

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**  
**MEKANISME DAN MANFAAT PELAKSANAAN PRODUK**  
***BRILLIANCE HASANAH FORTUNE PLUS* PADA PT. SUN**  
**LIFE FINANCIAL SYARIAH KANTOR PEMASARAN**  
**MANDIRI (KPM) NAVARA AL UZMA**  
**CABANG BANDA ACEH**



**Disusun Oleh:**

**ELIA SAPUTRI**  
**NIM: 150601166**

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



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Situs: [www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

**LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH**

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Elia Saputri  
NIM : 150601166  
Prodi : Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan 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 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, 15 Mei 2018

Yang Menyatakan



*Elia*  
Elia Saputri

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

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

Dengan Judul:

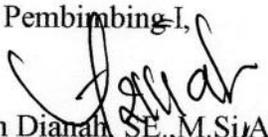
**MEKANISME DAN MANFAAT PELAKSANAAN PRODUK  
BRILLIANCE HASANAH FORTUNE PLUS PADA PT. SUN LIFE  
FINANCIAL SYARIAH KANTOR PEMASARAN MANDIRI  
(KPM) NAVARA AL UZMA CABANG BANDA ACEH**

Disusun Oleh:

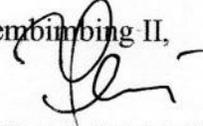
Elia Saputri  
NIM: 150601166

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

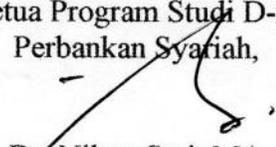
Pembimbing I,

  
Azimah Dianah, SE., M.Si/Ak  
NIDN: 2026028803

Pembimbing II,

  
Evri Yenni, SE., M.Si  
NIDN: 0113048302

Mengetahui  
Ketua Program Studi D-III  
Perbankan Syariah,

  
Dr. Nilam Sari, MA  
NIP: 19710317 200801 2 007

**LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

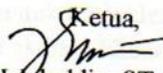
Disusun Oleh:  
Elia Saputri  
NIM: 150601166

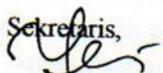
Dengan Judul:  
**MEKANISME DAN MANFAAT PELAKSANAAN PRODUK  
BRILLIANCE HASANAH FORTUNE PLUS PADA PT. SUN LIFE  
FINANCIAL SYARIAH KANTOR PEMASARAN MANDIRI  
(KPM) NAVARA AL UZMA CABANG BANDA ACEH**

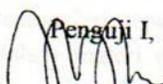
Telah Diseminarkan Oleh Program Studi D-III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Dinyatakan Lulus  
Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk  
Menyelesaikan Program Studi Diploma III dalam Bidang  
Perbankan Syariah

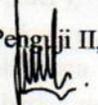
Pada Hari/Tanggal: Selasa, 10 Juli 2018  
26 Syawal 1439 H

Di Darussalam, Banda Aceh  
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

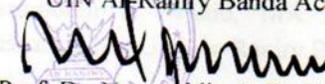
Ketua,  
  
Jafaluddin, ST., MA  
NIDN: 2030126502

Sekretaris,  
  
Evri Yenni, SE., M.Si  
NIDN: 0113048302

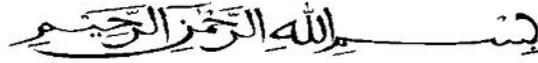
Penguji I,  
  
Ayumiati, SE., M.Si  
NIP: 197806152009122002

Penguji II,  
  
Fanny Nailufar, SE., M.Si  
NIDN: 0124098602

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

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

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbil'alamin, puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya yang begitu luar biasa, yang selalu memberikan cahaya kemudahan dan pertolongannya. Shalawat beruntai salam kepada penghuni surga, pembawa Risallah yang telah membawa kita semua umatnya dari kebodohan sampai berilmu pengetahuan baik ilmu dunia maupun akhirat, kepada Beliau kekasih Allah SWT yakni Nabi Muhammad SAW yang memberi semangat juang dan inspirasi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.

Syukur Alhamdulillah, penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini dengan judul “ **Mekanisme Dan Manfaat Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* Pada PT. Sun Life Financial Syariah Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh**”. Penulisan laporan ini merupakan salah satu tugas akhir yang harus dipenuhi oleh penulis dan merupakan syarat untuk menyelesaikan Program Studi Diploma III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP), penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak terdapat kekurangan baik dalam materi maupun dalam teknik penyusunan. Penulis juga banyak mengalami kendala dan pasang surut semangat. Namun, berkat motivasi, bimbingan, dukungan, dan bantuan yang sangat berharga dari berbagai pihak, penulis akhirnya dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini. Oleh karena itu, Dengan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

2. Dr. Nilam Sari, selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Prodi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Muhammad Arifin, Ph.D selaku ketua Lab Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
5. Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Prodi Diploma III Perbankan Syariah.
6. Azimah Dianah, SE.,M.Si.,Ak selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan memberikan ilmu kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik.
7. Evri Yenni, SE.,M.Si selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan memberikan ilmu kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik.
8. Bapak/ibu Dosen Prodi Diploma III Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu selama penulis menempuh pendidikan, serta seluruh staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan fasilitas dalam perkuliahan.
9. Kedua orang tua tercinta Ayahanda Safruddin (Alm) dan Ibunda Emi Ariati yang telah menjadi orang tua terhebat yang membesarkan dan mendidik dengan penuh cinta dan kasih sayang, dengan doa yang tiada henti dan perhatian tulus setiap harinya serta memberikan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan jenjang pendidikan sampai saat ini dan dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.
10. Adik tersayang Sellia Santi yang merupakan saudari kandung penulis yang selalu setia mendengar keluh kesah dan tiada henti-hentinya memberikan semangat dan doa kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.
11. Safrizal Soufyan selaku pimpinan atau *Agency Directur* Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh dan Chairun Nisa selaku *Admin Bussines*, serta Ibu Fatimah, Pak

Ramlan, dan Pak Jailani. Terimakasih atas bimbingan, arahan serta bantuannya selama penulis melakukan kerja praktik.

12. Sahabat-sahabatku Meri Misdaria, Armalia Novera, Roni Arzanna, Rahmahyana, Intan Sri Kartika, Witya Rahmi, Lenni Aulia Sari, dan Desi Mulyani yang selalu memberikan motivasi, dukungan dan saran kepada penulis dalam segala hal.
13. Sahabat-sahabat seperjuangan Adelia Putri Dewita, Desi Ratna Della, Aisyah Ismaniah, Desi Mulyani, dan teman-teman seperjuangan angkatan 2015 Prodi Diploma III Perbankan Syariah yang telah mendukung dan membantu penulis dalam segala hal.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terimakasih untuk semua pihak yang terlibat dalam menyelesaikan LKP ini, semoga semua pihak mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Penulis menyadari adanya kekurangan dari penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini, maka penulis sangat mengharapkan kritikan beserta saran untuk memperbaiki Laporan Kerja Praktik ini (LKP). Dengan segala ketulusan hati, penulis berharap semoga Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dapat bermanfaat bagi semua kalangan dalam dunia pendidikan umumnya, dunia perbankan khususnya, serta mendapatkan ridha Allah SWT.

Banda Aceh, 17 Mei 2018

Penulis

Elia Saputri

## TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158T ahun1987 –Nomor: 0543 b/u/1987

### 1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1		Tidak dilambangkan	16		
2		B	17		Z
3		T	18		‘
4		S	19		G
5		J	20		F
6		H	21		Q
7		Kh	22		K
8		D	23		L
9			24		M
10		R	25		N
11		Z	26		W
12		S	27		H
13		Sy	28		’
14		S	29		Y
15		D			

### 2. Konsonan

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

#### a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
	<i>Fat ah</i>	A
	<i>Kasrah</i>	I
	<i>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
	<i>Fath ahdanya</i>	Ai
	<i>Fahtahdanwau</i>	Au

Contoh:

كيف: *kaifa*

هول: *hauला*

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
/	<i>Fath ah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	
	<i>Kasrah</i> danya	
	<i>Dammah</i> danwau	



**Catatan:**

**Modifikasi**

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedang kannama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: amad 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

<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBARAN PERSETUJUAN SEMINAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBARAN PENGESAHAN HASIL SEMINAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvi</b>
<b>RINGKASAN LAPORAN</b> .....	<b>xvii</b>
<b>BAB SATU : PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	5
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik .....	6
<b>BAB DUA : TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK</b> .....	<b>8</b>
2.1. Gambaran Umum Tempat Kerja Praktik .....	8
2.1.1 Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh .....	8
2.1.2 Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.....	10
2.2. Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.....	10
2.3. Kegiatan Usaha PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.....	14
2.3.1. Penghimpunan Dana .....	14
2.3.2. Penyaluran Dana .....	15

2.4. Keadaan Personalia PT. Sun Life	
Financial Syariah KPM Navara Al Uzma	
Cabang Banda Aceh.....	16
2.4.1. Deskripsi Posisi Kerja.....	17
2.4.2. Pendidikan Terakhir Karyawan .....	17
2.4.3. Jenis Kelamin.....	18
2.4.4. Umur Karyawan.....	18
<b>BAB TIGA : HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>20</b>
3.1. Kegiatan Kerja Praktik.....	21
3.2. Bidang Kerja Praktik.....	
3.2.1. Definisi Produk <i>Brilliance Hasanah</i>	
<i>Fortune Plus</i> pada PT. Sun Life	
Financial Syariah KPM Navara Al	
Uzma Cabang Banda Aceh .....	21
3.2.2 Mekanisme Produk <i>Brilliance Hasanah</i>	
<i>Fortune Plus</i> pada PT. Sun Life	
Financial Syariah KPM Navara Al	
Uzma Cabang Banda Aceh .....	22
3.2.3 Manfaat Produk <i>Brilliance Hasanah</i>	
<i>Fortune Plus</i> pada PT. Sun Life	
Financial Syariah KPM Navara Al	
Uzma Cabang Banda Aceh .....	27
3.2.4 Keunggulan Produk <i>Brilliance Hasanah</i>	
<i>Fortune Plus</i> pada PT. Sun Life	
Financial Syariah KPM Navara Al	
Uzma Cabang Banda Aceh .....	30
3.3. Teori Yang Berkaitan.....	30
3.3.1. Pengertian Asuransi Syariah .....	30
3.3.2. Pengertian Mekanisme	
Produk Asuransi Syariah.....	31
3.3.3. Pengaplikasian Akad.....	32
3.4 Landasan Hukum Syariah .....	33
3.3.4. Al-Quran .....	33
3.3.5. Hadist ....	34
3.5 Evaluasi Kerja Praktik .....	35

<b>BAB EMPAT : PENUTUP .....</b>	<b>37</b>
4.1. Kesimpulan .....	37
4.2. Saran.....	38
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>39</b>
<b>SK BIMBINGAN .....</b>	<b>40</b>
<b>LEMBAR KONTROL BIMBINGAN .....</b>	<b>41</b>
<b>SURAT KETERANGAN KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>43</b>
<b>LEMBAR NILAI KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>44</b>
<b>BROSUR <i>BRILLIANCE HASANAH FORTUNE PLUS</i>.....</b>	<b>45</b>
<b>FORMULIR SPAJ .....</b>	<b>46</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>47</b>

## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN	1	: SK Bimbingan.....	40
LAMPIRAN	2	: Lembar Kontrol Bimbingan.....	41
LAMPIRAN	3	: Surat Keterangan Kerja Praktik .....	43
LAMPIRAN	4	: Lembar Nilai Kerja Praktik.....	44
LAMPIRAN	5	: Brosur <i>Brilliance Hasanah Fortune Plus</i> .....	45
LAMPIRAN	6	: Formulir SPAJ .....	46
LAMPIRAN	7	: Daftar Riwayat Hidup.....	47

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perkembangan Produk <i>Brilliance Hasanah Fortune Plus</i> Dari 2016-2017 .....	3
Tabel 2.1	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja .....	17
Tabel 2.2	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	17
Tabel 2.3	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin.....	18
Tabel 2.4	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur .....	18
Tabel 3.1	Persentase Manfaat Cedera Akibat Kecelakaan.....	29

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.....	12
------------	---	----

## RINGKASAN LAPORAN

Nama : Elia Saputri  
NIM : 150601166  
Judul : Mekanisme Dan Manfaat Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* Pada PT. Sun Life Financial Syariah Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh  
Tanggal Sidang : 10 Juli 2018  
Tebal LKP : 47  
Pembimbing I : Azimah Dianah, SE.,M.Si.Ak  
Pembimbing II : Evri Yenni, SE.,M.Si

Pada saat melakukan kerja praktik, penulis di tempatkan di PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh yang beralamat di jalan T. Mohd. Hasan, Lampeneurut Banda Aceh. Selama penulis melakukan kerja praktik penulis ditempat pada bagian *Marketing*. Tujuan penulisan laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui bagaimana mekanisme dan manfaat pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Banda Aceh. Salah satu mekanisme pelaksanaan yang dilakukan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh adalah mengisi surat permohonan asuransi jiwa syariah (SPAJ) dan mengikuti ketentuan-ketentuan yaitu ketentuan kontribusi, iuran asuransi, *ujrah*, *surplus underwriting*, pembelian polis, berakhirnya polis dan ketentuan pemulihan polis. Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* memiliki manfaat yaitu manfaat meninggal diantaranya meninggal karena kecelakaan dan bukan karena kecelakaan, manfaat cedera akibat kecelakaan yang melukai tubuh dan kehilangan anggota dan fungsi anggota tubuh, dan *Brilliance Hasanah Fortune Plus* juga memiliki manfaat investasi yang optimal untuk membantu mencapai masa depan penuh berkah bagi anda dan keluarga. Jadi setiap nasabah yang ingin membeli polis asuransi atau berinvestasi pada produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun life Financial Syariah harus memahami dan mengikuti mekanisme serta mengetahui manfaat yang telah ditetapkan oleh pihak PT. Sun Life Financial Syariah.

## **BAB SATU**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Asuransi syariah merupakan salah satu lembaga keuangan non bank syariah, dalam bentuk usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara 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. Akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat (Soemitra, 2010: 245).

Asuransi menerapkan sebuah konsep yang diberi nama dengan *takaful* yaitu kerja sama dengan para peserta *takaful* (pemegang polis asuransi) atas prinsip *al-mudharabah*. Perusahaan asuransi bertindak sebagai *al-mudharib* yang menerima uang pembayaran dari peserta *takaful* untuk diadministrasikan dan diinvestasikan sesuai dengan ketentuan syariah. Peserta *takaful* bertindak sebagai *shahibul al-mal* yang akan mendapat manfaat jasa perlindungan serta bagi hasil dari keuntungan perusahaan asuransi syariah. Konsep *takaful* pada dasarnya merupakan usaha kerja sama saling melindungi dan menolong antara anggota masyarakat dalam menghadapi malapetaka atau bencana (Soemitra, 2010: 249).

Asuransi syariah di Indonesia merupakan sebuah cita-cita yang telah dibangun sejak lama, dan telah menjadi sebuah lembaga asuransi modern yang siap melayani umat Islam Indonesia dan bersaing dengan lembaga asuransi konvensional. Perkembangan asuransi syariah di Indonesia baru ada pada paruh akhir tahun 1994, yaitu dengan berdirinya Asuransi

Takaful Indonesia pada tanggal 25 Agustus 1994. Setelah itu baru muncul beberapa perusahaan asuransi syariah lainnya salah satunya Asuransi Bumi Putera (Soemitra, 2010: 250).

Perusahaan asuransi syariah terus memperluas operasionalnya di daerah-daerah yang ada di Indonesia, salah satunya Provinsi Aceh. Asuransi syariah di Aceh belum sepenuhnya memaksimalkan potensi karena kurangnya pemahaman masyarakat Aceh tentang konsep syariah pada asuransi. Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai asuransi syariah menjadi kendala tersendiri di dalam perusahaan. Hal ini menyebabkan masyarakat kurang berminat untuk membeli produk-produk asuransi syariah.

Salah satu perusahaan asuransi syariah di Aceh yaitu PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma yang merupakan perusahaan jasa keuangan internasional terkemuka di dunia yang menyediakan beragam produk manajemen kekayaan dan perlindungan serta pengelolaan keuangan untuk para nasabahnya, baik individu maupun korporasi. PT. Sun Life Financial Syariah berfungsi membantu masyarakat Aceh untuk lebih memahami asuransi yang berbasis syariah sebagai salah satu kebutuhan hidup mereka dalam mempersiapkan keamanan financial dimasa depan.

PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh didirikan pada April 2016, dan diresmikan oleh Norman Nugraha selaku Chief Syariah pada Oktober 2016. PT Sun Life Financial syariah terus berfokus pada nasabah dengan menawarkan berbagai produk inovatif. Produk-produk yang ditawarkan oleh PT Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma adalah *Brilliance Hasanah Sejahtera (BHS)* dan *Brilliance Hasanah Maxima (BHM)*. PT. Sun Life Financial Syariah juga

menawarkan produk unggulan lainnya yaitu *Brilliance Hasanah Fortune Plus*.

*Brilliance Hasanah Fortune Plus* adalah bentuk kombinasi antara asuransi dan investasi yang berbasis syariah yang memberikan manfaat asuransi jiwa yang dilengkapi dengan manfaat cacat tetap dan kematian akibat kecelakaan. Tak hanya itu, produk ini juga memberikan peluang hasil investasi yang optimal untuk membantu mencapai masa depan penuh berkah bagi anda dan keluarga.

**Tabel 1.1**

**Perkembangan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* dari  
2016-2017**

No	Bulan	Tahun	Nasabah	Produk
1	November	2016	1	BHFP
2	Oktober	2016	1	BHFP
3	Desember	2016	1	BHFP
4	Januari	2017	1	BHFP
5	Februari	2017	1	BHFP
6	April	2017	1	BHFP
7	Mei	2017	2	BHFP
8	Agustus	2017	2	BHFP
9	November	2017	2	BHFP
10	Desember	2017	2	BHFP
	Total		14	

Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2018

Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* ini berlaku untuk semua kalangan, baik dari kalangan menengah maupun kalangan atas yang ingin berinvestasi dengan setoran kontribusi minimal Rp1.000.000/bulan, dengan lama pembayaran 3 tahun dan masa manfaat selama 12 tahun. Nasabah yang berinvestasi pada Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* selama dari 2016-2017 berjumlah 14 nasabah.<sup>1</sup>

Nasabah yang ingin membeli polis asuransi atau berinvestasi pada produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun life Financial Syariah tentunya harus melengkapi persyaratan dan mengikuti mekanisme dan mengetahui manfaat yang telah ditetapkan oleh pihak PT. Sun Life Financial Syariah.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis tertarik untuk membahas Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dengan topik **“Mekanisme Dan Manfaat Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* Pada PT. Sun Life Financial Syariah Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) Navara Al Uzma Banda Aceh”**.

## **1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik**

Adapun tujuan penulisan laporan LKP ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Mekanisme Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui Manfaat Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Chairun Nisa (Admin Bussines) PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma pada tanggal 14 Juli 2018

### 1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik

Laporan kerja praktik dapat berguna bagi semua pihak diantaranya :

1. Khasanah Ilmu Pengetahuan

Kegunaan Laporan Kerja Praktik bagi khazanah ilmu pengetahuan atau lingkungan akademik adalah untuk memenuhi salah satu syarat bagi penulis dalam menyelesaikan Studi Program Diploma III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Meningkatkan kerjasama antara Diploma III Perbankan Syariah dengan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma cabang Banda Aceh.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dapat memberikan informasi kepada masyarakat dan pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan produk Brilliance Hasanah Fortune Plus pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik ini dapat merupakan saran untuk dijadikan sebagai bahan evaluasi bagi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma cabang Banda Aceh dalam mengembangkan produk untuk semakin baik dan bermutu, dan dapat meningkatkan jasa pelayanan yang lebih baik ke depannya.

4. Penulis

Laporan Kerja Praktik ini adalah salah satu tugas akhir mahasiswa Diploma III Perbankan Syariah untuk memenuhi syarat kelulusan. Menambah pengetahuan mahasiswa khususnya

dalam mengembangkan ilmu yang diterima pada waktu studi dengan keadaan yang sebenarnya di lapangan terutama tentang Mekanisme dan Manfaat Pelaksanaan Pruduk Brilliance Hasaah Fortune Plus yang dilakukan pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma cabang Banda Aceh.

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

Bagian awal sistematika penulisan laporan kerja praktik terdiri dari Lembar Judul yaitu Mekanisme dan Manfaat Pelaksanaan Produk Brilliance Hasaah Fortune Plus Pada PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, Pernyataan Keaslian, Lembar Persetujuan Seminar, Lembar Pengesahan Hasil Seminar, Kata Pengantar, Halaman Transliterasi, Daftar Isi, Ringkasan Laporan, Daftar lampiran, Daftar Tabel dan Daftar Gambar.

Bagian isi sistematika penulisan Laporan Kerja Praktik terdiri dari Bab Satu di Bab Satu ini akan ada pendahuluan meliputi: Latar Belakang, Tujuan Laporan Kerja Praktik, Kegunaan Laporan Kerja Praktik meliputi Khazanah Ilmu Pengetahuan, Masyarakat, Instansi tempat Kerja Praktik dan penulis, Selanjutnya baru Sistematika penulisan Kerja Praktik.

Pada bab dua ini membahas tentang Gambaran Umum Tinjauan Lokasi Kerja Praktik meliputi: Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al-Uzma Cabang Banda Aceh, Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al-Uzma Cabang Banda Aceh. Kegiatan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al-Uzma Cabang Banda Aceh, Meliputi: Merekrut Nasabah dan Menawarkan Produk, Selanjutnya Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah

KPM Navara Al-Uzma Cabang Banda Aceh meliputi: Deskripsi Posisi Kerja, Pendidikan terakhir, Jenis Kelamin dan Umur.

Pada bab tiga membahas tentang Hasil Kegiatan Kerja Praktik meliputi: Kegiatan Kerja Praktik yaitu, Bagian Marketing dan Bagian Umum, selanjutnya baru Definisi Brilliance Fortune Plus, Keunggulan Brilliance Fortune Plus, Mekanisme Produk Brilliance Fortune Plus, Manfaat Produk Brilliance Fortune Plus, teori yang berkaitan dengan kerja praktik meliputi, Pengertian Asuransi Syariah, Pengertian Produk Asuransi, Landasan Syariah, Pengertian Pemasaran, Pengertian Manfaat dan Pengertian Investasi pada Asuransi Syariah dan selanjutnya Evaluasi Kerja Praktik.

Kemudian bab keempat yaitu bab penutup, bab ini merupakan tugas akhir dari laporan kerja praktik yang berisi Kesimpulan dan Saran-Saran. Bagian Akhir Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik meliputi: Daftar pustaka, SK Bimbingan, Lembaran Kontrol Bimbingan, Surat Keterangan Kerja Praktik, Lembaran Nilai Kerja Praktik, Formulir SPAJ, Brosur *Brilliance Hasanah Fortune Plus*, Daftar Riwayat Hidup.

## **BAB DUA**

### **TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK**

#### **2.1 Gambaran Umum Tempat Kerja Praktik**

##### **2.1.1 Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh**

PT. Sun Life Financial merupakan perusahaan jasa keuangan internasional terkemuka di dunia yang menyediakan beragam produk manajemen kekayaan dan perlindungan serta pengelolaan keuangan untuk para nasabahnya, baik individu maupun korporasi. PT. Sun Life Financial adalah salah satu perusahaan asuransi yang berdiri pada tahun 1865 di Montreal Kanada, berkantor pusat di Toronto Kanada. Sun Life Financial telah beroperasi selama 150 tahun di sejumlah negara besar, seperti Amerika Serikat, Inggris, Irlandia, Hongkong, Filipina, India, China, dan Bermuda. Masuk ke pasar Asia melalui Hongkong pada tahun 1892, pada saat ini Sun Life Financial berdiri sebagai Kantor Regional Asia.

PT. Sun Life Financial hadir di Indonesia pada tahun 1995 dengan terus melakukan berbagai perubahan dalam meningkatkan pelayanannya. Dengan mengambil logo visual “Matahari dan Bumi”, Sun Life Financial Indonesia bertekad mewujudkan filosofi dari logo tersebut yakni menyinari, menghimpun energi, menciptakan pertumbuhan, terencana dan menepati janji. Pada tahun 2009 beroperasi melalui 3 anak perusahaan yaitu PT. SunLife Financial Indonesia, CIMB Sun Life, PT. Sun Life Indonesia Service.

PT. Sun Life Financial Indonesia dalam memperluas pangsa pasarnya terus berupaya meningkatkan pelayanannya dengan membuka kantor Cabang di wilayah kota besar yang tersebar di seluruh Indonesia

diantaranya: Jakarta, Medan, Pekanbaru, Batam, Banda Aceh dll. Sun Life Financial Indonesia menggunakan system distribusi agency untuk membantu keluarga Indonesia mencapai keamanan financial. Dalam rangka mengembangkan kiprah di bidang asuransi, PT. Sun Life Financial Indonesia mengadakan *join venture* bersama CIMB Niaga .

PT. Sun Life Financial Indonesia pada Desember 2010, resmi membuka bisnis dalam konsep syariah serta membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan akan produk asuransi syariah. Sun Life Financial Indonesia terus melakukan sosialisasi kepada nasabah untuk menerima pemahaman yang jelas mengenai konsep syariah yang dilakukan oleh konsultan keuangan, juga memberikan pelatihan dan sertifikasi syariah kepada seluruh agen atau karyawan di PT. Sun Life Financial Syariah.

Dalam praktiknya, PT. Sun Life Financial menerapkan prinsip asuransi syariah di setiap kegiatan berasuransi. PT. Sun Life Financial Syariah menggunakan prinsip berbagi risiko untuk membayar klaim tertanggung. Mereka tidak menggunakan dana perusahaan untuk membayar klaim. Akan tetapi, PT. Sun Life Financial Syariah menggunakan dana kumpulan *tabarru'*. Dana perusahaan, akan mereka keluarkan (pinjamkan) bila dana *tabarru'* tidak cukup untuk membayarkan klaim para tertanggung. Dana perusahaan ada yang berasal dari beberapa pers en dana *tabarru'*. Pengambilan dana *tabarru'* ini tidak sembarang dilakukan, melainkan sesuai dengan ketentuan pemerintah untuk perusahaan asuransi syariah.

PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh didirikan pada April 2016, dan diresmikan oleh Norman Nugraha selaku Chief Syariah pada Oktober 2016. Beroperasi di Jl. T. Mohd Hasan, Lampeuneurut, Banda Aceh.<sup>2</sup>

### **2.1.2 Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma**

PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh memiliki visi dan misi dalam menjalankan perusahaannya yaitu (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a):

1. Visi  
Visi mewujudkan Navara Al Uzma menjadi salah satu agency yang diperhitungkan dan dihargai di level nasional.
2. Misi  
Misi membantu masyarakat Aceh untuk sadar asuransi dengan menjadikan asuransi berbasis syariah sebagai salah satu kebutuhan hidup mereka dalam mempersiapkan keamanan financial dimasa depan.

### **2.2 Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma**

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara setiap bagian secara posisi yang ada pada perusahaan dalam menilai kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan harapan perusahaan.

Setiap perusahaan memiliki struktur organisasi yang melibatkan seluruh sumber daya yang ada, yang bertanggung jawab atas maju atau

---

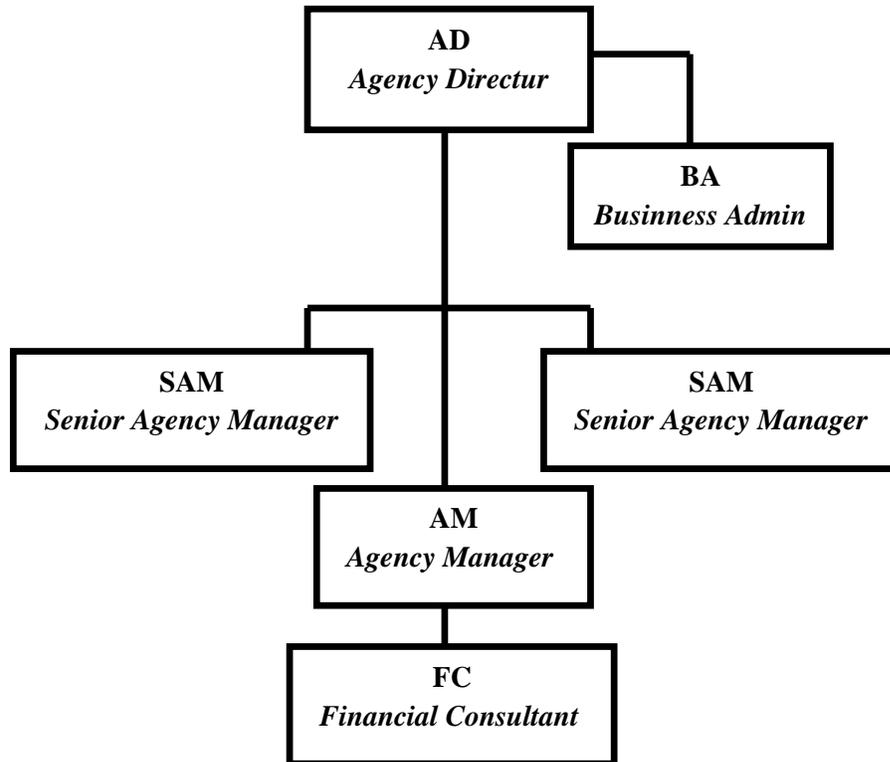
<sup>2</sup> Wawancara dengan Safrizal Soufyan (Agency Director) PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma pada tanggal 27 Maret 2018

tidaknya suatu perusahaan. Dalam suatu organisasi, kerja sama sangat diperlukan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Struktur organisasi yang baik apabila setiap komponen yang terealisasi dalam organisasi tersebut mengerti terhadap tugas dan tanggung jawabnya masing-masing.

PT Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma juga memiliki Struktur Perusahaan yang dibuat untuk menjalankan perusahaan sesuai dengan tugas dan fungsinya masing-masing dan mampu memisahkan tanggung jawab dan wewenang anggotanya.

Struktur organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma cabang Banda Aceh dapat di lihat pada Gambar 2.1:

**Gambar 2.1**  
**Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma**  
**Banda Aceh**



*Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2018*

Berdasarkan Gambar 2.1 dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Agency Director* bertugas sebagai pemimpin dan bertanggung jawab memantau serta mengelola semua kegiatan yang berlangsung pada perusahaan. Di samping itu, juga tugas dari agency director antara lain: melakukan pemeriksaan kembali terhadap produksi di lapangan sesuai dengan batas kewenangannya, mengelola dan

mengembangkan SDM di kantor cabang, dan melakukan pembinaan terhadap distribusi.

2. *Branch Admin* adalah orang yang bertanggung jawab membantu kepala cabang untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang administrasi dan keuangan. Bertanggung jawab dalam proses pembukuan dan mengawasi kelancaran setoran yang dibayarkan oleh nasabah asuransi melalui agen yang berkaitan serta memantau e-mail dari kantor pusat.
3. *Senior Agency Manager (SAM)* adalah orang yang bertanggung jawab untuk merekrut agency manager maksimal 2 orang dan agency manager masing – masing harus mempunyai 4 orang Agen yang aktif.
4. *Agency Manager (AM)* bertugas lebih kepada pengembangan kinerja group manager dibawah supervisinya, dan bertugas untuk merekrut agen maksimal 10 orang sambil terus membangun kekuatan baru dari para agen yang akan kelak naik promosi menjadi AM tahun berikutnya. Seorang agency manager berfokus dalam merekrut agen-agen baru, bila sampai target, AM akan naik kelas ke SAM.
5. *Financial Consultant (FC)* adalah karyawan yang bertugas untuk memasarkan produk serta tugasnya dilapangan memberikan informasi kepada nasabah tentang produk- produk asuransi serta merekrut nasabah.

### **2.3 Kegiatan Usaha PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh**

Pada setiap instansi atau perusahaan terdapat kegiatan-kegiatan yang mendukung berkembangnya sebuah perusahaan yang bertujuan untuk kemajuan perusahaan di masa depan. PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma adalah sebuah perusahaan atau badan usaha yang bergerak dibidang keuangan, yang bertujuan untuk memberikan perlindungan (*protection*) atas kerugian (*financial loss*) yang ditimbulkan oleh suatu peristiwa yang tidak terduga.

Untuk menarik minat nasabah agar mau bergabung di asuransi, PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh menawarkan berbagai macam produk. Kegiatan usaha yang dijalankan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma cabang Banda Aceh pada penghimpun dana dan penyaluran dana, kegiatan tersebut ialah:

#### **2.3.1 Penghimpun dana**

Adapun beberapa produk penghimpun dana yang dijalankan oleh PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma, diantaranya adalah (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a) :

a. Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera*

Produk asuransi jiwa dan investasi dengan pembayaran berkala untuk membantu keluarga dan masyarakat mencapai kebutuhan keuangan di masa depan seperti biaya pendidikan, modal usaha, ibadah, pernikahan anak, dana hari tua dan lainnya yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

b. Produk *Brilliance Hasanah Maxima*

Produk sebagai solusi perencanaan keuangan dan kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang di kelola dengan prinsip syariah.

c. Produk *Sun Medical Platinum*

Asuransi *Sun Medical Platinum* Syariah merupakan asuransi tambahan yang di rancang lebih dari sekedar asuransi yang memberikan manfaat lengkap untuk biaya pengobatan yang dibayarkan sesuai tagihan termasuk biaya bedah, perawatan kanker, gagal ginjal, serta biaya perawatan lainnya yang meningkatkan seiring dengan inflasi. selain itu juga memberikan fasilitas jaminan perawatan di rumah sakit rekanan kami di indonesia bahkan hingga ke manca negara.

d. Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus*

Asuransi *Brilliance Fortune Plus* merupakan kombinasi asuransi dan investasi dengan pembayaran premi 3 tahun, untuk perlindungan jiwa dan potensi hasil investasi yang optimal selama 12 tahun.

### 2.3.2 Penyaluran dana

Adapun produk penyaluran dana pada PT. Sun Life Financial Syariah yaitu berupa klaim (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a) :

Menurut Soemitra, (2010: 284). Klaim adalah hak peserta asuransi yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad. Macam-macam klaim pada PT. Sun Life Financial Syariah yaitu:

- 1) Klaim meninggal dunia.
- 2) Klaim penembusan polis atau nilai tunai.
- 3) Klaim habis kontrak

- 4) Klaim kecelakaan
- 5) Klaim rawat inap dan rawat jalan

#### **2.4 Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh**

Keadaan Personalia adalah keadaan yang menggambarkan sistem kerja atau jumlah karyawan yang terdapat di sebuah lembaga atau perusahaan untuk kelancaran kegiatan perusahaannya, sehingga masing-masing bagian dapat melaksanakan tugasnya dengan baik.

PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma cabang Banda Aceh mempunyai personalia yang masing-masing bagiannya telah memahami dan mengetahui peran atau tanggung jawab masing-masing dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya. Hal ini tidak terlepas dari struktur yang telah ditetapkan oleh PT Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.

Pada bagian ini, penulis akan menjelaskan keadaan personalia yang ada pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh berdasarkan kategori posisi kerja karyawan, pendidikan, jenis kelamin dan umur.

**Tabel 2.1**  
**Posisi Kerja Karyawan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara**  
**Al Uzma Banda Aceh:**

Posisi kerja	Jumlah karyawan
<i>Agency Directur</i>	1
<i>Agency Business Admin</i>	1
<i>Senior Agency Manager</i>	1
<i>Agency Manager</i>	4
<i>Financial Consultant</i>	40
Total	47

*Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2018*

Dari Tabel 2.1 dapat disimpulkan bahwa PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma memiliki karyawan terdiri dari *Agency Directur* berjumlah 1 orang, *Agency Business Admin* berjumlah 1 orang, *Senior Agency Manajer* berjumlah 1 orang, *Agency Manajer* berjumlah 4 orang, dan *Financial Consultant* berjumlah 40 orang. Jadi total seluruh karyawan berjumlah 47 orang.

**Tabel 2.2**  
**Pendidikan Karyawan PT. Sun Life Financial Syariah KPM**  
**Navara Al Uzma Banda Aceh:**

Pendidikan	Jumlah Karyawan
S1	39
D3	3
SMA	5
Total	47

*Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2018*

Dari Tabel 2.2 dapat disimpulkan bahwa dari 47 karyawan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Banda Aceh didominasi oleh karyawan yang pendidikan S1 yang berjumlah 39 orang, karyawan D3 berjumlah 3 orang dan karyawan yang pendidikan SMA berjumlah 5 orang.

**Tabel 2.3**

**Jenis Kelamin Karyawan PT. Sun Life Financial Syariah KPM  
Navara Al Uzma Banda Aceh:**

<b>Jenis kelamin</b>	<b>Jumlah Karyawan</b>
Laki-laki	24
Perempuan	23
Total	47

*Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2018*

Dari Tabel 2.3 dapat disimpulkan bahwa dari 47 karyawan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Banda Aceh, laki-laki berjumlah 24 orang dan perempuan berjumlah 23 orang.

**Tabel 2.4**

**Umur Karyawan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al  
Uzma Banda Aceh:**

<b>Jenis kelamin</b>	<b>Jumlah Karyawan</b>
>20	16
>30	31
Total	47

*Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2018*

Dari Tabel 2.4 dapat disimpulkan bahwa terdapat 20 karyawan yang berumur diatas 20 tahun, 30 karyawan yang berumur diatas 30 tahun.

Setiap harinya karyawan dan karyawan hadir pada pukul 08.30 Wib. Dan kemudian sebelum melakukan pekerjaan di lapangan mereka mengadakan meeting bersama Agency Directur, setelah meeting atau pengarahan yang disampaikan oleh Agency Directur tersebut baru karyawan dan karyawan melaksanakan tugasnya di lapangan sampai jam kantor selesai. Di PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma pada hari-hari tertentu akan datang orang-orang dari kantor pusat seperti dari Jakarta untuk memberikan pengarahan, target penjualan, semangat kerja kepada semua karyawan agar karyawan menjadi lebih semangat dalam menjalankan tugasnya.

## **BAB TIGA**

### **KEGIATAN KERJA PRAKTIK**

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

Kegiatan Kerja Praktik pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh dilaksanakan selama 30 hari terhitung dari tanggal 26 Februari 2018 sampai pada tanggal 12 April 2018. Kerja Praktik dilaksanakan pada hari senin sampai sabtu dan dimulai dari pukul, 08.30 WIB sampai pukul 17.00 WIB, terkecuali pada hari sabtu kerja praktik selesai pada pukul 12.00 WIB. Penulis banyak mendapatkan ilmu dan pengalaman yang berharga selama melaksanakan kerja praktik.

##### **3.1.1 Bagian Marketing**

Kegiatan yang dilakukan penulis pada bagian marketing adalah pertama mengikuti *briefing* pada setiap hari kerja, mempelajari tentang produk-produk yang dimiliki oleh PT. Sun Life Financial Syariah, penulis bersama *leader* terjun ke lapangan dengan mendatangi calon nasabah dan melakukan silaturahmi, melakukan prospek kembali atau pengenalan produk kepada calon nasabah, membantu nasabah dalam pengajuan permohonan asuransi, mengisi surat permohonan nasabah. Setiap *Agency Manager* (AM) maupun *Financial Consultant* (FC) yang telah melakukan prospek di lapangan harus membuat laporan yang kemudian diserahkan kepada *Agency Director* (AD), guna menjadi evaluasi/perbaikan perusahaan kedepannya.

### **3.1.2 Bagian Administrasi**

Kegiatan yang dilakukan penulis pada bagian administrasi adalah membantu admin dalam menyiapkan data-data nasabah yang akan dikirim ke luar daerah untuk ditanda tangan, melengkapi dokumen-dokumen nasabah sebagai pemegang polis dan juga mempersiapkan semua berkas yang diperlukan oleh karyawan lainnya termasuk berkas produk yang akan dipasarkan atau dipromosikan oleh para agen.

### **3.2 Bidang Kerja Praktik**

Selama melakukan kerja praktik penulis banyak melakukan kegiatan di bagian pemasaran (*marketing*) dengan terjun ke lapangan bersama *leader* untuk membantu tugasnya sekaligus melakukan prospek terhadap calon nasabah dengan menawarkan produk dan mendeskripsikan produk serta menjelaskan kelebihan dan kekurangan produk. Penulis dan leader menawarkan beberapa produk salah satunya *Brilliance Hasanah Fortune Plus* yang merupakan asuransi terkait investasi yang siap mendukung rencana tujuan keuangan anda dengan praktis dan fleksibel mewujudkan impian tanpa batas.

#### **3.2.1 Definisi Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* Pada PT. Sun Life Financial Syariah**

*Brilliance Hasanah Fortune Plus* adalah bentuk kombinasi antara asuransi dan investasi yang berbasis syariah yang memberikan manfaat asuransi jiwa yang dilengkapi dengan manfaat cacat tetap dan kematian akibat kecelakaan. Tak hanya itu, produk ini juga memberikan peluang

hasil investasi yang optimal untuk membantu mencapai masa depan penuh berkah bagi anda dan keluarga.

### **3.2.2 Mekanisme Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* Pada PT. Sun Life Financial Syariah**

*Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh merupakan produk investasi berjangka waktu yang di peruntukan bagi nasabah yang pendapatannya menengah ke atas. Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* menggunakan akad *tabarru'* dan akad *wakalah bil ujah* (Sun Life Financial Syariah, 2017b). Dimana akad *tabarru'* merupakan akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta kepada dana *tabarru'* (kumpulan *tabarru'*) yang merupakan milik para peserta secara kolektif untuk tujuan tolong menolong diantara para peserta berupa santunan. *Wakalah bil ujah* merupakan akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan pengelola yang memberikan kuasa kepada pengelola dengan tujuan komersial sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan berdasarkan polis ini, dengan imbalan berupa *ujrah* (Sun Life Financial Syariah, 2017c).

*Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh memiliki syarat dan ketentuan. Mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* memiliki syarat-syarat yaitu (Sun Life Financial Syariah, 2018):

1. Usia masuk yang diasuransikan 30 hari sampai dengan 65 tahun, dan usia para peserta minimal 18 tahun sampai dengan maksimal 70 tahun.
2. Nasabah sehat, artinya nasabah yang sakit tidak boleh membeli polis asuransi

3. Sumber dana, bukan dari dana kriminal atau *money loandry*.
4. Tujuan pembelian polis, bukan untuk tujuan kriminal.
5. Calon nasabah harus menyediakan dokumen pendukung untuk :
  - a. Mengisi surat permohonan asuransi jiwa syariah (SPAJ)
  - b. Mengisi identitas calon pihak yang diasuransikan
  - c. Proposal yang menjelaskan ilustrasi dan manfaat produk
  - d. Hasil pemeriksaan medis, jika diperlukan
  - e. Mengisi kuesioner tambahan , jika diperlukan
  - f. Mengisi kuesioner penentuan profil risiko
  - g. Sun financial Check Up
  - h. Mengisi formulir *alteration of aplication* untuk perubahan SPAJ syariah dan
  - i. Bukti pembayaran kontribusi

Dalam melaksanakan mekanisme pada produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* memiliki ketentuan sebagai berikut (Sun Life Financial Syariah, 2018):

#### 1. Kontribusi

Ada 2 jenis kontribusi yang dapat peserta bayarkan pada produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* yaitu :

- a. Kontribusi asuransi berkala yang dibayarkan sesuai pilihan Peserta dengan cara bulanan, 3 bulanan, 6 bulanan atau tahunan. Minimal sebesar Rp 12 Juta per tahun.
- b. Kontribusi Top Up Tunggal yang dapat dibayarkan sewaktu-waktu sesuai keinginan Peserta yaitu minimal sebesar Rp 1 Juta per Top Up.

#### 2. Iuran Asuransi

Iuran asuransi yang terdiri dari Iuran *Tabarru'* dan *Ujrah* Pengelolaan Risiko akan dikenakan setiap bulan berdasarkan usia, jenis kelamin dan Santunan Asuransi.

### 3. *Ujrah*

- a. *Ujrah* akuisisi 40% dari kontribusi asuransi berkala tahun pertama
- b. *Ujrah* berkala dikenakan secara bulanan dari nilai dana investasi peserta yang besarnya senilai 10% dari kontribusi asuransi berkala untuk tahun ke – 2 5% dari kontribusi asuransi berkala untuk tahun ke – 3
- c. *Ujrah* administrasi Rp40.000,00 per bulan, dikenakan mulai bulan pertama
- d. *Ujrah* kontribusi 5% dari kontribusi Top Up Tunggal
- e. *Ujrah* pengelolaan investasi maksimal 2,5% per tahun dari portofolio investasi
- f. *Ujrah* kustodian adalah *Ujrah* setiap tahun untuk pembayaran jasa bank kustodian yang dibebankan dan dihitung secara harian berdasarkan nilai dana investasi Peserta maksimal 0,35% per tahun dari nilai dana investasi Peserta untuk setiap jenis sub dana investasi.
- g. *Ujrah* penebusan nilai dana investasi Peserta (Polis) dan *Ujrah* penarikan nilai dana investasi Peserta maksimal 100% dari Kontribusi asuransi berkala tahun pertama.
- h. *Ujrah* pengalihan jenis dana investasi peserta dikenakan mulai pengalihan ke-4 dalam satu tahun polis sebesar 0.5% dari nilai dana investasi peserta yang dialihkan atau minimal Rp100.000,00.

#### 4. *Surplus Underwriting*

*Surplus Underwriting* adalah selisih lebih total jumlah pendapatan dana *tabarru'* setelah dikurangi pengeluaran dana *tabarru'*. Peserta berhak atas *surplus underwriting* dengan ketentuan yaitu (Sun Life Financial Syariah, 2018):

1. Polis masih dan telah berlaku sekurang-kurangnya 12 bulan pada saat perhitungan surplus underwriting yaitu pada akhir tahun keuangan
2. *Surplus underwriting* akan dihitung setelah 12 bulan Polis berlaku
3. Peserta tidak pernah mengajukan klaim atau menerima pembayaran manfaat asuransi (selain dana investasi) selama periode perhitungan *surplus underwriting*
4. Seluruh kontribusi telah dibayar lunas pada saat perhitungan *surplus underwriting*
5. Polis masih berlaku pada tanggal pembayaran *surplus underwriting*

*Surplus Underwriting* pada setiap akhir tahun keuangan (jika ada) akan dibagikan setelah dikurangi *Qardh* (jika ada) sesuai dengan persentase pembagian (nisbah) sebagai berikut:

- |                  |       |
|------------------|-------|
| a. Peserta       | : 40% |
| b. Pengelola     | : 30% |
| c. Dana Tabarru' | : 30% |

Dalam hal *Surplus Underwriting* yang menjadi hak Peserta lebih kecil dari Rp50.000,00 maka akan disalurkan kepada lembaga sosial yang memiliki izin dari lembaga pemerintah Indonesia yang berwenang.

## 5. Pembelian Polis

Pembelian Polis pada PT. Sun Life Financial Syariah memiliki ketentuan yaitu (Sun Life Financial Syariah, 2018):

1. Hubungi Agen atau Pusat Layanan Nasabah
2. Penjelasan Produk
3. Mengisi & melengkapi dokumen Memenuhi Ketentuan
4. Seleksi Risiko
5. Membayar Kontribusi
6. Polis Terbit

## 6. Ketentuan Berakhirnya Polis

Berakhirnya polis pada PT. Sun Life Financial Syariah disebabkan oleh (Sun Life Financial Syariah, 2018):

1. Tanggal berakhirnya masa polis
2. Pihak yang diasuransikan meninggal dunia
3. Kontribusi asuransi berkala tidak dibayarkan dalam 60 hari sejak tanggal jatuh tempo untuk periode komitmen 3 tahun pertama
4. Tanggal nilai dana investasi peserta menjadi negatif
5. Tanggal pennebusan polis (*surrender*) atau
6. Tanggal pembatalan asuransi akibat adanya informasi, keterangan, pernyataan atau pemberitahuan yang keliru, tidak benar atau terdapat penyembunyian keadaan pada formulir pengajuan asuransi.

## 7. Pemulihan Polis

Polis yang tidak aktif (*lapse*) dapat dipulihkan dengan ketentuan (Sun Life Financial Syariah, 2018):

1. Usia pihak yang diasuransikan tidak lebih dari 65 tahun
2. Dilakukan sebelum 2 tahun sejak polis tidak aktif
3. Melunasi kontribusi asuransi berkala dan *ujrah* yang terhutang
4. Memenuhi ketentuan seleksi risiko asuransi (*underwriting*) dan syarat lainnya.

### 3.2.3 Manfaat Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* Pada PT. Sun Life Financial Syariah

Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun Life Financial Syariah mempunyai manfaat antara lain (Sun Life Financial Syariah, 2018) :

1. Manfaat meninggal
  - a. Manfaat asuransi meninggal bukan karena kecelakaan sebesar 100% santunan asuransi artinya asuransi akan membayarkan uang pertanggung terhadap nasabah yang meninggal dunia, kepada ahli warisnya. Besarnya manfaat kematian minimal 5 kali kontribusi asuransi berkala tahunan dan maksimal sesuai umur masuk pihak yang diasuransikan.
  - b. Manfaat asuransi meninggal karena kecelakaan sampai dengan maksimal 200% santunan asuransi manfaat meninggal akibat kecelakaan adalah jika pihak yang diasuransikan meninggal dunia dalam 365 hari sejak kecelakaan.
2. Manfaat cedera akibat kecelakaan
  - a. Luka bakar berarti, paling sedikit 20% permukaan tubuh

- b. Kehilangan anggota tubuh pada atau di atas pergelangan tangan atau kaki.
- c. Kehilangan fungsi kaki atau tangan pada atau di atas pergelangan tangan atau kaki sekurang-kurangnya dalam waktu 12 (dua belas) bulan berturut-turut dan oleh Dokter dinyatakan sebagai cacat tetap dan tidak dapat disembuhkan.
- d. Total nilai manfaat kecelakaan (manfaat kematian akibat kecelakaan dan manfaat cedera akibat kecelakaan) yang dapat dibayarkan adalah sebesar maksimal 100% dari manfaat kecelakaan dengan ketentuan manfaat hanya akan dibayarkan 1 kali untuk anggota tubuh atau organ penglihatan yang sama.

**Tabel 3.1**  
**Persentase Manfaat Cedera Akibat Kecelakaan**

<b>Jenis Cedera</b>	<b>% Manfaat Kecelakaan</b>
Luka Bakar	100%
Kehilangan Anggota Tubuh	
1. Untuk 2 (dua) atau lebih anggota tubuh	100%
2. Untuk 1 (satu) anggota tubuh	50%
Kehilangan Fungsi Anggota Tubuh	
1. Untuk 2 (dua) atau lebih anggota tubuh	100%
2. Untuk 1 (satu) anggota tubuh	50%
Kehilangan Organ Penglihatan	
1. Untuk 2 (dua) mata	100%
2. Untuk 1 (satu) mata	50%
Kehilangan Fungsi Penglihatan	
1. Untuk 2 (dua) mata	100%
2. Untuk 1 (satu) mata	50%

*Sumber: Sun Life Financial Syariah, 2018a*

### 3. Manfaat investasi

Akumulasi nilai dana investasi peserta yang terbentuk dari kontribusi yang diinvestasikan atau 100% nilai dana investasi Peserta.

### **3.2.4 Keunggulan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* Pada PT. Sun Life Financial Syariah**

Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* memiliki beberapa keunggulan diantaranya adalah sebagai berikut (Sun Life Financial Syariah, 2018):

1. Hasil investasi optimal dimulai sejak tahun polis pertama
2. Mudah di praktis :  
Anda cukup membayarkan kontribusi asuransi berkala selama 3 tahun dan polis anda akan tetap berlaku sampai dengan 12 tahun, selama nilai dana investasi anda cukup untuk membayar biaya-biaya yang timbul sampai dengan tahun polis ke-12.
3. Pilihan santunan asuransi sampai dengan 55 kali kontribusi tahunan sesuai kebutuhan perencanaan keuangan anda.
4. Tersedia 2 sub dana investasi sesuai dengan profil risiko dan tujuan investasi anda.
5. Fleksibel, bebas menentukan pilihan dan alokasikan sub dana investasi, dan melakukan penambahan dana kontribusi Top Up setiap saat untuk memaksimalkan nilai dana investasi anda
6. Total manfaat asuransi sampai 300% santunan asuransi
7. Peluang memperoleh *surplus underwriting*.

## **3.3 Teori Yang Berkaitan Dengan Kerja Praktik**

### **3.3.1 Pengertian Asuransi Syariah**

Dalam bahasa Arab, asuransi dikenal dengan istilah *at-ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin* dan bertanggung disebut *musta'min*. *At-ta'min* diambil dari *amana* yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut. Seperti yang tersebut

dalam QS. Quraisy (106): 4, yaitu “ Dialah Allah yang mengamankan mereka dari ketakutan”. Pengertian dari *at-ta'min* adalah seseorang membayar/menyerahkan uang cicilan untuk agar ia atau ahli warisnya mendapat sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapat sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang (Heykal, 2010: 152).

Menurut Musthafa Ahmad az-Zarqa memaknai asuransi adalah sebagai suatu cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya, dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktifitas ekonominya (Iqbal, 2005: 177).

### **3.3.2 Pengertian Mekanisme Produk Asuransi Syariah**

Istilah mekanisme berasal dari bahasa Yunani “*mechane*”. Arti *mechane* adalah alat instrument, mesin pengangkat beban, perangkat, dan peralatan untuk membuat sesuatu. Selain *Mechane*, mekanisme juga dari kata “*mechos*” berarti sarana dan cara menjalankan sesuatu (Ali, 1999: 10).

Mekanisme adalah proses berjalan atas dasar gaya tarik menarik dari konsumen-konsumen dan produser-produser yang bertemu di pasar. Hasil netto dari kekuatan tarik menarik tersebut terjadinya harga untuk setiap barang dan setiap faktor produksi.

Jadi mekanisme adalah suatu cara untuk mencapai tujuan tertentu dengan melakukan sesuatu tanpa sengaja yang menghasilkan sebuah kegiatan.

Produk secara umum diartikan sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya, apapun wujudnya selama

itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan kita katakan sebagai produk (Kasmir, 2008: 195).

Produk asuransi syariah dipahami sebagai suatu model jaminan (proteksi) yang dihasilkan oleh sebuah perusahaan asuransi syariah yang ditawarkan kepada masyarakat luas agar ikut serta berperan sebagai anggota (peserta) dari sebuah perkumpulan pertanggungan yang secara materi mendapat keamanan bersama (Ali, 2004: 167).

Jadi mekanisme produk adalah menggambarkan tindakan yang digunakan oleh komponen produk dari bauran pemasaran untuk mencapai tujuan sebuah perusahaan (Kasmir, 2010: 123).

### **3.3.3 Pengaplikasian Akad**

Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* menggunakan akad *tabarru'* dan akad *Wakalah Bil Ujrah* (Sun Life Financial Syariah, 2017c).

Akad *tabarru'* adalah bentuk transaksi atau perjanjian kontrak yang bersifat non laba atau sosial, sehingga tidak boleh digunakan untuk tujuan komersial atau bisnis, tetapi semata-mata untuk tujuan tolong-menolong dalam rangka kebaikan. Dalam akad *tabarru'*, pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan imbalan apapun kepada pihak lainnya. Imbalan dari akad *tabarru'* adalah dari Allah SWT, bukan dari manusia (Mulyono, 2015: 13).

Penerapan akad *tabarru'* pada lembaga keuangan syariah merupakan sebagai salah satu akad dalam rangka tolong menolong antar sesama manusia dalam kegiatan ekonomi umat.

Akad *wakalah bil ujrah* dipakai dalam perusahaan asuransi syariah, dimana peserta asuransi syariah memberikan kuasa/wewenang

kepada perusahaan asuransi syariah untuk mengelola dana (premi) mereka untuk diinvestasikan pada proyek-proyek yang sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan undang-undang yang berlaku, atau melaksanakan kegiatan lain dengan memberikan *ujrah* (fee) kepada perusahaan asuransi syariah. Perusahaan asuransi syariah adalah pengelola (operator) dana yang bertindak sebagai wakil peserta asuransi yang berhak memperoleh imbalan tertentu dalam bentuk fee dan atau bagi hasil (Mulyono,2015: 312).

### 3.4 Landasan Hukum Syariah

#### 3.4.1 Al-Quran.

Dalam Al-Quran Allah SWT. berfirman:

...

وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya:”Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaanya”.

(Q.S. Al-Maidah [5]: 2)

Al-Qur’an telah memerintahkan kita untuk saling tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi syariah, nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota atau peserta asuransi, Perusahaan asuransi syariah menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru’*). Dana *tabarru’* pada perusahaan asuransi syariah difungsikan untuk tolong menolong diantara anggota atau peserta asuransi yang terkena musibah.

Dalam Al-Quran Allah SWT berfirman:

...فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرُوا أَيُّهَا أَزْكَطَاعَا مَا فَالِيَا  
تِ كُمْ بِرِ زُقِ مَنَّهُ

Artinya:

“...Uruslah salah seorang dari kamu dengan uang kertas ini berbelanja ke kota. Hendaklah dia membeli manakah makanan yang lebih baik, hendaklah dia membawa makanan kemar untuk kalian” (QS Al-Kahfi [18]: 19).

Dari ayat tersebut, dapat disimpulkan bahwa manusia di muka bumi ini saling membutuhkan. Nasabah disini mewakili atau memberikan kuasa/wewenang kepada perusahaan asuransi syariah untuk mengelola dananya dan perusahaan asuransi berhak memperoleh imbalan tertentu dalam bentuk fee dan atau bagi hasil.

### 3.4.2 Hadist

بِي هُرَيْرَ عَنهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
لِدُنْيَا نَفْسٍ اَللَّهُ عَنْهُ كُرْبٌ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَ مَنْ  
يَسِّرَ عَلَ مُعْسِرٍ يَسِّرَ اَللَّهُ عَلَيْهِ فِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ (H.R. Muslim)

Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Nabi Muhammad SAW bersabda: “barang siapa yang menghilangkan kesulitan dunianya seorang mu'min maka Allah SWT akan menghilangkan kesulitannya pada hari kiamat. Barang siapa mempermudah kesulitan orang mu'min, maka Allah SWT akan mempermudah urusan di dunia dan akhirat”. (H.R. Muslim).

Hadist tersebut menjelaskan bahwa perlu adanya solidaritas antara sesama manusia dalam menghadapi cobaan yang mengancam keselamatan harta dan benda. Pihak asuransi syariah berperan untuk membentuk usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset atau dana *tabarru'* untuk menghadapi risiko tertentu.

### **3.5 Evaluasi Kerja Praktik**

Selama penulis melakukan kegiatan Kerja Praktik di PT. Sun Life Financial syariah penulis banyak melakukan kegiatan seperti yang sudah dijelaskan di atas. Di antara kegiatan-kegiatan yang penulis lakukan adalah seperti pelayanan, komunikasi yang baik, kerja tim, dan kedisiplinan. PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh memiliki keunggulan seperti produk yang berbasis syariah, kerja sama antara sesama karyawan/agen dalam memasarkan produk yang baik dan profesional sehingga dapat hasil kerja yang maksimal.

Berdasarkan kegiatan yang telah penulis pelajari selama mengikuti kerja praktik, penulis dapat melihat bahwa bidang kerja praktik yaitu tentang mekanisme dan manfaat pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* berjalan sesuai dengan Buku Pedoman Perusahaan (BPP) pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma cabang Banda Aceh, yaitu nasabah yang ingin membeli atau berinvestasi pada produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* harus mengetahui syarat dan ketentuan ketentuan yang telah ditetapkan, sehingga tidak terjadi perbedaan antara teori dan praktik dalam mekanisme dan manfaat pelaksanaan. Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* pada PT. Sun Life

Financial Syariah Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh sesuai dengan prinsip syariah.

## **BAB EMPAT**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma menawarkan kepada nasabah salah satu produk unggulannya yaitu *Brilliance Hasanah Fortune Plus* yang merupakan bentuk kombinasi antara asuransi dan investasi yang berbasis syariah. Sebelum nasabah membeli polis asuransi atau berinvestasi pada produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus*, nasabah tentunya harus memahami mekanisme dan manfaat pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus*.

Mekanisme pelaksanaan merupakan syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi oleh nasabah yang terdiri dari:

1. Syarat-syarat produk yaitu usia masuk, sumber dana, tujuan pembelian polis dan mengisi surat permohonan asuransi jiwa syariah (SPAJ).
2. Ketentuan yaitu kontribusi, iuran asuransi, *ujrah* dan ketentuan *surplus underwriting*, pembelian polis, berakhirnya polis dan ketentuan pemulihan polis.

*Brilliance Hasanah Fortune Plus* mempunyai manfaat pelaksanaan antara lain:

1. Manfaat meninggal yaitu manfaat asuransi meninggal bukan karena kecelakaan dan manfaat asuransi meninggalkan karena kecelakaan
2. Manfaat cedera akibat kecelakaan yaitu luka bakar, kehilangan anggota tubuh atas pergelangan tangan atau kaki, dan kehilangan fungsi kaki atau tangan diatas pergelangan tangan atau kaki.

#### 4.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang di ambil, maka penulis ingin memberikan saran-saran pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma agar menjadi masukan yang berguna bagi semua kalangan, baik terhadap perusahaan maupun lapisan masyarakat yaitu :

1. PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma harus meningkatkan sosialisasi terhadap semua produk, terutama pada produk *Brilliance Hasanah Fortune Plus* untuk meyakinkan nasabah bahwasannya asuransi syariah lebih menguntungkan dan memiliki keunggulan dibandingkan asuransi konvensional.
2. Perlu adanya peningkatan dan penambahan agen asuransi, pada PT. Sun Life Financial Syariah dalam memasarkan produk.
3. Diharapkan kepada PT. Sun Life Financial Syariah agar memperluas jaringan pelayanan dengan cara membuka kantor kantor cabang di seluruh Aceh.

### DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahan. 2002. Departemen Agama RI, Jakarta: Latnah Pentashih Mustafa Al-Qur'an
- Ali, Hasan. 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Prenada Media
- Ali, M. 1999. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern*. Jakarta: Pusaka Amani
- Huda Nurul, Muhammad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktik*. Jakarta: Prenada Media Group
- Idri. 2015. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana.
- Iqbal, Muhaimin. 2005. *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Kasmir. 2008. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2010. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Mulyono, D. 2015. *Buku Pintar Akutansi Dan Perbankan*. Yogyakarta.
- Rozalinda. 2016. *Fikih Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Soemitra, Andri. 2010. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Sun Life Financial Syariah. 2017a. "*Buku Pedoman Perusahaan*"
- Sun Life Financial Syariah. 2017b. "*Akad From Tambahan SPAJ Syariah*."
- Sun Life Financial Syariah. 2017c. "*Buku Panduan Polis* "
- Sun Life Financial Syariah, 2018. "*Brosur Brilliance Hasanah Fortune Plus*"



**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**

Nomor :1429/Un.08/FEBI/PP.00.9/08/2017

**T E N T A N G**

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

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS IS  
LAM UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**

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

**M E M U T U S K A N**

**Menetapkan :**

- P e r t a m a :** Menunjuk Saudara (i) :
- |                               |                       |
|-------------------------------|-----------------------|
| a. Azimah Dianah, SE.,M.Si.Ak | Sebagai Pembimbing I  |
| b. Evri Yenni, SE.,M.Si       | Sebagai Pembimbing II |

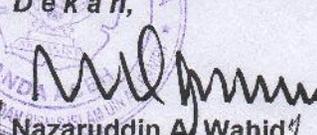
untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

**N a m a :** Elia Saputri  
**N I M :** 150601166  
**Prodi :** D-III Perbankan Syariah  
**J u d u l :** Mekanisme Dan Manfaat Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Fortune Plus Pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh

- K e d u a :** Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini. Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh  
Pada tanggal : 12 April 2018

**D e k a n,**

  
**Nazaruddin A Wahid**

**Tembusan :**

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

## LEMBARAN KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Elia Saputri/150601166  
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah  
 Judul LKP : Mekanisme Dan Manfaat Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Fortune Plus Pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh  
 Tanggal SK : 12 April 2018  
 Pembimbing I : Azimah Dianah, SE.,M.Si.Ak  
 Pembimbing II : Evri Yenni, SE.,M.Si

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	9-5-2018	13-5-2018	1 ~ 1x	Perbaiki	Azimah
2	14-5-2018	15-5-2018	1 ~ 1x	Perbaiki	Azimah
3	21-5-2018	25-5-2018	1 ~ 1x	Perbaiki	Azimah
4	25-5-2018	26-5-2018	1 ~ 1x	Acc sedang	Azimah
5					
6					
7					

Mengetahui  
Ketua Prodi



Dr. Nilam sari, M.Ag

NIP : 197103172008012007

### LEMBARAN KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Elia Saputri/150601166  
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah  
 Judul LKP : Mekanisme Dan Manfaat Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Fortune Plus Pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh  
 Tanggal SK : 12 April 2018  
 Pembimbing I : Azimah Dianah, SE.,M.Si.Ak  
 Pembimbing II : Evri Yenni, SE.,M.Si

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	16/04 2018	18/04 2018	BAB I	Masukkan kasus/ permasalahan terkait produk Brilliance.	<i>[Signature]</i>
2	23/04 2018	30/04 2018	BAB II	Ambil struktur Organisasi Perusahaan	<i>[Signature]</i>
3	5/05 2018	8/05 2018	BAB III	Perbaiki teknis Penulisan	<i>[Signature]</i>
4	10/05 2018	14/05 2018	BAB IV	Pastikan semua referensi dimatikan dalam DP	<i>[Signature]</i>
5				Lanjut ke Pembimbing I	<i>[Signature]</i>
6					
7					

Mengetahui  
Ketua Prodi



Dr. Nilam Sari, M. Ag

NIP : 197103172008012007

Banda Aceh, 26 April 2018

Kepada Yth:

Ka. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Di-

Banda Aceh

Perihal: Surat Keterangan Praktek Kerja Lapangan/ Magang

***Assalamu'alaikum warahmatullaahi wabarakaatuh***

Dengan Hormat,

Teriring salam dan doa dari kami semoga Bapak beserta seluruh pekerja Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh dalam menjalankan aktivitas sehari-hari selalu berada dibawah lindungan Allah SWT.

Dengan ini, menerangkan:

Nama : Elia Saputri  
TTL : Durian Rampak, 24 Januari 1998  
Alamat : Dusun Tengah Desa Blang Dalam Kec. Babahrot, Aceh Barat Daya  
Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
Universitas : UIN Ar-Raniry Banda Aceh  
NIM : 150601166

Benar yang bersangkutan telah melakukan Praktek Kerja Lapangan/Magang di PT. Sun Life Financial Syariah KPM SS Navara Al Uzma Banda Aceh untuk keperluan tugas akhir kuliah terhitung dari tanggal 26 Februari 2018 s/d 12 April 2018.

Demikian surat keterangan ini dikeluarkan , dan dapat digunakan seperlunya.

Wassalam

Safrizal Soufyan

Agency Director

Sun Life Financial Syariah Banda Aceh



**FORMULIR PENILAIAN****1. MAHASISWA YANG DINILAI**

NAMA : Elia Saputri

NIM : 150601166

**2. UNSUR PENILAIAN**

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	B	85	
2	Kerja Sama (Cooperation)	A	92	
3	Pelayanan (Public Service)	A	88	
4	Penampilan (Performance)	A	88	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	A	90	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	A	88	
7	Kedisiplinan (Discipline)	A	98	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	A	90	
<b>Jumlah</b>			720	
<b>Rata-rata</b>			90	

**3. KRITERIA PENILAIAN**

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

Banda Aceh, 12 April 2018

Penilai,

Mengetahui,

Ketua Prodi D-III Perbankan Syari'ah

Jabatan

Dr. Nilam Sari, M. Ag

NIP: 197103172008012007



# ASURANSI BRILLIANCE HASANAH FORTUNE PLUS

Solusi Masa Depan Penuh Berkah





## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Data Pribadi

Nama : Elia Saputri  
 Tempat/Tgl. Lahir : Durian Rampak/24 Januari 1998  
 Pekerjaan/NIM : Mahasiswi/150601166  
 Agama : Islam  
 Kebangsaan : Indonesia  
 Status : Belum Kawin  
 Alamat : Desa Blang Dalam Dusun Tengah,  
 Kecamatan Babahrot, Kabupaten  
 Aceh Barat Daya.  
 No Hp : 0823 2356 2078  
 Email : Eliasaputri24@gmail.com

### Riwayat Pendidikan

SDN 1 Alue Jeureujak : Tamatan Tahun 2009  
 SMPN 1 Kuala Batee : Tamatan Tahun 2012  
 SMAN Unggul Harapan  
 Persada : Tamatan 2015  
 Perguruan Tinggi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
 Program D-III Perbankan Syariah  
 UIN Ar- raniry Banda Aceh

### Data Orang Tua

Nama Ayah : Alm. Safruddin  
 Nama Ibu : Emi Ariati  
 Pekerjaan Ayah : -  
 Pekerjaan Ibu: : Wiraswasta  
 Alamat Orang Tua : Desa Blang Dalam Dusun Tengah,  
 Kecamatan Babahrot, Kabupaten  
 Aceh Barat Daya.

Demikian daftar riwayat hidup singkat ini saya buat dengan sebenarnya agar dapat digunakan seperlunya.

Banda Aceh, 21 Mei 2018

Elia Saputri