

LAPORAN KERJA PRAKTEK

**MEKANISME SOSIALISASI PRODUK ASURANSI BERBASIS
SYARIAHPADA ASURANSI BUMUPUTERA SYARIAH
BANDA ACEH**



Disusun oleh:

RIDHA PAHLAWAN

NIM: 041200637

**PROGRAM DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM – BANDA ACEH
2015 M/1437 H**



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darusslam Banda Aceh
Situs: <http://www.ar-raniry.ac.id/fakultas/7/fakultas-ekonomi-dan-bisnis-islam>

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN KERJA PRAKTIK

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Ridha Pahlawan
NIM : 041200637
Program Studi : D3 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.***
- 2. Tidak melakukan plagiat terhadap naskah karya orang lain.***
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.***
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan 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, 18 Februari

2016

Yang Menyatakan,


Ridha Pahlawan

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP

LAPORAN KERJA PRAKTIK

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

Dengan Judul :

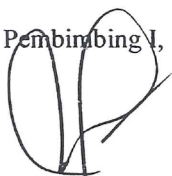
MEKANISME SOSIALISASI PRODUK ASURANSI BERBASIS
SYARIAH PADA AJB BUMIPUTERA 1912 SYARIAH
BANDA ACEH

Disusun Oleh :

Ridha Pahlawan
NIM: 041200637

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

Pembimbing I,



Dr. Muhammad Zulhilmi, MA
NIP: 197204282005011003

Pembimbing II,



Muhammad Arifin, S.H.I., M.Ag
NIP: 197410152006041002

Mengetahui,
Ketua Prodi D-III Perbankan Syari'ah,



Dr. Nilam Sari, MA
NIP: 197103172008012007

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT, berkat taufik dan hidayah-Nya disertai limpahan rahmat dan pertolongan-Nya juga anugerah kesabaran dan ketabahan hati, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) dengan judul “ MEKANISME SOSIALISASI PRODUK ASURANSI BERBASIS SYARIAH PADA AJB BUMIPUTERA 1912 SYARIAH BANDA ACEH ”, yang merupakan salah satu tugas wajib guna menyelesaikan studi pada Program Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Shalawat dan Salam tak lupa pula penulis sanjungkan kepada pangkuan alam Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga dan para sahabatnya yang telah membawa kita dari alam kebodohan ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa LKP ini masih banyak terdapat kekurangan baik materi maupun teknik penyusunan karena terbatasnya kemampuan penulis. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan adanya kritik dan saran dari semua pihak yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulisan ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa keberhasilan penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini tidak terlepas dari masukan, arahan dan bimbingan yang diberikan oleh DR. Muhammad Zuhilmi, MA. selaku pembimbing I dan Muhammad Arifin, S.Ag., M.Ag. selaku pembimbing II selama penyusunan Laporan Kerja Praktek (LKP) ini. Dengan segala kerendahan hati penulis juga menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
2. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku Ketua Jurusan dan Ibu Nevi Hasnita, M.Ag selaku Sekretaris Jurusan Diploma III Perbankan Syariah.

3. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Jurusan D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-RaniryBanda Aceh.
4. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Ketua Laboratorium Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-RaniryBanda Aceh.
5. Bapak/Ibu Dosen serta seluruh Staf pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Ar-raniry Banda Aceh.
6. Bapak Bustami selaku kepala cabang AJB Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh yang telah memberikan izin dan arahan dalam kerja praktek selama di perusahaan.
7. Bapak Erizal selaku Supervisor pada AJB Bumiputera Syariah 1912 Banda Aceh yang telah memberikan bimbingan kerja praktek selama berada di lapangan.
8. Dengan rasa hormat, cinta dan kasih yang sedalam-dalamnya, penulis mengucapkan terima kasih kepada Ayahanda yang terhormat Zul Azwar dan Ibunda tercinta Basni serta kaka maupun adik yang telah banyak memberikan dukungan beserta doa dan bantuan, sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan pada Program Diploma III Perbankan Syariah.
9. Kepada seluruh teman seperjuangan khususnya mahasiswa/i Perbankan Syariah UIN Ar-aniry yang telah memberikan dukungan dan masukan sehingga LKP ini dapat diselesaikan.

Akhirnya, atas segala bantuan dan dorongan yang telah diberikan, semoga Laporan Kerja Praktek (LKP) ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan juga penulis pada khususnya. *Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Banda Aceh, 18 Februari 2016

Penulis

Ridha Pahlawan

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	Ket	No	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dilambangkan		16	ط	ṭ	t dengan titik dibawahnya
2	ب	b		17	ظ	ẓ	z dengan titik dibawahnya
3	ت	t		18	ع	‘	
4	ث	ṡ	s dengan titik diatasnya	19	غ	g	
5	ج	j		20	ف	f	
6	ح	ḥ	h dengan titik dibawahnya	21	ق	q	
7	خ	Kh		22	ك	k	
8	د	d		23	ل	l	
9	ذ	ẓ	z dengan titik diatasnya	24	م	m	
10	ر	r		25	ن	n	
11	ز	z		26	و	w	
12	س	s		27	ه	h	
13	ش	sy		28	ء	’	
14	ص	ṡ	s dengan titik dibawahnya	29	ي	y	
15	ض	ḍ	d dengan titik dibawahnya				

2. Konsonan

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

a. Vokal Tunggal

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

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

◌ُ	<i>Dammah</i>	U
----	---------------	---

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌ِي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌ِو	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haula*

3. *Maddah*

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
◌ِي / ◌ِ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau ya	Ā
◌ِي	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
◌ِي	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

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

b. Ta *marbutah* (ة) mati

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

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

: *rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

: *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةَ

: *Talḥah*

Catatan:

Modifikasi

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

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	ii
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
RINGKASAN LAPORAN.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB SATU : PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik	4
1.3. Kegunaan Kerja Praktik	4
1.4. Prosedur Pelaksanaan Kerja Praktik	5
BAB DUA : TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK.....	8
2.1. Sejarah Singkat AJB Bumiputera Syariah.....	7
2.2. Struktur Organisasi AJB Bumiputera Syariah.....	11
2.3. Kegiatan Usaha AJB Bumiputera Syariah.....	17
2.4. Keadaan Personalia AJB Bumiputera Syariah	29
BAB TIGA : HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK.....	20
3.1. Kegiatan Kerja Praktik	20
3.2. Bidang Kerja Praktik	21
3.2.1. Pengertian Sosialisasi.....	23
3.2.2. Mekanisme Sosialisasi	23
3.3. Teori yang Berkaitan	26
3.3.1. Marketing Mix (Bauran Pemasaran).....	26
3.3.2. Pengertian Asuransi Syariah	29
3.3.3. Landasan Hukum Tentang Praktik Asuransi Syariah	29
3.3.4. Produk	32
3.3.5. SDM (Sumber Daya Manusia).....	35
3.4. Evaluasi Kerja Praktik.....	36
BAB EMPAT : PENUTUP	39
4.1. Kesimpulan.....	39
4.2. Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN-LAMPIRAN	42
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	46

RINGKASAN LAPORAN

Nama : Ridha Pahlawan
NIM : 041200637
Judul Laporan : Mekanisme Sosialisasi Produk Asuransi Berbasis Syariah
Pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh.
Hari / Tanggal Sidang : Senin 29 Januari 2016
Pembimbing I : Dr. Muhammad Zuhilmi, MA
Pembimbing II : Muhammad Arifin, S.HI., M.Ag

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh tempat penulis melakukan kerja praktik beralamat di Jln. T. Daud bereueh IV/8 Lt. 1 Banda Aceh. AJB Bumiputera 1912 Syariah Merupakan lembaga asuransi yang berbasis syariah yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana melalui peserta yang tergabung dalam asuransi dan menyalurkan dana melalui klaim yang diajukan peserta asuransi. Selama melakukan kerja praktek pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh, pihak perusahaan menempatkan secara permanen di bidang marketing. Selama di tempatkan di bidang tersebut, banyak kegiatan yang dilakukan diantaranya adalah mencari data awal nasabah, mendatangi setiap calon nasabah untuk melakukan prospek. Permasalahan dalam memasarkan produk asuransi berbasis syariah adalah masyarakat yang kurang memahami tentang asuransi itu sendiri, maka perusahaan perlu melakukan sosialisasi terhadap produk asuransi berbasis syariah dengan tujuan merubah pandangan masyarakat terhadap asuransi dan mau membeli produk asuransi. Mekanisme yang dilakukan perusahaan dalam melakukan sosialisasi dengan cara melakukan kegiatan promosi pada media masa dan media cetak, berpartisipasi pada *event-event* nasional, membuat media online, kerjasama dengan instansi pemerintah dan perguruan tinggi, serta meningkatkan kualitas SDM (sumber daya manusia).

DAFTAR GAMBAR

Lampiran 1 : Lembar Nilai Kerja Praktik.....	42
Lampiran 2 : SK Bimbingan.....	43
Lampiran 3 : Lembar Kontrol Bimbingan.....	44

DAFTAR GAMBAR

- 1. Gambar 2.1 Struktur Organisasi AJB Bumiputera 1912 Syariah
Banda Aceh..... 11**

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dewasa ini perbankan di Indonesia semakin tumbuh pesat, lembaga keuangan non bank juga semakin berkembang, salah satunya asuransi. Asuransi sebagai lembaga keuangan non bank terorganisir secara rapi dalam sebuah perusahaan yang berorientasi pada bisnis dan merupakan jawaban bagi langkah proteksi terhadap kegiatan atau aktivitas ekonomi.¹ Seiring dengan perkembangannya maka didirikanlah asuransi syariah yang menerapkan nilai-nilai Islami dan menghilangkan unsur-unsur yang dilarang dalam Islam.

Asuransi dalam *literature* keislaman lebih banyak bernuansa sosial dari pada bernuansa ekonomi atau *profit oriented* (keuntungan bisnis). Hal ini dikarenakan dasar utama dalam menegakkan praktek asuransi dalam islam adalah dengan aspek tolong menolong, di mana visi sosial yang menjadi landasan utama dan visi ekonomi yang menjadi landasan tambahan.²

Pada saat ini perusahaan asuransi mulai menyebarluaskan operasionalnya keseluruh daerah-daerah di Indonesia, salah satunya Povinsi Aceh. Hadirnya perusahaan asuransi di Aceh disambut baik oleh masyarakat Aceh di mana pada tahun 2000 Aceh dicanangkan Syariat Islam. Salah satu contoh perusahaan asuransi yang berbasis syariah adalah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912

¹Hasan Ali, *Asuransi Syariah dalam Perpektif Hukum Islam*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 54

²Muhammad Azhar, *Fiqh Kontemporer dalam Pandangan Neo-Modernisme Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1966), hlm. 49.

Syariah, yang didirikan tahun 2002 atas dasar fatwa dewan syariah Nasional No. 21/DSN MUI/X/2001 tanggal 17 Oktober 2001, dan keputusan Menteri Keuangan RI.No.kep-268/km-6/2002 tanggal 7 November 2002. Bumiputera Syariah merupakan bagian atau Divisi dari Perusahaan Asuransi Jiwa Tertua di Indonesia yang didirikan pada tanggal 12 Februari 1912 di Magelang Jawa Tengah.

Berdasarkan undang-undang No. 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian di Indonesia dan peraturan pemerintah No.73 Tahun 1992 tentang penyelenggaraan usaha perasuransian adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih di mana pihak penanggung mengikat diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan.³ Meskipun undang-undang tersebut masih belum tegas mengatur bagaimana mekanisme penyelenggaraan asuransi syariah, pemerintah tetap membuka cabang atau unit layanan syariah dengan cara *dual insurance system* (sistem asuransi ganda). Dengan adanya kesempatan ini, berdiri lebih dari 42 asuransi syariah jiwa dan umum, baik berbentuk divisi atau sudah berbentuk perusahaan asuransi syariah.⁴

Namun pada saat ini asuransi yang berbasis syariah belum sepenuhnya mampu memaksimalkan potensinya karena masyarakat yang tidak begitu mengenal tentang asuransi dan menganggap asuransi sebagai beban pengeluaran bukan pemasukan, hingga memiliki pengalaman yang buruk dalam berasuransi,

³ Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi 6, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 278

⁴ Muslim Kelana, *Muhammad is a Great Entrepreneur*, cet. 1. (Bandung: Dinar Publishing 2008), hlm. 104

seperti di mulai dari sulitnya prosedur dalam melakukan klaim, hingga klaim yang dijanjikan tidak sesuai dengan yang diberikan.

Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai asuransi menjadi kendala tersendiri di dalam perusahaan, hal ini menyebabkan keinginan masyarakat untuk membeli produk asuransi menjadi sangat rendah, karena dana yang dikeluarkan tidak dapat di rasakan saat itu juga. Akibatnya, jasa asuransi masih termasuk dalam katagori produk yang tidak dicari. Untuk itu perusahaan perlu meningkatkan kualitasnya di bidang pemasaran.

Selanjutnya, untuk meningkatkan kesadaran masyarakat pentingnya dalam berasuransi, pihak perusahaan perlu melakukan sosialisasi terhadap masyarakat, terkait dengan minimnya pengetahuan masyarakat terhadap fungsi asuransi yang menjadi salah satu kendala yang perlu diperhatikan. Agar usaha asuransi syariah lebih dikenal masyarakat dan tertarik untuk menggunakan produk-produk asuransi syariah, diperlukan cara dalam mensosialisasikan produk asuransi berbasis syariah, sehingga dapat memperkenalkan produk asuransi syariah kepada masyarakat luas.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang dibahas dalam bentuk Laporan Kerja Praktek (LKP) dengan judul, **“Mekanisme Sosialisasi Produk Asuransi Berbasis Syariah Pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh”**.

1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik

Tujuan dari penulisan Laporan Kerja Praktik ini adalah untuk mengetahui mekanisme sosialisasi produk asuransi berbasis syariah pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh.

1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik

Hasil Laporan Kerja Praktik ini bermanfaat untuk:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Laporan Kerja Praktik ini dapat menjadi bahan referensi di Jurusan Diploma-III Perbankan Syariah dalam ilmu pengetahuan di bidang perbankan dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk mengetahui strategi yang dilakukan Bumiputera syariah dalam meningkatkan minat masyarakat dalam berasuransi.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dapat memberikan informasi bagi masyarakat luas dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya untuk mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan Bumiputera Syariah, serta dapat pula memberikan informasi lainnya yang menyangkut dunia asuransi syariah.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat menjadi acuan bagi pihak AJB Bumiputera 1912 Syariah untuk pengembangan produk di masa yang akan

datang dan juga memberikan masukan yang konstruktif kepada instansi tentang teori-teori yang relevan dengan Perbankan Syariah untuk diaplikasikan dalam dunia kerja.

1.4. **Prosedur Pelaksanaan Laporan Kerja Praktik**

Setiap mahasiswa Program Studi Diploma III Perbankan Syariah sebelum melakukan Kerja Praktik, terlebih dahulu mahasiswa harus mengambil mata kuliah Analisis Laporan Keuangan/Kertas Kerja pada semester VI (genap), hal ini dilakukan pada saat mengisi Kartu Rencana Studi (KRS). Namun sebelum melakukan kerja praktik dimulai, mahasiswa harus mencari terlebih dahulu tempat dimana akan melaksanakan tempat magang. Setelah pihak asuransi memberi rekomendasi, mahasiswa wajib mendaftarkan diri ke jurusan dengan mengisi formulir magang yang disediakan. Selanjutnya mengikuti *briefing* untuk mengetahui aturan yang harus diikuti oleh setiap mahasiswa Diploma-III Perbankan Syariah yang akan melaksanakan Kerja Praktik dan tata cara penulisan Laporan Kerja Praktik. Setelah penulis mengikuti *briefing* dan telah melengkapi semua persyaratan magang mahasiswa sudah bisa melakukan kegiatan Kerja Praktik di suatu instansi yang sudah disetujui. Mahasiswa dapat memulai kerja praktik secara berkelompok. Ketika kerja praktik berlangsung mahasiswa diwajibkan untuk mencatat segala aktivitas yang dilakukan pada saat kerja praktik, catatan ini dapat ditulis pada ‘Buku Laporan Harian Kerja Praktik’.

Praktik yang dilaksanakan berlangsung selama 30 hari kerja yang terhitung mulai tanggal 09 Maret s/d 20 April 2015 pada AJB Bumiputera 1912

Syariah Banda Aceh. Kegiatan Kerja Praktik ini dilakukan mulai hari senin hingga jumat, yang dimulai dari pukul 08.00-16.30 WIB. Selama 30 hari kerja melakukan praktik dan ditempatkan di bagian pemasaran. Adapun kegiatan-kegiatan yang dilakukan selama praktik yaitu: mencari calon pemegang polis untuk di tawarkan produk asuransi, mendatangi kembali setiap calon pemegang polis untuk memastikan mau berasuransi, membantu staf dalam menyusun surat-surat, membantu staf dalam memasarkan produk, mengetik, dan lain-lain.

Setelah masa Kerja Praktik yang telah disepakati selesai, maka mahasiswa berkonsultasi dengan Ketua Lab untuk memastikan bahwa judul LKP yang diajukan telah memenuhi kriteria yang sesuai dengan buku pedoman Kerja Praktik dan penulisan laporan Program D-III Perbankan Syariah. Selanjutnya Ketua Lab menunjuk siapa konsultan yang akan membimbing mahasiswa dalam mempersiapkan laporan awal Kerja Praktik. Laporan LKP memuat Latar Belakang, Tujuan Kerja Praktik, Kegunaan Kerja Praktik, Prosedur Kerja Praktik, Landasan Teori, Daftar Pustaka dan *Out Line*. Laporan awal yang telah selesai dapat diserahkan ke jurusan untuk ditetapkan dosen pembimbing. Selanjutnya, penulis dapat memulai proses bimbingan dengan dosen yang telah ditunjuk.

Setelah memperoleh SK bimbingan LKP, maka mahasiswa harus menjumpai pembimbing pertama dan kedua selambat-lambatnya 15 hari setelah SK diterima oleh jurusan. Waktu dan cara bimbingan dilakukan berdasarkan kesepakatan dan ketentuan penulis dengan pembimbing. Pembimbing mempunyai tanggung jawab penuh sampai LKP selesai dan siap untuk di sidangkan pasca seminar akhir.

BAB DUA

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1. Sejarah Singkat AJB Bumiputera 1912 Syariah

Asuransi syariah pertama kali terbentuk pada tahun 1979 oleh perusahaan asuransi jiwa yang berada di negara Sudan benua Afrika dengan nama “*Sudanese Islamic Insurance*”, kemudian di tahun yang sama sebuah perusahaan asuransi jiwa di Uni Emirate Arab turut didirikan asuransi syariah khusus wilayah Arab dan sekitarnya. Selanjutnya pada tahun 1981 perusahaan asuransi jiwa yang berada di benua Eropa yaitu Ibu kota Negara Swiss juga memperkenalkan asuransi syariah pada dunia dengan nama “*Dar Al-Maal Al-Islami*”.⁵

Adapun di wilayah Asia, Asuransi syariah pertama kali diperkenalkan oleh Malaysia pada tahun 1985 melalui sebuah perusahaan asuransi jiwa bernama takaful Malaysia. Di Indonesia perusahaan asuransi yang mempelopori bisnis asuransi syariah adalah PT Asuransi Takaful Keluarga (Asuransi jiwa) dan Asuransi Takaful Umum yang didirikan pada tahun 1993.

AJB Bumiputera 1992 berdiri atas upaya dari seorang guru yang bernama Mas Ngebehi Dwidjosewojo, beliau seorang Sekretaris Persatuan Guru-guru Hindia Belanda (PGHB) sekaligus Sekretaris Pengurus Besar Budi Utomo.⁶ beliau mencetuskan gagasannya pertama kali dikongres Budi Utomo, tahun 1910. Selain Mas Ngabehi Dwidjosewono yang bertindak sebagai Presiden Komisaris, Mas

⁵ Diakses dari situs: http://www.academia.edu/5394586/Sejarah_Terbentuknya_Asuransi pada tanggal 30 Desember 2015.

⁶ Diakses dari situs: http://www.bumiputera.com/listmilestones/milestones/our_company/milestones/0 pada tanggal 19 Februari 2016.

Karto Hadi Karto Soebroto juga ditunjuk sebagai direktur, dan Mas Adimidjojo sebagai bendahara. Ketiga orang inilah yang kemudian dikenal sebagai tiga serangkai pendiri Bumiputera. Perusahaan asuransi ini terbentuk pada tanggal 12 Februari 1912 di Jawa Tengah dengan nama *Onderlinge Levensverzekering Maatschapij* PGHB (bahasa Belanda) disingkat dengan O.L Mij.PGHB atau lebih dikenal dengan bahasa Inggrisnya *Mutual Life Insurance* (Asuransi Jiwa Bersama).⁷

Perusahaan AJB Bumiputera 1912 ini didirikan berdasarkan keputusan dalam sidang pada Kongres Perserikatan guru-guru Hindia Belanda yang pertama di Magelang saat itu pesertanya hanya pada kalangan guru-guru saja yang berjumlah lima orang. Tahun 1943 O.L Mij. Bumipoetra kembali diubah namanya menjadi Perseroan Pertanggungan Djiwa (PTD) Bumiputera yang merupakan satu-satunya perusahaan asuransi jiwa nasional yang tetap bertahan. Namun, karena dirasa kurang memiliki rasa kebersamaan maka pada tahun 1953 PTD Bumiputera dihapuskan dan diganti dengan nama asuransi jiwa bersama (AJB) hingga sekarang.

Unit usaha syariah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 secara resmi terbentuk sejak dikeluarkan keputusan Menteri Keuangan Nomor Kep.268/KM/6/2002 pada tanggal 7 November 2002 dalam bentuk Cabang Usaha Asuransi Jiwa Syariah, dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001 dalam rangka menjaga kemurnian pelaksanaan prinsip-prinsip

⁷Diakses melalui situs: <https://bp1912.wordpress.com/about>, pada tanggal 28 Desember 2015.

Syariah, maka berdasarkan keputusan Direksi Nomor SK.14/DIR/2002, tanggal 11 November 2002 dibentuk Divisi Asuransi Syariah dan Kantor Cabang Syariah Jakarta.⁸

AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh sendiri merupakan salah satu unit dari Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 yang bergerak di bidang jasa asuransi jiwa yang berbasis Syariah. AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh berdiri pada tahun 2006 berdasarkan keputusan Direksi tanggal 1 November 2006 Nomor: SK.13/DIR/PMS.2006 dan diresmikan oleh Direktur Utama pada tanggal 16 November 2006.

Asuransi Bumiputera Syariah mempunyai visi dan misi dalam mencapai kegiatan usahanya, adapun visinya menjadikan perusahaan asuransi Bumiputera Syariah sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa Nasional yang kuat, modern dan menguntungkan dan didukung oleh sumber daya manusia (SDM) profesional yang menjunjung tinggi nilai-nilai idealisme serta mutualisme. Sedangkan misinya adalah:⁹

1. Bumiputera Syariah menyediakan pelayanan dan produk jasa asuransi jiwa berkualitas sebagai wujud partisipasi dalam pembangunan nasional melalui peningkatan kesejahteraan masyarakat.

⁸AJB Bumiputera 1912, *Buku Pegangan Diklat Agen Asuransi Jiwa Syariah*, hlm. 2.

⁹Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, *Materi Pendidikan dan Pelatihan Agen Asuransi Syariah* (Cibogo: Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, 2007), hlm. 5.

2. Bumiputera Syariah senantiasa mengadakan pendidikan dan pelatihan untuk menjamin pertumbuhan kompetensi karyawan, peningkatan kesejahteraan, peningkatan kualitas pelayanan perusahaan kepada pemegang polis.
3. Bumiputera Syariah mendorong terciptanya iklim kerja yang motivasi dan inovatif untuk mendukung proses bisnis internal perusahaan yang efektif dan efisien.

Asuransi Bumiputera Syariah juga memiliki motto antara lain:

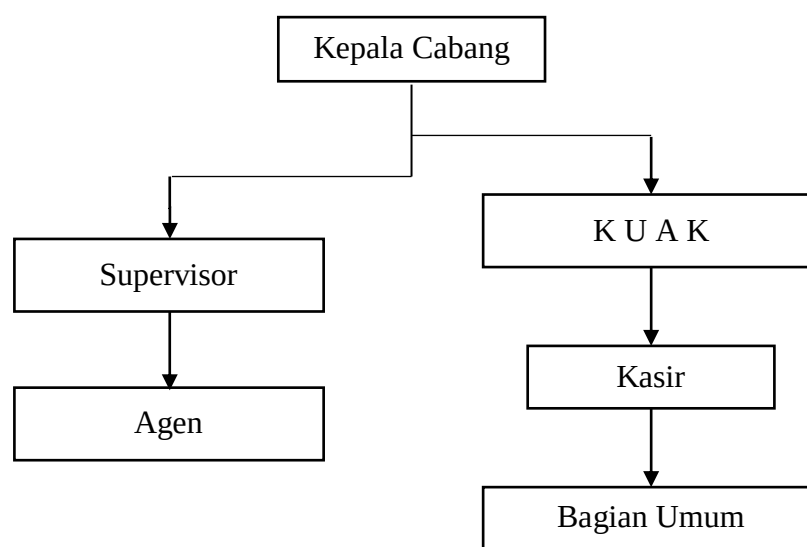
1. Idealisme, yang mana karyawan/manajemen senantiasa memelihara nilai-nilai kejuangan dalam mengangkat martabat anak bangsa sesuai sejarah pendirian Bumiputera sebagai perusahaan perjuangan.
2. Kebersamaan, mengedepankan sistim kebersamaan dalam pengelolaan perusahaan dengan memberdayakan potensi komunitas Bumiputera dan untuk komunitas Bumiputera sebagai manifestasi perusahaan rakyat.
3. Profesionalisme, memiliki komitmen dalam pengelolaan perusahaan dengan mengedepankan tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*) dan senantiasa berusaha menyesuaikan diri terhadap tuntutan perubahan lingkungan. Asuransi Bumiputera Syariah berusaha untuk mencapai visi misi dan motto melalui pengelolaan asuransi yang sehat dan pada jalur yang benar. Setiap karyawan dan manajemen harus dapat menganut, meyakini, mengamalkan dan melaksanakan nilai-nilai filisofis yang luhur yang terkandung dalam pilar dan perilaku budaya kerja agar visi dan misi dapat tercapai.¹⁰

¹⁰*Ibid.*

2.2 Struktur Organisasi AJB Bumiputra Syariah

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

Adapun susunan organisasi Bumiputera Syariah cabang Banda Aceh sebagai berikut:



Sumber : Bumiputera Syariah 2015

Gambar 2.1

Dari gambar struktur organisasi AJB Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Kepala cabang

Kepala Cabang bertanggung jawab atas perusahaan untuk memimpin memantau serta mengelola semua kegiatan yang berlangsung pada perusahaan Kantor Cabang. Kepala Cabang berperan dalam melaksanakan pengembangan organisasi keagenan, kegiatan operasional produksi, operasional konservasi, operasional pengelolaan dana, kegiatan administrasi keuangan, kehumasan dan pelayanan pemegang polis, serta melaksanakan pengendalian dan evaluasi atas pelaksanaannya. Adapun tugas kepala cabang adalah sebagai berikut:

1. Memimpin pelaksanaan pekerjaan pada kantor cabang dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
2. Mengajukan usul kepada Direksi mengenai keperluan penambahan pegawai dan hal lain yang berhubungan dengan memajukan perusahaan.
3. Mampu menilai prestasi kerja dan mengusulkan promosi pegawai cabang kepada Direksi perusahaan.
4. Menyampaikan laporan-laporan bulanan kepada Direksi perusahaan mengenai pelaksanaan kegiatan usaha cabang.
5. Memimpin penyusunan usulan anggaran cabang dan mengajukan kepada panitia anggaran.

6. Bertindak atas nama perusahaan untuk cabang yang dipimpin dalam urusan dengan pihak ketiga, sesuai dengan wewenang yang diberikan Direksi perusahaan.
7. Mengadakan koordinasi yang baik dengan kedua Direksi bidang dan para kepala bagian dalam pelaksanaan tugas-tugas yang *prinsipil*.
8. Penyusunan rencana kerja sesuai dengan program kerja perusahaan.
9. Mendistribusikan dan memberi petunjuk pelaksanaan tugas kepada bawahan.
10. Membina dan memotivasi karyawan dalam rangka peningkatan dan produktifitas pengembangan karir karyawan.

b. Kepala Unit Administrasi & Keuangan (KUAK)

Kepala Admitrasi Keuangan adalah yang bertanggung jawab dalam melaksanakan, membina, mengawasi, dan mengendalikan kegiatan administrasi keuangan, serta pelayanan kepada Pemegang Polis, Agen Koordinator dan Agen. Adapun tugas utamanya adalah:

1. Mengawasi pembuatan *kwitansi premi* lanjutan tahun pertama (PLTP) dan *premi* lanjutan (PL) melalui aplikasi daftar setoran *Premi* (DSP) dan Bumiputera *In Line* (BIL).
2. Mengawasi distribusi *kwitansi premi* lanjutan tahun pertama (PLTP) dan *premi* lanjutan (PL) kepada agen debit melalui PP-17 (kide permintaan *kwitansi*)
3. Cek fisik *kwitansi premi* per-agen debit secara berkala.

4. Pembuatan surat konfirmasi kepada anggota tertunda, leps, jatuh tempo, habis kontrak dan tahapan atau dana kelangsungan belajar (DKB).
5. Penyesuaian kode tagih sesuai debit agen.
6. Mengawasi tertib pengembalian *kwitansi premi* yang sudah *lapse*, klaim, batal, dan rusak ke departemen portofolio.
7. Mengawasi laporan penggunaan blangko *premi* lanjutan tahun pertama (PLTP) dan *premi* lanjutan (PL) ke departemen terkait.
8. *Entry* surat permintaan asuransi pindah (SPAP).

c. Kasir

Kasir adalah seorang pejabat fungsional yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk berperan dalam melaksanakan tertib administrasi, sirkulasi dan laporan keuangan. Bagian Kasir berfungsi sebagai penerima pembayaran premi pertama dan mencocokkannya dengan faktur penerimaan kas yang diterima dari bagian Penata Usaha. Kasir bertanggung jawab kepada Kepala Unit Administrasi Keuangan. Adapun tugas kasir antara lain:

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, telepon, dll.
3. Pencatatan dan *Entry Voucher* melalui aplikasi lembaran buku kas (LBK) dan Bumiputera *In Line*.

4. Menerima *premi* dari agen debit.
5. Menyiapkan data pembayaran gaji pegawai.
6. Membuat dan melaporkan pajak.
7. Menyelenggarakan buku tambahan hutang 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.

d. *Supervisor*

Supervisor adalah orang yang bertugas membimbing dan mengarahkan para agen untuk melakukan pemasaran produk dengan baik dan benar. *Supervisor* juga bertugas untuk mengawasi dan menerima setiap laporan prospek yang dilakukan agen setiap harinya untuk evaluasi dan perencanaan selanjutnya. Tugas dari *supervisor* antara lain:

1. Mendidik kader-kader agen baru yang ingin berkarir di perusahaan.
2. Membimbing serta member contoh kepada para agen ketika turun ke lapangan mencari calon nasabah baru.
3. Membentuk tim kerja.
4. Mengadakan *breafing* dengan agen setiap hari untuk memberikan *planning* kerja serta mengorganisir para agen secara langsung.

5. Mengatur calon prospek dan memberikan wawasan kepada agen tentang bagaimana membedakan calon prospek yang *potensial* dan tidak *potensial*.
6. Mengontrol kinerja para agen untuk penilaian dan pendataan terhadap para agen yang berprestasi untuk dinaikkan jabatan menjadi *supervisor*.
7. Melaporkan pada kepala cabang secara langsung perkembangan organisasi yang dipimpin.
8. Membuat laporan pada setiap minggu, bulan, dan tahunan untuk dilaporkan kepada kepala cabang.
9. Memenuhi target pencapaian yang diberikan perusahaan bersama dengan para agen bimbingannya.

e. Agen

Agen adalah seseorang yang diberikan amanah dan tanggung jawab oleh perusahaan untuk memasarkan produk yang tugasnya dilapangan untuk memberikan informasi dan mencari nasabah. Adapun tugas agen antara lain:

1. Mendengarkan setiap arahan dan program yang disampaikan *supervisor* pada setiap hari kerja.
2. Menyampaikan segala permasalahan yang terjadi di lapangan pada saat *briefing* pagi bersama *supervisor*.
3. Memenuhi segala bentuk *planning project* harian yang disampaikan *supervisor* kepada para agen.

4. Melaporkan seluruh agenda harian yang telah dikerjakan kepada *supervisor*.

f. Bagian Umum

Bagian umum adalah karyawan yang bertugas membuat seluruh laporan yang diberikan oleh supervisor untuk direkap menjadi satu sebelum laporan tersebut diserahkan kepada kepala cabang untuk diperiksa. Selain itu bagian umum bertugas mempersiapkan semua berkas yang diperlukan oleh karyawan lainnya termasuk berkas produk yang akan dipasarkan oleh para agen.

1. Administrasi sumber daya manusia (SDM)
2. Pelayanan kepada pemegang *polis* dan mitra kerja.
3. Administrasi dan kesekretariatan
4. Melaporkan aktifitas harian atau bulanan ke kantor wilayah dan mencetak laporan aktivitas harian dari kantor wilayah.

2.3 Kegiatan Usaha AJB Bumiputera Syariah

Bumiputera Syariah adalah badan usaha yang bergerak di bidang keuangan, yang bertujuan untuk memberikan perlindungan (proteksi) atas kerugian keuangan (*financial loss*) yang ditimbulkan oleh peristiwa tidak terduga. Dalam menjalankan kegiatan usahanya Bumiputera perlu menghimpun dana dari masyarakat.

Adapun beberapa cara yang dilakukan oleh asuransi AJB Bumiputera Syariah dalam menghimpun dana tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Simpanan pokok merupakan modal awal yang dimiliki oleh perusahaan.
2. Simpanan anggota (nasabah pemegang polis asuransi) merupakan bentuk investasi dari anggota dan calon anggota yang memiliki kelebihan dana dengan tujuan untuk menghindari resiko atau kerugian yang tidak diinginkan.
3. Simpanan deposito (berjangka) adalah jenis simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan sesuai kesepakatan dari awal.
4. Tabungan pendidikan anak (*Mitra Iqra Plus*) merupakan produk yang dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar anak, melalui produk ini para orang tua tidak hanya teratur dalam menerima dana pendidikan lebih dari itu para orang tua juga mempunyai kesempatan untuk mendapat dana bagi hasil investasi dan pengembangan dana kontribusi yang dibayar para orang tua melalui sistem bagi hasil (*mudharabah*).
5. Tabungan haji (*Mitra Mabruk Plus*) merupakan produk yang dapat membantu semua kalangan untuk mewujudkan impiannya menunaikan rukun iman yang ke lima yaitu menunaikan ibadah haji ke tanah suci.

Pelayanan yang diberikan asuransi Bumiputera Syariah kepada pemegang polis untuk dapat memudahkan nasabah melakukan pembayaran premi asuransi adalah pembayaran klaim langsung ke rekening nasabah pemegang polis, pembayaran premi polis asuransi melalui *automatic teller machine* (ATM) pada Bank Mandiri.

2.4 Keadaan Personalia AJB Bumiputera Syariah

AJB Bumiputera syariah memiliki keadaan personalia yang masing-masing bagiannya telah mengetahui tugas yang harus dilaksanakan untuk mengatur jalannya suatu kegiatan perusahaan sehingga berjalan dengan baik. Hal ini tidak terlepas dari struktur yang telah ditetapkan oleh pihak asuransi AJB Bumiputera syariah.

Bumiputera Syariah memiliki karyawan yang berjumlah 27 orang yaitu terdiri dari 1 orang pimpinan kepala cabang dan 26 orang karyawan lainnya. Dari seluruh karyawan tersebut memiliki posisi yang berbeda-beda pada bagian tugasnya, dilihat dari segi pendidikan dan keahlian maupun pengalaman setiap karyawan tersebut.

Pada setiap harinya karyawan dan karyawan harus selalu hadir pada tepat waktu yaitu jam 07.30 Wib, sebelum beraktivitas para karyawan dan karyawan maupun kepala kantor cabang memulai doa terlebih dahulu kemudian dilanjutkan dengan pengarahan dan bimbingan dari kepala kantor cabang kemudian barulah menjalankan tugasnya masing-masing hingga jam kerja kantor selesai.

BAB TIGA

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTEK

3.1 Kegiatan Kerja Praktek

Selama mengikuti kegiatan Kerja Praktik kurang lebih selama satu setengah bulan atau sama dengan 30 hari kerja terhitung mulai tanggal 09 Maret 2015 hingga tanggal 20 April 2015, penulis telah mendapatkan banyak pengalaman selama menjalankan kerja praktik di AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh. Hal ini tidak lepas dari bantuan serta bimbingan yang di berikan pimpinan dan karyawan pada AJB Bumiputera 1912 Syariah.

Dalam menjalankan Kerja Praktik ini, prosedur yang ditetapkan oleh pihak AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh adalah setiap mahasiswa yang mengikuti kerja praktik harus ikut serta dalam melakukan setiap kegiatan yang ada di AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh. Adapun kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kerja praktek adalah sebagai berikut:

1. Mengikuti Apel pagi pada hari senin.
2. Mengikuti pembekalan tentang produk yang terdapat pada AJB Bumiputera syariah.
3. Memahami produk-produk sesuai dengan permasalahan yang akan di hadapi ketika melakukan pemasaran.
4. Menyiapkan data calon nasabah yang akan dikunjungi.
5. Breafing pagi dengan supervisor sebelum melakukan prospek ke lapangan.

6. Mengunjungi setiap calon nasabah untuk di jelaskan mengenai asuransi syariah dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah.
7. Mencatat semua hasil dari setiap kunjungan yang telah dilakukan pada setiap calon nasabah.
8. Membantu nasabah dalam pengisian surat permohonan ketika nasabah tersebut sudah melakukan *closing*.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Selama penulis di tempatkan pada bagian *marketing* di AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh penulis melakukan kegiatan serta mengamati proses kerja yang dilakukan oleh supervisor serta agen dalam memasarkan produk asuransi berbasis syariah kepada masyarakat.

Pada bidang ini, penulis juga mempunyai tugas membantu karyawan dalam melakukan setiap kegiatan pada perusahaan, terutama pada bagian pemasaran produk asuransi jiwa syariah. Untuk melakukan tugas di atas, penulis harus ikut membantu karyawan dalam melakukan kegiatan di lapangan seperti:

1. Mencari calon pembeli (*Prospekting*)

Yaitu mencari calon nasabah untuk menjalin hubungan dengan mereka, sehingga dapat dilakukan pendekatan untuk mempermudah dalam menawarkan produk asuransi syariah.

2. Komunikasi

Memberikan informasi kepada calon nasabah mengenai produk perusahaan dengan jelas dan tepat.

3. Penjualan (*Selling*)

Mendekati, mempresentasikan produk sebisa mungkin untuk mengatasi penolakan dari para calon nasabah.

Dalam memaksimalkan pemasaran produk asuransi kepada calon nasabah, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan, yaitu:¹¹

1. Orang yang tepat

Yaitu dengan melihat kemampuan financial mereka untuk membeli produk asuransi jiwa yang akan di tawarkan.

2. Waktu

Mencari waktu yang tepat untuk mendatangi calon nasabah, peluang akan lebih besar ketika semua pemegang keputusan terlibat dalam presentasi, yakni semua keluarga calon nasabah.

3. Tempat

Tempat juga sangat menentukan calon nasabah akan menerima produk yang akan kita tawarkan atau tidak. Karena menjual produk asuransi tidak sama dengan menjual produk barang yang wujudnya dapat di lihat langsung.

Berdasarkan kegiatan yang penulis lakukan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh, penulis sepenuhnya di tempatkan di bagian

¹¹ Wawancara dengan Bapak Erizal S.pd Karyawan AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh Pada Tanggal 14 April 2015.

marketing, oleh karena itu penulis mengangkat judul tentang mekanisme dalam mensosialisasikan produk asuransi syariah, karena untuk dapat memasarkan produk asuransi syariah, perusahaan perlu menanam pemahaman kepada masyarakat tentang Asuransi syariah beserta manfaatnya yaitu dengan melakukan sosialisasi.

3.2.1 Pengertian Sosialisasi

Sosialisasi adalah satu konsep umum yang bisa dimaknakan sebagai sebuah proses di mana kita belajar melalui interaksi dengan orang lain, tentang cara berpikir, merasakan, dan bertindak, dimana itu semua merupakan hal-hal yang sangat penting dalam menghasilkan partisipasi sosial yang efektif. Sosialisasi memiliki pengertian sebagai upaya untuk memasyarakatkan sesuatu sehingga menjadi lebih dikenal, dipahami, dan dihayati oleh masyarakat.

Adapun tujuan dari sosialisasi di atas adalah untuk mengubah pandangan masyarakat yang menganggap bahwasanya asuransi dapat merugikan bukan menguntungkan. Tujuan lain dari sosialisasi ini adalah untuk mengenalkan produk-produk asuransi berbasis syariah lebih jauh dalam upaya meningkatkan kehidupan mereka di masa akan datang. Karena pada hakikatnya asuransi sangat penting dalam kehidupan untuk meminimalisir resiko yang tidak diinginkan.

3.2.2 Mekanisme Sosialisasi

Sebagai bagian dari proses sosialisasi dalam semua kultur, masyarakat memiliki norma yang disebut *norm of reciprocity*. Sejak masa kanak-kanak, kita belajar membalas bantuan yang kita terima dengan memberikan bantuan, merespon kebaikan dengan kebaikan pula. Dengan mengetahui hal ini,

komunikator pemasaran kadangkala memberikan hadiah atau contoh produk dengan harapan bahwa pelanggan akan membalas (*reciprocate*) dengan membeli produk kita.

Perusahaan dan para agen asuransi sangat berperan penting dalam meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi, terutama asuransi berbasis syariah dimana pada umumnya penduduk di Aceh lebih dominan beragama Islam. Untuk itu perusahaan perlu mengoptimalkan sosialisasi terhadap produk asuransi berbasis syariah. Adapun cara yang dilakukan oleh AJB Bumiputera Syariah dalam melakukan sosialisasi adalah:¹²

1. Melakukan kegiatan promosi di media masa dan ruang terbuka.

Pemasangan iklan cetak dan elektronik secara berkala. Penggunaan media local di perlukan mengingat target pasar asuransi syariah mencakup wilayah yang sangat luas dengan karakteristik masyarakat yang berbeda. Pemasangan *billboard*, poster, spanduk.

2. Kegiatan kampanye kepada target masyarakat tertentu.

Seminar release di media masa, penyelenggaraan baksos dan berpartisipasi dalam *event-event* nasional yaitu menjadi sponsor seminar-seminar asuransi berbasis syariah dengan tujuan dapat memperkenalkan produk, serta manfaat asuransi syariah kepada masyarakat.

¹² *Ibid.*

3. Media online

Perusahaan juga menggunakan media online mengingat internet saat ini telah mencapai ke seluruh pelosok daerah dan dapat diakses dengan cepat sehingga informasi dapat tersalurkan dengan mudah kepada masyarakat.

4. Kerjasama

Perusahaan juga melakukan kerjasama dengan instansi-instansi pemerintah maupun perguruan tinggi untuk melakukan sosialisasi asuransi berbasis syariah.

Untuk mengoptimalkan kinerja dalam mensosialisasikan produk asuransi berbasis syariah AJB Bumiputera Syariah juga meningkatkan kinerja SDM pada bidang pemasaran, yaitu agen. Agen merupakan seseorang yang diberi pekerjaan untuk memasarkan produk asuransi, yaitu penghubung antara nasabah dengan perusahaan. Mengingat agen adalah orang terdekat dengan masyarakat, maka peran agen dalam memasarkan produk sekaligus sebagai orang yang dapat menyampaikan atau mensosialisasikan secara langsung kepada masyarakat tentang bagaimana asuransi syariah tersebut.

Untuk dapat mensosialisasikan produk asuransi syariah kepada nasabah, cara yang dilakukan agen adalah:¹³

1. Melakukan pendekatan terhadap calon nasabah, di mulai dari keluarga terdekat, karena keluarga adalah orang yang paling mudah untuk dapat dijelaskan mengenai asuransi syariah, produk beserta manfaatnya. Selanjutnya adalah kerabat hingga orang-orang di sekitar.

¹³ *Ibid.*

2. Melakukan kunjungan langsung kepada calon nasabah untuk dapat diberikan penjelasan langsung kepada nasabah tentang asuransi syariah beserta produk dan manfaatnya, tanpa harus memaksa nasabah untuk menerima produk tersebut yang akan di tawarkan.
3. Kejujuran dari agen kepada setiap nasabah maupun calon nasabah sehingga mendapat kepercayaan terhadap semua yang telah dilakukan oleh agen baik dari pelayanan maupun penjelasan mengenai asuransi syariah itu sendiri.

3.3 Terori yang Berkaitan

Dalam melakukan sosialisasi ada beberapa teori yang berkaitan dengan bidang kerja praktek. Adapun teori teori yang berkaitan dengan kerja praktek tersebut adalah :

3.3.1 *Marketing mix* (Bauran Pemasaran)

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki. Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu *marketing mix* (bauran pemasaran)

Marketing mix dapat diartikan sebagai perpaduan seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan sebagai bagian

dalam upaya mencapai tujuan pada pasar. Berikut masing-masing unsur dari *marketing mix* (bauran pemasaran) yaitu:¹⁴

1. *Product* (Produk)

Produk secara garis besar dapat dibagi menjadi produk barang dan produk jasa. Produk barang yaitu produk nyata seperti kendaraan bermotor, computer, dan alat elektronik atau produk lainnya yang bersifat konkret dan dapat dilihat secara langsung. Sementara produk jasa sifatnya abstrak namun manfaatnya mampu dirasakan. Contoh dari produk jasa antara lain pelayanan kesehatan, pangkas rambut, dan produk jasa lainnya. Produk yang ditawarkan asuransi adalah contoh dari produk jasa, sehingga pemasaran yang digunakan pun adalah pemasaran untuk produk jasa.

2. *Price* (Harga)

Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Factor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar. Kebijakan harga ini menyangkut *mark-up* (berapa tingkat persentase kenaikan harga atau tingkat keuntungan yang diinginkan), *mark-down* (beberapa tingkat persentase penurunan harga), potongan harga termasuk sebagai berbagai macam bentuk dan besaran persentasenya, *bundling* (penjualan produk secara paket contohnya adalah penjualan kartu perdana *handphone* lengkap dengan *handphone*-nya), harga pada waktu-waktu tertentu (*inter-temporal pricing*),

¹⁴ M. Nur Rianto AL Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 14.

komisi yang diterima marketing, dan metode penetapan harga lainnya yang diinginkan oleh perusahaan terkait dengan kebijaksanaan strategi pemasaran.

3. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan komponen yang digunakan untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk pemasaran, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktifitas promosi adalah periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, dan publisitas. Promosi yang dimaksud terkait dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.

4. *Place* (Tempat)

Yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu:

- a. Sistem transportasi perusahaan.
- b. Sistem penyimpanan.
- c. Pemilihan saluran distribusi.

Sistem transportasi terdiri antara lain keputusan tentang pemilihan alat transportasi, penentuan jadwal pengiriman, harus menentukan letak gudang baik untuk penyimpanan bahan baku maupun lokasi untuk penyimpanan barang jadi, jenis peralatan yang digunakan untuk material maupun peralatan lainnya. Sedangkan pemilihan saluran distribusi menyangkut keputusan tentang penggunaan penyalur (pedagang besar, pengecer, agen, makelar) dan bagaimana menjalin kerjasama yang baik dengan penyalur.

3.3.2 Pengertian Asuransi Syariah

Pengertian asuransi syariah sendiri adalah saling memikul resiko di antara sesama manusia sehingga antara satu dengan yang lain menjadi penanggung atas resiko yang lainnya, saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling tolong menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut.¹⁵

Asuransi syariah merupakan asuransi yang bertujuan untuk membantu dalam meminimalisir resiko di antara sesama manusia sehingga antara satu dengan yang lain menjadi penanggung atas resiko yang lainnya, saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling tolong menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing peserta mengeluarkan dana yang tujuannya untuk menanggung resiko tersebut.¹⁶

3.3.3 Landasar Hukum Tentang Praktik Asuransi Syariah

Dalam ajaran Islam dianjurkan agar ummatnya untuk saling tolong-menolong, saling bertanggung jawab dan saling menanggung satu dengan yang lain atas musibah yang diderita saudaranya, agar tercipta kehidupan yang harmonis. Saling menanggung antar ummat manusia merupakan dasar pijakan manusia sebagai makhluk sosial. Asuransi syariah menekankan pada kepentingan bersama atas dasar persaudaraan dan bukan sebaliknya. Karena asuransi syariah ditegakkan atas prinsi-prinsip saling bertanggung jawab, saling bekerjasama, saling membantu dan saling melindungi. Hal ini menjadi dasar hokum asuransi syariah:

¹⁵ Sofyan Syafri Harahap, *Akuntansi Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1997), cet ke-1, hlm. 99.

¹⁶ *Ibid*

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 (*tabrru'*)

2. Hadits:

عن أبي هريرة [رض] قال : اقتتل امرأتان من هزيل
فرمت أحدهما إلى الأخرى بحجر فقتلتها و ما في بطنها فاختصموا
للنبي (ص) ف قضى أن دية جينها غرة أو وليدة وقضى دية المرأة
على عاقلتها . (رواه البخاري)

Artinya: “Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, dia berkata: 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 wanita tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (*diyat*) yang dibayarkan oleh aqilahnya (kerabat dari orang tua laki-laki)”. (HR. Bukhari).¹⁸

3. Ijmak

Ijmak yaitu kesepakatan para mujtahid atas suatu hukum syara' mengenai suatu peristiwa yang terjadi setelah Rasul wafat.²² Para sahabat telah melakukan ittifaq (kesepakatan) dalam hal aqilah yang dilakukan oleh Umar bin Khattab adanya ijmak atau

¹⁸ Abu Abdullah bin Ismail bin Ibrahim bin al-Mughirah al-Ja'fai, *Shahih al-bukhari* 2 (Jakarta Timur: Almahira, 2012). hlm. 727.

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 sewenangwenang). Dalam hal ini, kelompok lah yang menanggung pembayaran, karena si pembunuh merupakan anggota dari kelompok tersebut.¹⁹

3.3.3 Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Dalam definisi secara luas, produk meliputi objek secara fisik, orang, tempat, organisasi, ide, atau bauran dari semua bentuk-bentuk tadi.²⁰ Berikut dua produk yang menjadi andalan AJB Bumiputera Syariah:

1. Mitra Iqra

Mitra Iqra Adalah produk asuransi syariah yang dikeluarkan AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah untuk memprogram pendidikan anak secara syariah mulai dari tingkat Taman Kanak-kanak sampai dengan anak menjadi Sarjana, sekaligus berfungsi untuk menata kesejahteraan keluarga agar kelak apabila orang tua meninggal tidak sampai kesejahteraan dan

¹⁹ Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005). hlm. 242.

²⁰ Thamrin Abdullah dan Francis Tantric *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta:Cetakan Ke Dua 2013), Raja Grafindo Persada, hlm. 153.

pendidikan anak terabaikan. Adapun manfaat dari produk Mitra Iqra sebagai berikut:²¹

- a. Jika pemegang polis/peserta hidup atau ditakdirkan meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada pemegang polis atau ahli waris yang ditunjuk dibayarkan tahapan dana pendidikan pada saat anak berusia empat tahun, dua belas tahun, delapan belas tahun.
- b. Jika polis habis kontrak dan peserta masih hidup, maka kepada yang ditunjuk dibayarkan dan pendidikan sekaligus atau berkala.
- c. Jika pemegang polis/peserta ditakdirkan meninggal dunia pada masa asuransi, maka selain menerima pembayaran tahapan dana pendidikan kepada yang ditunjuk dibayarkan:
 - i. Santunan Kebajikan.
 - ii. Dana tabungan.
 - iii. Bagi Hasil.
 - iv. Polis jadi bebas premi.
- d. Jika pemegang polis mengundurkan diri sebelum perjanjian berakhir, maka pemegang polis akan mendapat:
 - i. Dana tabungan yang telah disetor.
 - ii. Bagi hasil investasi.

²¹ Brosur Produk Mitra Iqra AJB Bumiputra Syariah.

- e. Jika anak yang ditunjuk ditakdirkan meninggal dunia dalam masa asuransi atau dalam masa pembayaran tahapan dana pendidikan, pemegang polis dapat menunjuk penggantian (anak lain) untuk menerima tahapan dana pendidikan yang belum di berikan.

2. Mitra Mabrus Plus

Produk Mitra Mabrus dirancang secara khusus untuk memprogram kebutuhan dana saat menunaikan ibadah haji ke tanah suci. Pruduk ini juga menyediakan dana bagi hasil (*Mudharabah*) dan asuransi perlindungan. Adapun manfaat dari asuransi Mitra Mabrus Plus adalah:²²

- a. Jika peserta hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta akan mendapatkan:
 - i. Dana tabungan yang telah di setor
 - ii. Bagian keuntungan atas hasil investasi dana tabungan
 - iii. Bagian keuntungan atas dana khusus (*tabarru*) yang ditentukan oleh AJB Bumiputera 1912
- b. Jika peserta mengundurkan diri sebelum perjanjian asuransi berakhir maka peserta akan mendapatkan:
 - i. Dana tabungan yang disetor

²² Brosur Produk Mitra Mabrus Plus AJB Bumiputra Syariah.

- ii. Bagian keuntungan (*mudarabah*) atas hasil investasi dana tabungan.
- c. Jika peserta ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi maka ahli waris akan mendapatkan:
 - i. Dana tabungan yang telah disetor.
 - ii. Bagian keuntungan (*mudarabah*) atas investasi dana tabungan.
 - iii. Santunan kebijakan.

3.3.4 SDM (Sumber Daya Manusia)

Pengertian dari SDM (Sumber Daya Manusia) adalah manusia yang terdapat dalam sebuah organisasi atau biasa di sebut dengan tenaga kerja. SDM merupakan penggerak organisasi atau perusahaan dalam mencapai tujuannya.²³ Agen merupakan Sumber Daya Manusia pada perusahaan asuransi, peran agen dalam perusahaan adalah memasarkan serta mensosialisasikan kepada masyarakat tentang produk asuransi tersebut, terutama pada asuransi syariah, peran SDM sangat dibutuhkan untuk dapat mensosialisasikan asuransi syariah di kalangan masyarakat yang mayoritas penduduk di Indonesia beragama Islam. Sehingga di harapkan dapat mencapai tujuan dari perusahaan itu sendiri.

²³Indra Dharma Wijaya. April 2012. *Analisi Dan Perancangan Sistem Informasi Sumber Daya Manusia (SDM) Di PT. Inti Karya*: hlm. 65.

3.4 Evaluasi Kerja Praktek

Selama penulis melakukan kegiatan Kerja Praktek di AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh, penulis banyak melakukan kegiatan seperti yang telah di jelaskan dalam penulisan di atas. Selama penulis melakukan kerja praktek pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh penulis banyak mendapatkan pengalaman dalam bekerja di sebuah perusahaan diantaranya kerja sama tim dan kedisiplinan, terutama pengalam dalam memasarkan produk asuransi syariah. Menurut penulis lembaga keuangan non bank tersebut sudah menjalankan operasional kegiatan usahanya baik dalam pelayanan maupun dalam sistim penjualan produk asuransi berbasis syariah sudah sesuai dengan prinsip syariah.

Pada saat penulis di tempatkan pada bagian marketing, penulis banyak melakukan kegiatan di luar kantor seperti mengunjungi calon nasabah yang di rasa cukup potensial untuk di tawarkan produk asuransi syariah, di lihat dari umur dan pekerjaan calon nasabah, hal ini bertujuan mengurangi resiko kerugian pada perusahaan akibat nasabah yang tidak sanggup membayar *premi* asuransi.

Adapun beberapa kendala yang penulis dapatkan ketika ditempatkan pada bagian pemasaran selama mengikuti kegiatan kerja praktek di AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh adalah sebagai berikut:

1. Masih rendahnya kualitas SDM dibidang pemasaran

Hal ini dikarenakan sebagaian besar agen pada bagian pemasaran kurang memiliki pengetahuan yang cukup tentang produk-produk asuransi syariah dan kurang berpengalaman pada bidang pemasaran,

terutama dalam berbicara untuk dapat mengambil hati masyarakat agar dapat menerima produk yang di tawarkan. Seharusnya pihak perusahaan perlu melakukan training tata cara dalam mensosialisasikan produk asuransi syariah, sehingga kedepannya kualitas SDM menjadi lebih maksimal.

2. Kurangnya publikasi di media cetak dan elektronik

Seharunya AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh juga memperhatikan tentang sosialisasi melalui media cetak dan elektronik. Misalnya, dengan memuat berita tentang sosialisasi asuransi syariah menurut para ulama dan pemerintah, sehingga lebih meyakinkan masyarakat tentang produk asuransi berbasis syariah.

AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh juga perlu meningkatkan sosialisasi pada media elektronik, seperti yang penulis ketahui, AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh masih kurang dalam mempublikasikan informasi melalui media online sehingga menyulitkan masyarakat mencari informasi mengenai asuransi syariah pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Syariah Banda Aceh

3. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah

Masyarakat masih kurang memahami secara mendalam tentang asuransi syariah, sehingga mereka masih menganggap asuransi syariah sama saja dengan asuransi konvensional, hal ini menjadi

hambatan sendiri bagi pihak perusahaan dalam meyakinkan masyarakat untuk dapat merubah pandangan tersebut.

BAB EMPAT

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil laporan kerja praktek yang penulis bahas pada bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa mekanisme yang dilakukan oleh AJB Bumiputera syariah dalam melakukan sosialisasi yaitu dengan melakukan kegiatan promosi pada media masa dan media cetak, berpartisipasi pada *event-event* nasional, membuat media online, melakukan kerjasama dengan instansi pemerintah dan perguruan tinggi, serta meningkatkan kinerja SDM yaitu agen asuransi yang merupakan orang yang berperan dalam memberikan penjelasan secara langsung mengenai manfaat asuransi syariah itu sendiri, sehingga dapat menjaga hubungan baik antara perusahaan dengan nasabah. Dari laporan di atas sosialisasi yang dilakukan perusahaan bertujuan menambah pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah sehingga mendukung dalam meningkatkan penjualan produk asuransi berbasis syariah pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Banda Aceh. Namun perusahaan masih belum bisa memaksimalkan kinerjanya dalam melakukan sosialisasi, terlihat dari masih rendahnya kualitas SDM pada bidang marketing dan masih belum optimal dalam melakukan publikasi secara berkala.

4.2 Saran

Setelah menulis kesimpulan yang telah dirangkum dalam isi LKP di atas, maka saran yang dapat penulis berikan di antaranya sebagai berikut:

1. Sebagai perusahaan asuransi berbasis syariah, handaknya AJB Bumiputera 1912 Syariah perlu mempertahankan dan meningkatkan kinerjanya dalam segala hal, khususnya dalam peningkatan nasabah, karena di tengah persaingan saat ini perusahaan perlu menjaga hubungan baik dengan nasabah terutama dari segi pelayanan.
2. Sosialisasi tentang keberadaan asuransi syariah masih perlu di tingkatkan. Meskipun agen berperan penting dalam sosialisasi produk asuransi syariah, tetapi perusahaan juga perlu berperan aktif dalam melakukan sosialisasi dengan bekerja sama dengan tokoh/orang yang memiliki pengaruh yang besar terhadap masyarakat.
3. Meningkatkan kualitas SDM menjadi prioritas perusahaan. Baik melalui seleksi yang lebih ketat terhadap agen baru, maupun training secara lebih intensif. Hal ini perlu dilakukan mengingat permasalahan dan kesalah pahaman antara nasabah dengan perusahaan akibat kurangnya kemampuan agen asuransi dalam menjelaskan sistim asuransi yang di gunakan. Maka agen asuransi professional sangat dibutuhkan untuk pengembangan asuransi syariah ke depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Abu bin ismail Al-Bukhari, *Shahih al-bukhari 2* Jakarta Timur: Almahira, 2012.
- Abdullah Thamrin dan Tantric Francis *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Cetakan Ke Dua 2013, Raja Grafindo Persada.
- AJB Bumiputera 1912, *Buku Pegangan Diklat Agen Asuransi Jiwa Syariah*.
- Ali Hasan, *Asuransi Syariah dalam Perspektif Hukum Islam*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, *Materi Pendidikan dan Pelatihan Agen Asuransi Syariah* Cibogo: Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, 2007.
- Azhar Muhammad, *Fiqh Kontemporer dalam Pandangan Neo-Modernisme Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1966.
- Brosur Produk Mitra Iqra AJB Bumiputra Syariah.
- Brosur Produk Mitra Mabrus Plus AJB Bumiputra Syariah.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.
- Dharma Indra Wijaya. April 2012. *Analisi Dan Perancangan Sistem Informasi Sumber Daya Manusia (SDM) Di PT. Inti Kary*.
- Diakses melalui situs: <https://bp1912.wordpress.com/about>, pada tanggal 28 Desember 2015.
- Diakses melalui situs: http://www.academia.edu/5394586/Sejarah_Terbentuknya_Asuransi, pada tanggal 30 Desember 2015.
- Diakses melalui situs: http://www.bumiputera.com/listmilestones/milestones/our_company/milestones/0, pada tanggal 19 Februari 2016.
- Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi 6, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- M. Nur Rianto AL Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Muslim Kelana, *Muhammad is a Gread Entrepreneurur*, cet. 1. Bandung: Dinar Publishing 2008.
- Syafri Sofyan Harahap, *Akuntansi Islam*, Jakarta, Bumi Aksara, 1997, cet ke-1
- Wirduyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* Jakarta: Kencana, 2005.