadakan pelatihan bukan hanya untuk merketingnya tetapi mengedukasikan tentang produk mitra mabrur plus untuk seluruh agen.

DAFTAR PUSTAKA

Basrowi dan Suwandi, (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.

Bugin, Burhan, (2011). *Metodologi Penelitian Kuantitatif (Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya***.** Jakarta: Kencana Prenada Media.

Choirunnisak. (2012). *Penerapan Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada BMI Cabang Pembantu Magelang*. Malang: Universitas Diponegoro.

Hasan. (*2004*). *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam.* Jakarta: Prenada. Kencana.

Jalaluddin, (2018). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Banda Aceh Dalam Pemilihan Asuransi Jiwa Syariah*. Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam Volume 4 Nomor 1. Banda Aceh: UIN Ar-Raniry.

Koentjaraningrat, (1997). *Metode-Metode Penelitian Masyarakat***.** Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Muhaimin, (2005). *Pemikiran Pendidikan Islam*. Bandung: Trigenda Karya.

Nawawi, (2007). *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.

Priangani, (2013). *Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global*. Jurnal Kebangsaan, Vol.2 No.4 • Juli 2013.

Ramadhani, Heri, (2015). *Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Vol 1 Nomor 1. Samarinda: Universitas Mulawarman.

Rangkuti, Freddy, (2002). *Analisa SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.

Rangkuti, (2004). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Rizki Redhika dan Kasyful Mahalli, (2016). *Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan*. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol.2 No.5.

Salim, (1985). *Asuransi dan Manajemen Risiko*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Sugiyono, (2012). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Sula, Syakir, (2004). *Asuransi Syariah Life and General, Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992, tentang Usaha Perasuransian, pasal 1, ayat 1.

Undang-Undang Nomor 40 tahun 2014

Wahyudin. (2009). *Pengembangan Pegadaian Syariah di Indonesia dengan analisis SWOT* . Jurnal Pengembangan Bisnis dan Manajemen STIE PBM, vol.IX no. 14 April 2009.

Wirdyaningsih, (2005). *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Prenada.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Lampiran 1. Koesioner Penelitian

KOESIONER PENELITIAN

No.	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
Kekuatan (*Strength*)						
1	Prinsip non Riba.					
2	Jaringan yang sudah Online.					
3	Takaful Umum yang sudah *full* syariah.					
4	Cabang yang sudah tersebar					
5	*Brand* lebih kuat sebagai asuransi syariah dibanding perusahaan asuransi syariah yang lain.					
6	Polis cepat selesai.					
7	Pelayanan klaim dilayani dengan baik.					
8	Adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS).					
Kelemahan (*Weakness*)						
9	*Market share* Asuransi Syariah di					
10	Indonesia yang masih rendah.					
11	SDM yang berkualitas masih terbatas.					
12	Produk yang tidak jauh berbeda dengan produk asuransi konvensional					
13	Promosi dalam bentuk iklan yang masih kurang.					
14	Jumlah agen masih sedikit sehingga penetrasi Market					

	masih terbatas.					
Peluang (*Opportunity*)						
	Mayoritas warga Aceh beragama Islam.					
	Perbankan syariah yang tumbuh berkembang.					
	Kemajuan teknologi (internet).					
	Tingginya pertumbuhan masyarakat kelas menengah.					
	Meningkatnya kebutuhan investasi masyarakat, terutama dalam berasuransi.					
Ancaman (*Threat*)						
	Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun asuransi konvensional.					
	Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah.					
	Peraturan permodalan.					
	Citra asuransi syariah masih belum mapan di mata masyarakat.					
	Belum adanya undang-undang yang secara khusus mengatur tentang asuransi syariah.					

Responden	Faktor Strategi (Kelemahan)				
	1	2	3	4	5
1	2	2	4	4	4
2	2	4	4	5	2
3	4	2	5	4	4
4	2	4	4	5	4
5	2	4	4	4	4
6	4	2	4	4	4
7	2	4	5	4	2
8	2	2	4	4	2
9	3	4	2	2	4
10	2	3	4	4	4
11	2	2	4	4	3
12	2	4	2	5	4
13	2	4	4	2	3
14	2	2	4	4	4
15	2	4	4	4	4
16	2	2	4	2	3
17	2	3	4	4	2
18	2	2	4	4	4
19	4	4	4	5	4
20	2	4	4	4	3
21	4	4	4	4	3
22	2	3	4	4	3
23	2	4	2	2	4
24	2	2	4	4	3
25	4	4	4	4	4
26	2	4	4	4	3
27	2	4	4	2	4
28	2	3	4	4	3
29	2	4	4	4	4
30	2	4	5	4	3
31	2	4	4	5	4
32	2	3	4	4	4
33	2	2	4	4	3
34	2	4	5	4	3
35	2	4	4	3	4
36	4	2	4	4	3
37	4	4	2	4	4
38	2	4	4	4	4
39	2	4	4	3	4
40	2	4	3	4	4
41	2	3	5	4	4
42	4	4	4	5	4

Faktor strategi Eksternal (Ancaman)				
1	2	3	4	5
4	4	4	4	4
4	4	4	4	3
3	2	3	4	4
4	4	4	4	4
2	4	3	4	4
3	2	3	3	3
4	4	4	3	3
2	4	3	5	5
4	2	3	4	4
2	4	4	2	4
4	4	4	4	3
4	4	3	4	4
4	4	3	3	3
2	4	4	4	4
4	4	3	2	4
2	4	3	3	3
4	4	4	5	5
4	4	3	4	4
4	3	4	4	4
4	4	2	3	3
4	3	3	3	3
3	4	3	3	3
4	4	3	5	5
2	4	4	3	3
4	2	3	4	4
4	4	2	3	3
2	4	4	4	4
3	4	2	3	3
4	4	5	4	4
2	4	3	3	3
2	4	2	4	4
4	4	2	4	4
2	4	4	3	3
3	4	4	3	3
4	4	4	4	4
2	2	4	4	4
3	2	2	4	4
2	4	4	4	4
4	3	4	5	5
2	4	4	4	4

Responden	Faktor strategi (Kekuatan)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	5	4	4	4	4	4	4	4
2	4	4	4	4	4	4	3	4
3	2	2	3	3	3	3	4	4
4	4	4	4	2	2	4	4	4
5	4	4	3	4	4	2	4	3
6	2	2	3	2	2	2	3	4
7	4	4	4	4	3	3	3	3
8	4	4	3	4	4	4	5	3
9	2	2	3	3	3	3	4	3
10	4	4	4	2	2	4	4	3
11	4	4	4	4	4	3	3	4
12	4	4	3	3	3	3	4	4
13	4	4	3	4	3	4	3	3
14	4	4	4	4	3	3	4	2
15	4	4	3	4	3	3	4	4
16	4	4	3	3	3	3	3	4
17	4	4	4	4	3	3	5	4
18	4	4	3	2	3	3	4	2
19	2	3	4	3	3	3	4	4
20	4	4	2	4	3	3	3	2
21	2	3	3	4	3	3	3	3
22	4	4	3	3	4	3	3	2
23	4	4	3	3	3	3	5	2
24	4	4	4	3	3	3	3	4
25	2	2	3	2	4	3	4	2
26	4	4	2	4	3	3	3	2
27	4	4	4	3	3	3	4	2
28	4	4	2	3	3	3	3	2
29	4	4	5	3	3	3	4	4
30	4	4	3	2	3	3	3	2
31	4	4	2	3	3	3	4	2
32	4	4	2	3	4	3	4	4
33	4	4	4	4	3	3	3	4
34	4	4	4	2	4	3	3	3
35	4	4	4	3	2	3	4	4
36	2	2	4	3	3	3	4	2
37	2	2	2	2	2	3	4	3
38	4	4	4	2	3	3	4	4
39	4	3	4	4	3	3	5	2
40	4	4	4	3	3	3	4	4
41	4	4	4	3	3	3	2	4
42	2	2	2	4	3	3	3	2

Responden	Faktor strategi Eksternal (Peluang)				
	1	2	3	4	5
1	4	4	4	4	5
2	4	4	4	4	4
3	2	2	4	2	4
4	4	4	4	4	4
5	3	4	4	4	4
6	2	3	3	2	3
7	4	4	4	4	3
8	4	4	4	4	3
9	2	2	3	2	4
10	4	4	3	4	4
11	4	4	4	4	3
12	4	4	4	4	4
13	4	4	4	4	3
14	2	4	4	4	4
15	4	4	4	4	4
16	4	4	3	4	3
17	4	4	4	4	3
18	4	4	4	4	4
19	2	3	4	3	4
20	4	4	4	4	3
21	2	3	4	3	3
22	4	4	4	4	3
23	4	4	4	4	3
24	4	4	4	4	3
25	2	2	4	2	4
26	4	4	4	4	3
27	4	4	4	4	4
28	4	4	4	4	3
29	4	4	4	4	4
30	4	4	4	4	3
31	4	4	2	4	4
32	4	4	4	4	4
33	4	4	4	4	3
34	4	4	3	4	3
35	4	4	4	4	4
36	2	2	3	2	4
37	2	2	3	2	4
38	4	4	4	4	4
39	4	3	4	3	3
40	4	4	4	4	4
41	4	4	4	4	3
42	2	2	4	2	3

Lampiran 2. Instrumen Wawancara

INSTRUMEN WAWANCARA
STRATEGI PENGEMBANGAN ASURANSI SYARI'AH BUMIPUTERA DI ACEH TAHUN 2016-2018(Pendekatan Analisis SWOT)

A. Identitas Responden

Nama:

Pekerjaan/Jabatan

Umur

Alamat

B. Pertanyaan Untuk Direktur

1. Bagaimana perkembangan jumlah cabang asuransi Bumiputra syariah di Provinsi Aceh ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

2. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah asuransi Bumiputra syariah di Provinsi Aceh ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

3. Bagaimana perkembangan sarana dan prasaran asuransi Bumiputra syariah di Provinsi Aceh ?

   Jawaban:.....
   .....

.....
.....

4. Bagaimana perkembangan jumlah jumlah produk asuransi Bumiputra syariah di Provinsi Aceh ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

5. Apa saja jenis produk asuransi Bumiputra syariah di Provinsi Aceh ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

6. Bagaimana perkembangan cara pemasaran asuransi Bumiputra syariah di Provinsi Aceh ? apakah ada perubahan sejak berdiri hingga saat ini ? jika ada bagaimana bentuk perobahannya?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

7. Apa saja yang bapak/ibu lakukan dalam mengembangkan asuransi Bumiputra syariah di Provinsi Aceh ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

C. Pertanyaan Bagian Organisasi dan Pemasaran

1. Apa saja strategi yang dilakukan asuransi Bumiputra syariah dalam mengembangkan berbagai produk ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

2. Apa saja strategi yang dilakukan asuransi Bumiputra syariah dalam memasarkan produk kepada nasabah ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

3. Apa saja strategi yang dilakukan asuransi Bumiputra syariah dalam meningkatkan pemahaman nasabah tentang produk yang ditawarkan ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

4. Apa saja strategi yang dilakukan asuransi Bumiputra syariah dalam meningkatkan ekonomi masyarakat sebagai nasabah ?

   Jawaban:.....
   .....
   .....
   .....

5. Kapan pihak asuransi Bumiputra syariah dalam memasarkan produk kepada nasabah ?

Jawaban:.....
.....
.....
.....

6. Apa saja syarat bagi nasabah untuk mendapatkan produk asuransi Bumiputra syariah ?

Jawaban:.....
.....
.....
.....

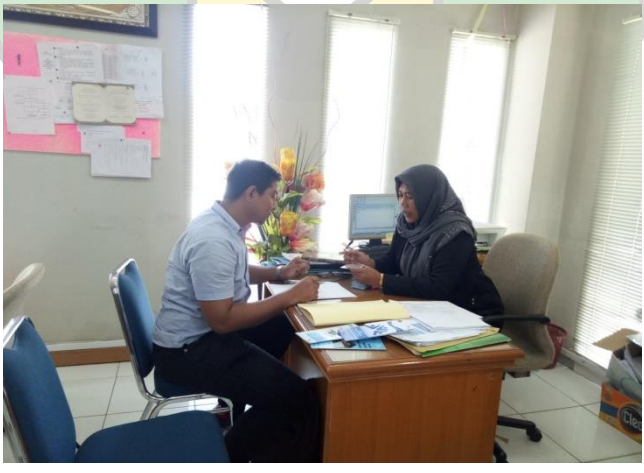
جامعة الرانري
AR-RANIRY

Lampiran 3. Dokumentasi

DOKUMENTASI

Gambar 1. Suasana Saat Penulis Mewawancarai Direktur Asuransi Syariah Bumiputera.

Gambar 2. Suasana Saat Penulis Mewawancarai sekretaris Asuransi Syariah Bumiputera.



Gambar 3. Suasana pengambilan surat keterangan bahwa sudah Penelitian.

جامعة الرانري
AR-RANIRY

Lampiran 4. SK Pembimbing

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN AR-RANIRY
Nomor : Ⅲ /Un.08/FEBI/PP.00.9/11/2018
TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN AR-RANIRY

Menimbang :
a. Bahwa untuk kelancaran penulisan Skripsi mahasiswa Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing Skripsi tersebut;
b. Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat sebagai pembimbing Skripsi mahasiswa Prodi Ekonomi 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. Nilam Sari, Lc., M.Ag — Sebagai Pembimbing I
b. Hafiizh Maulana, SP., S.HI., M.E — Sebagai Pembimbing II
untuk membimbing Skripsi Mahasiswa (i) :

Nama : Mirza Frananda Kusuma
NIM : 140602195
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : Faktor-Faktor yang mempengaruhi Perkembangan Asuransi Syariah di Aceh (Pendekatan Analisis SWOT).

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 : 22 November 2018
Dekan,

Zaki Fuadi

Tembusan :
1. Rektor UIN Ar-Raniry;
2. Ketua Prodi Ekonomi Syariah;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.

Lampiran 5. Surat Izin Penelitian

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Situs : http://febi.uin.ar-raniry.ac.id | Email : febi.uin@ar-raniry.ac.id

Nomor : 2634 /Un.08/FEBI.I/TL.00/05/2019 Banda Aceh, 22 Mei 2019
Perihal : Mohon Kesediaan Memberi Data dan Wawancara.

Kepada Yth.

di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan ini menerangkan bahwa yang namanya tersebut di bawah ini :

No	Nama	Nomor Induk Mahasiswa	Program Studi	Semester
1.	Mirza Frananda Kusuma	140602195	Ekonomi Syariah	X (Sepuluh)

adalah benar mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang terdaftar pada Semester Genap Tahun Akademik 2018/2019, dan sedang menyusun data awal Skripsi tentang: ***Faktor-faktor yang mempengaruhi Perkembangan Asuransi Syariah Bumiputera di Aceh (Analisis SWOT).***

Sehubungan dengan hal tersebut kami mohon kepada Bapak/ Ibu untuk dapat membantu memberikan data serta penjelasan seperlunya yang berhubungan dengan judul tersebut sebagai data awal Skripsi.

Demikian atas bantuan dan kerja sama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wassalam
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,

Hafas Furqani

Lampiran 6. Surat Keterangan

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Kantor Pemasaran Syariah Banda Aceh
Jl. Tgk. Daud Beureueh SK IV/8 Banda Aceh Telp.(0651) 638403
www. Bumiputerasyariah.co.id

Nomor : 407 /NADS/AJSB/EXT/XII/2019 Banda Aceh, 10 Desember 2019

Kepada Yth.

Dekan Universitas Islam Negeri Ar- Raniri Banda Aceh

di-

Tempat.

Hal : Persetujuan Bantuan data Peneliatian dan Wawancara

Assalamu'laikum Wr. Wb

Segala Puji serta syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang masih memberi kepada kita Rahmat dan Karunia-Nya sehingga kita masih dapat menjalankan aktifitas sehari-hari, Amin.

Sehubungan dengan surat No.2634/Un.08/FEBI.I/TL.00/05/2019 Tanggal 22 Mei 2019 perihal permohonan data penelitian dan wawancara oleh mahasiswa :

Nama : Mirza Frananda Kusuma
NIM : 140602195
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan Judul : Strategi Pengembangan Asuransi Syariah Bumiputera di Aceh tahun 2016-2018 (Pendekatan SWOT), maka kami sampaikan Bahwa Asuransi Jiwa syariah Bumiputera (AJSB) cabang Banda Aceh mengizinkan untuk memberikan data penelitian dan wawancara tersebut

Demikian kami sampaikan, dan kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alikum Wr.Wb

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Kantor Pemasaran Syariah Banda Aceh

Nurlina, SE
Financial Unit manager

Tembusan :
- File.

جامعة الرانري
AR-RANIRY