

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**  
**STRATEGI PEMASARAN PRODUK MITRA MABRUR**  
**PLUS PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH**  
**BUMIPUTERA BANDA ACEH**



**Disusun Oleh**

**KILA SURAINI**  
**NIM. 150601001**

**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 : Kila Suraini  
NIM : 150601001  
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, 20 Juni 2018

Yang Menyatakan



*Kila Suraini*  
Kila Suraini

**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:**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK MITRA MABRUR PLUS  
PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA BANDA  
ACEH**

**Disusun Oleh:**

**Kila Suraini  
NIM. 150601001**

**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**

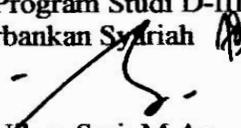
**Pembimbing I**

  
**Inayatillah, MA.EK  
NIP. 198208042014032002**

**Pembimbing II**

  
**Cut Yunina Eriva, SE., M.Si  
NIDN. 0106066402**

**Mengetahui  
Ketua Program Studi D-III  
Perbankan Syariah**

  
**Dr. Nilam Sari, M.Ag  
NIP. 19710317 200801 2 007**

**LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Disusun Oleh:

**Kila Suraini**

**NIM. 150601001**

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK MITRA MABRUR PLUS  
PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA BANDA  
ACEH**

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

Pada Hari/Tanggal

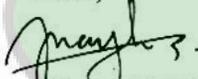
Senin, 9 Juli 2018

25 Syawal 1439 H

Di Darussalam, Banda Aceh

Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,



Inayatillah, MA.EK

NIP. 198208042014032002

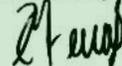
Penguji I,



Khairul Amri, SE., M.Si

NIDN. 0106077507

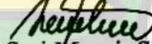
Sekretaris,



Cut Yunina Eriva SE., M.Si

NIDN. 0106066402

Penguji II,



Seri Murni, SE., M.Si

NIP. 197210112014112001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh



Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA

NIP. 195612311987031031

## KATA PENGANTAR

**Assalamu'alaikum Wr, Wb.**

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dan juga telah memberikan petunjuk serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang sederhana ini. Tidak lupa pula penulis memanjatkan shalawat beserta salam kepada Rasullullah SAW serta para sahabat dan keluarga beliau yang telah membawa umat manusia dari alam kebodohan kealam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti sekarang ini.

Laporan Kerja Praktik ini penulis selesaikan adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul: **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK MITRA MABRUR PLUS PADA PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA BANDA ACEH”**. Dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini, penulis telah berusaha semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Namun penulis menyadari bahwa penulisan laporan kerja praktik ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dalam isi maupun teknik penulisan. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan adanya masukan berupa kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan ini.

Selama proses penyusunan Laporan Kerja Praktik ini, penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, maka dengan segala

kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terimah kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua Orang tua terhebat yang penulis miliki, Ayahanda tercinta Abdullah dan penyejuk hati Ibunda terkasih Jarmi, saudara laki-laki

- Busnang Ranto, serta saudara perempuan Sulasteriana yang telah memberikan banyak semangat, dorongan, pengorbanan, kasih sayang, serta doa sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan perguruan tinggi sampai saat ini dan dapat menyusun (LKP) ini.
2. Bapak Prof. Nazaruddin A, Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
  3. Ibu Dr. Nilam Sari, M.Ag, selaku ketua Prodi D-III Perbankan Syariah dan sebagai Penasehat Akademik penulis yang telah memberikan waktunya untuk berkonsultasi selama masa perkuliahan yang dijalani.
  4. Ibu Dr. Nevi Hasnita, S.Ag.,M.Ag, selaku seketaris Prodi D-III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
  5. Bapak Muhammad Arifin Ph.D sebagai ketua laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
  6. Ibu Inayatillah, MA.EK selaku pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan laporan kerja praktik (LKP) ini.
  7. Ibu Cut Yunina Eriva, SE.,M.Si selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan laporan kerja praktik (LKP) ini.
  8. Bapak Ichsan Azmi, SE.AK selaku Direktur Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh serta karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan (LKP) ini.
  9. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry yang telah memberikan ilmu yang sangat berguna untuk penulis.
  10. Kepada sahabat teristimewa Khairul Abdi yang telah membantu, mendukung, menasehati, dan memberi semangat kepada penlis dalam menyelesaikan laporan kerja praktik ini.

11. Kepada Sahabat terhebatku Ely Yulida yang telah membantu, meluangkan waktu untuk membantu masukan serta menemani penulis selama penyusunan laporan kerja praktik ini.
12. Sahabat tersayang Riza Maulina, Yussana siswanti, Diana Fadzhilah, Mardaini, Gusnawati, Rofika Indah Sari, Husna Fitri, Fari Resma, Sulastri, Nur Fatima dan Rika Diana yang telah membantu memberikan semangat dan dukungan dalam segala hal sehingga dapat menyelesaikan (LKP) ini.
13. Semua teman-teman di Program Diploma III Perbankan Syariah angkatan 2015 khususnya unit 01 dan teman-teman lain yang telah memberikan semangat dan membantu penulis sehingga dapat menyelesaikan (LKP) ini.

Akhirnya kepada Allah SWT penulis berserah diri karena tidak ada satupun manusia dapat menyelesaikan masalah tanpa pertolongan-Nya dan petunjuk-Nya. Terimakasih yang tak terhingga kepada nama-nama yang telah disebutkan, semoga bantuan yang diberikan penulis dibalaskan oleh Allah SWT.

Banda Aceh, 20 Juni 2018  
Penulis,

Kila Suraini

## TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan

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

### 1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	ṭ
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	S	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	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	S	29	ي	Y
15	ض	D			

### 2. Konsonan

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

#### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambingnya 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>Fath ah dan ya</i>	Ai
◌ِ و	<i>Faht ah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauula*

3. **Maddah**

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

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

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

#### 4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

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

b. Ta *marbutah* (ة) mati

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

c. 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 : *raūdah al-atfā l/ rau ḍatulatfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Mad īnah al-Munawwarah/*

*al-Mad īnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Ṭal ḥah*

**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: Tasawuf, bukan Tasawuf.



## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>RINGKASAN LAPORAN.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB SATU : PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Kerja Praktik .....	4
1.3 Kegunaan Kerja Praktik .....	4
1.4 Sistematika Penulisan Kerja Praktik .....	5
<b>BAB DUA : TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK .....</b>	<b>7</b>
2.1 Sejarah singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh .....	7
2.1.1 Visi-Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh .....	8
2.2 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh .....	11
2.3 Kegiatan Usaha PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh .....	14
2.3.1 Penghimpunan Dana .....	14
2.3.2 Penyaluran Dana .....	15
2.4 Keadaan Personalia PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh .....	16
2.4.1 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum .....	17

2.4.2 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	18
2.4.3 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur Karyawan.....	18
2.4.4 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin.....	19
<b>BAB TIGA : KEGIATAN KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>20</b>
3.1 Kegiatan Kerja Praktik.....	20
3.2 Bidang Kerja Praktik.....	21
3.2.1 Strategi Pemasaran Produk Mitra M abrur Plus pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.....	23
3.3 Teori yang Berkaitan.....	26
3.3.1 Pengertian Strategi Produk.....	26
3.3.2 Strategi Produk.....	26
3.3.3 Pengertian Pemasaran.....	27
3.3.4 Peran Penting Strategi Pemasaran.....	28
3.3.5 Evaluasi Kerja Praktik.....	29
<b>BAB EMPAT : PENUTUP.....</b>	<b>30</b>
4.1 Kesimpulan.....	30
4.2 Saran.....	31
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>32</b>
<b>SK BIMBINGAN.....</b>	<b>33</b>
<b>LEMBAR KONTROL BIMBINGAN.....</b>	<b>34</b>
<b>LEMBAR NILAI KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>36</b>

## RINGKASAN LAPORAN

Nama : Kila Suraini  
NIM : 150601001  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / DIII Perbankan Syariah  
Judul Laporan : Strategi Pemasaran Produk Mitra Mabru Plus Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh  
Tanggal Sidang : 9 Juli 2018  
Tebal LKP : 37 Lembar  
Pembimbing I : Inayatillah, MA.Ek  
Pembimbing II : Cut Yunina Eriva, SE. M.Si

Saat melakukan kerja praktik, penulis ditempatkan di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh selama 30 hari kerja. Produk Mitra Mabru Plus merupakan program asuransi yang didesain khusus untuk mewujudkan ibadah haji seseorang menjadi kenyataan. Tujuan laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui lebih lanjut tentang strategi pemasaran produk mitra mabru plus. Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk di pasar sasaran tertentu. Strategi pemasaran produk mitra mabru plus yang dilakukan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dilakukan melalui dua cara, yaitu pemasaran langsung (*direct marketing*) dan pemasaran tidak langsung (*indirect marketing*).

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.....	9
------------	---	---



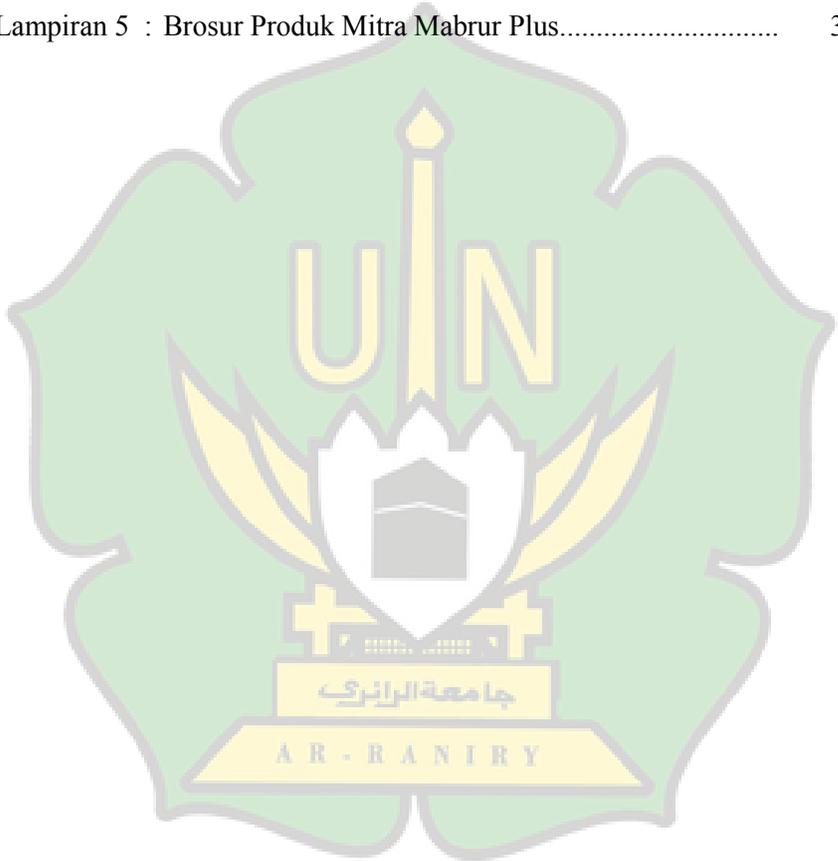
## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja. ....	17
Tabel 2.2	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir.	18
Tabel 2.3	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur Karyawan .....	18
Tabel 2.4	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin. ....	19



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Sk Bimbingan.....	33
Lampiran 2 : Lembar Kontrol Bimbingan .....	34
Lampiran 3 : Lembar Nilai Kerja Praktik.....	35
Lampiran 5 : Brosur Produk Mitra Maburur Plus.....	36



## BAB SATU

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Setiap manusia dalam menjalani kehidupan senantiasa dihadapkan pada kemungkinan terjadi musibah dan bencana, seperti kematian, kebakaran rumah, kecelakaan dan sebagainya. Bencana dan malapetaka tersebut merupakan qadha dan qadar dari Allah SWT. Manusia wajib berikhtiar melakukan tindakan berjaga-jaga untuk memperkecil risiko yang ditimbulkan dari bencana dan malapetaka tersebut. Salah satu cara menghadapi kemungkinan tersebut ialah dengan menabung uang di asuransi.

Asuransi merupakan suatu lembaga keuangan non-bank yang memiliki cara kerja yaitu menghimpun dana dari nasabah (peserta) melalui uang premi. Perusahaan asuransi akan memberikan perlindungan (proteksi) pada nasabah apabila terjadi musibah atau kerugian karena sesuatu peristiwa atau meninggalnya nasabah tersebut. Asuransi terbagi menjadi dua yaitu asuransi syariah dan konvensional perbedaan paling mendasar antara asuransi syariah dan konvensional terutama terletak pada prinsip ta'awun (tanggung menanggung) yang menjadi tulang punggung bagi asuransi syariah dibandingkan dengan asuransi konvensional yang lebih mendasarkan pengalihan resiko dari nasabah kepada perusahaan asuransi. (Huda dan Heykal, 2010: 178).

Asuransi syariah adalah tentang tolong menolong dan secara umum asuransi adalah sebagai salah satu cara untuk mengatasi terjadinya musibah dalam kehidupan. Dimana manusia senantiasa dihadapkan pada kemungkinan bencana yang dapat menyebabkan hilangnya atau berkurangnya nilai ekonomi seseorang baik terhadap diri sendiri, keluarga, perusahaan yang diakibatkan oleh meninggal dunia, kecelakaan, sakit, dan

usia tua. Adapun fungsi asuransi syariah adalah dapat memberikan perlindungan-perlindungan dari resiko kerugian yang dihadapi seseorang, sebagai tabungan karena jumlah yang dibayar pada pihak asuransi akan dikembalikan jika terjadi musibah. (Handiman, 2006: 6).

Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah merupakan salah satu perusahaan asuransi besar yang sudah beroperasi semenjak tahun 1912 di negara Indonesia yang salah satunya berada di Kota Banda Aceh Provinsi Aceh. Asuransi Syariah terlahir karena kebutuhan masyarakat Islam yang menginginkan keadilan dalam ekonomi sesuai dengan prinsip syariah dan persaingan yang sangat besar antar perusahaan asuransi serupa. Dalam perusahaan asuransi konvensional membuka unit baru berbasis syariah guna menarik minat banyak nasabah.

AJB Bumiputera Syariah menetapkan sistem berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/DSN-MUI/X/2001 dalam fatwanya tersebut ialah tentang pedoman umum asuransi syariah, memberi definisi tentang asuransi. Menurutnya, asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi atau tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak tertentu melalui investasi dalam bentuk aset maupun *Tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Asuransi Jiwa Bersama (AJB) memiliki produk Mitra Mabru Plus, yang mana produk tersebut mempunyai banyak manfaat di antaranya apabila peserta hidup sampai akhir masa asuransi, maka pemegang polis memperoleh saldo dana investasi pemegang polis, apabila peserta meninggal dunia dalam masa asuransi maka penerima manfaat akan menerima santunan kebajikan sebesar manfaat asuransi dan saldo dana investasi pemegang polis, dan apabila pemegang polis mengundurkan diri sebelum akhir masa asuransi, maka pemegang polis akan menerima saldo dana investasi pemegang polis. Mitra mabru plus mempunyai kemudahan

yaitu pemegang polis dapat membayar iuran premi perbulan, pertriwulan, persemesteran dan pertahunan.

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi jiwa bagi masyarakat juga harus menghadapi persaingan yang cukup ketat dengan perusahaan asuransi lainnya. Agar Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dapat bertahan dan berkembang dengan baik maka Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh harus dapat menciptakan kemampuan bersaing baik dalam hal jenis produk, harga maupun segmen yang dituju sehingga dapat menghasilkan produk yang mampu bersaing dan mampu memenangkan persaingan.

Berdasarkan informasi dari PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh, Produk Mitra Mabrur Plus merupakan produk yang banyak diminati oleh nasabah<sup>1</sup>. Oleh karena itu, penulis ingin lebih banyak mendapatkan informasi tentang bagaimana Strategi Pemasaran Produk Mitra Mabrur Plus yang digunakan di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

Dari uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengetahui bagaimanakah strategi yang dijalankan oleh Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dalam menghadapi persaingan di dunia Asuransi khususnya dalam memasarkan produk. Oleh karena itu penulis memilih judul Laporan Kerja Praktik **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK MITRA MABRUR PLUS PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA BANDA ACEH**

---

<sup>1</sup> Data diperoleh dari hasil wawancara Ibu Nur (Bagian SDM Dan Umum) pada AJSB Bumiputera Banda Aceh.

## **1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik**

Tujuan dari penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini adalah untuk mengetahui Strategi pemasaran produk mitra mabrur plus pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

## **1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik.**

Adapun hasil laporan kerja praktik ini mempunyai beberapa kegunaan diantaranya sebagai berikut:

### **1. Khazanah Ilmu Pengrtahuan**

Hasil Laporan Kerja Praktik ini dapat menjadi bahan referensi di Jurusan Diploma III Perbankan Syariah dalam pengembangan ilmu pengetahuan non-bank dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk mengetahui manfaat dari salah satu pemasaran syariah pada AJB Bumiputera Syariah Banda Aceh. Kegunaan magang atau kerja praktik yang dilakukan mahasiswa juga untuk menambah khazanah ilmu pengetahuan. Selain untuk meningkatkan kerjasama dan membangun komunikasi secara akademik antar mahasiswa D-III Perbankan Syariah Dengan lembaga keuangan non-bank khususnya tempat penulis melakukan kerja praktik. Selain itu diharapkan agar membantu mahasiswa untuk mengetahui dan memahami pentingnya Strategi Pemasaran Produk Mitra Mabrur Plus pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

### **2. Masyarakat**

Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat dijadikan media informasi bagi masyarakat luas pada umumnya maupun terhadap pihak-pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih mengetahui

lebih lanjut terhadap hal-hal yang berhubungan dengan asuransi syariah, supaya dapat memahami prosedur dalam berasuransi. Hasil laporan ini juga dapat dijadikan media informasi bagi masyarakat terkait teori dan praktik dalam hal strategi pemasaran yang sesuai dengan ajaran Islam pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

### 3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan kerja praktik (LKP) dapat menjadi acuan dari pihak AJB Bumiputera Syariah Banda Aceh untuk mengembangkan produk-produk yang telah ada dimasa yang akan datang dan pelayanan-pelayanan yang sesuai terhadap permintaan masyarakat, karena mengingat kebutuhan asuransi dalam kebutuhan masyarakat semakin meningkat.

### 4. Penulis

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini merupakan salah satu persyaratan akademis yang harus dilakukan oleh mahasiswa, untuk menyelesaikan studi pada jurusan program Diploma-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-raniry Banda Aceh. Disamping itu, melalui penulisan LKP ini dapat memberikan pengetahuan dan wawasan baru bagi penulis dalam bidang asuransi syariah khususnya tentang bagaimana strategi pemasaran produk Mitra Maburr Plus pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

## 1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

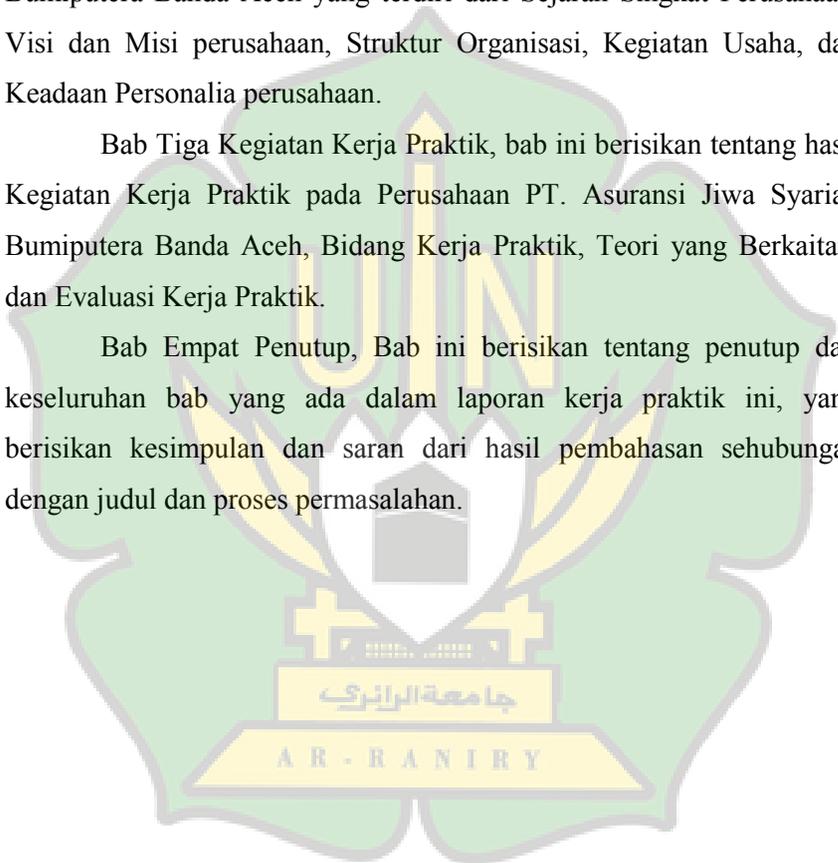
Agar pembahasan Laporan Kerja Praktik ini tersusun dan terarah, maka disusun sistematika yang terdiri dari empat Bab dengan rincian sebagai berikut:

Bab Satu Pendahuluan, bab ini berisikan Latar Belakang Masalah, Tujuan Laporan Kerja Praktik, Kegunaan Laporan Kerja Praktik, dan Sistematika Penulisan Kerja Praktik.

Bab Dua Tinjauan Lokasi Kerja Praktik, bab ini menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh yang terdiri dari Sejarah Singkat Perusahaan, Visi dan Misi perusahaan, Struktur Organisasi, Kegiatan Usaha, dan Keadaan Personalia perusahaan.

Bab Tiga Kegiatan Kerja Praktik, bab ini berisikan tentang hasil Kegiatan Kerja Praktik pada Perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh, Bidang Kerja Praktik, Teori yang Berkaitan, dan Evaluasi Kerja Praktik.

Bab Empat Penutup, Bab ini berisikan tentang penutup dari keseluruhan bab yang ada dalam laporan kerja praktik ini, yang berisikan kesimpulan dan saran dari hasil pembahasan sehubungan dengan judul dan proses permasalahan.





## BAB II

### TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

#### 2.1 Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh

Asuransi Jiwa Bumiputera (AJB) 1912, pada saat didirikan bernama OLMIJ PGHB. OLMIJ singkatan dari *onderlinge levenverszekering maatschappij*. Sedangkan PGHB singkatan dari perserikatan Guru-guru Hindia Belanda. Perusahaan asuransi jiwa ini berbentuk usaha bersama (manual), didirikan oleh tiga orang guru, M.Ng. Dwidjodewojo, MKH soebroto, dan M. Adimidjojo, di Magelang, Jawa Tengah, pada 12 Februari 1912.

Budi Utomo mendirikan PGHB ialah untuk mendorong semangat nasionalisme untuk meningkatkan kesejahteraan kaum bumiputera, khususnya para guru. Semangat nasionalisme itu, kemudian melahirkan gagasan yang sangat cemerlang, hanya empat tahun setelah kelahiran Budi Utomo, M. Ng. Dwidjodewojo – Guru Bahasa Jawa di Sekolah Guru, Yogyakarta, yang juga Sekretaris I Budi Utomo, - mencetuskan gagasan mendirikan sebuah perusahaan asuransi jiwa nasional yang pertama, berbentuk Usaha Bersama.

Ketika perserikatan Guru-guru Hindia Belanda Mengadakan Kongres pertama pada 12 February 1912, di Malang, Dwidjosewojo sebagai pejuang yang sangat memahami kehidupan para guru, memberikan gagasan tersebut untuk mendirikan perusahaan asuransi jiwa itu, peserta kongres pun menyambut positif dan menerima secara bulat gagasan itu.

Pengurus O.L. Mij. PGHB lalu melakukan konsolidasi organisasi untuk perkembangan perusahaan asuransi jiwa selanjutnya dimana perusahaan asuransi jiwa ini ternyata sangat dibutuhkan oleh masyarakat umum. Perusahaan yang semula hanya menerima dari anggota dari para

guru, kemudian jangkauanya diperluas, menerima dari anggota masyarakat umum. Akibat perluasan itu, para pengurus sepakat mengubah Nama perusahaan. Berdasarkan rapat anggota pemegang polis di Semarang, November 1914, Nama O.L. Mij. PGHB di ubah menjadi O.L. Mij. Boemipoetra. Selanjutnya, perusahaan itu dikenal dengan Nama Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912. (Djamhuri dkk, 2011: 3)

### **2.1.1 Visi dan Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh**

Visi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yaitu menjadikan perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera kelas dunia (*Word Class Business*) berbasis syariah *Framework Governance* (SFG) dan Good Corporate Governance (GCG).

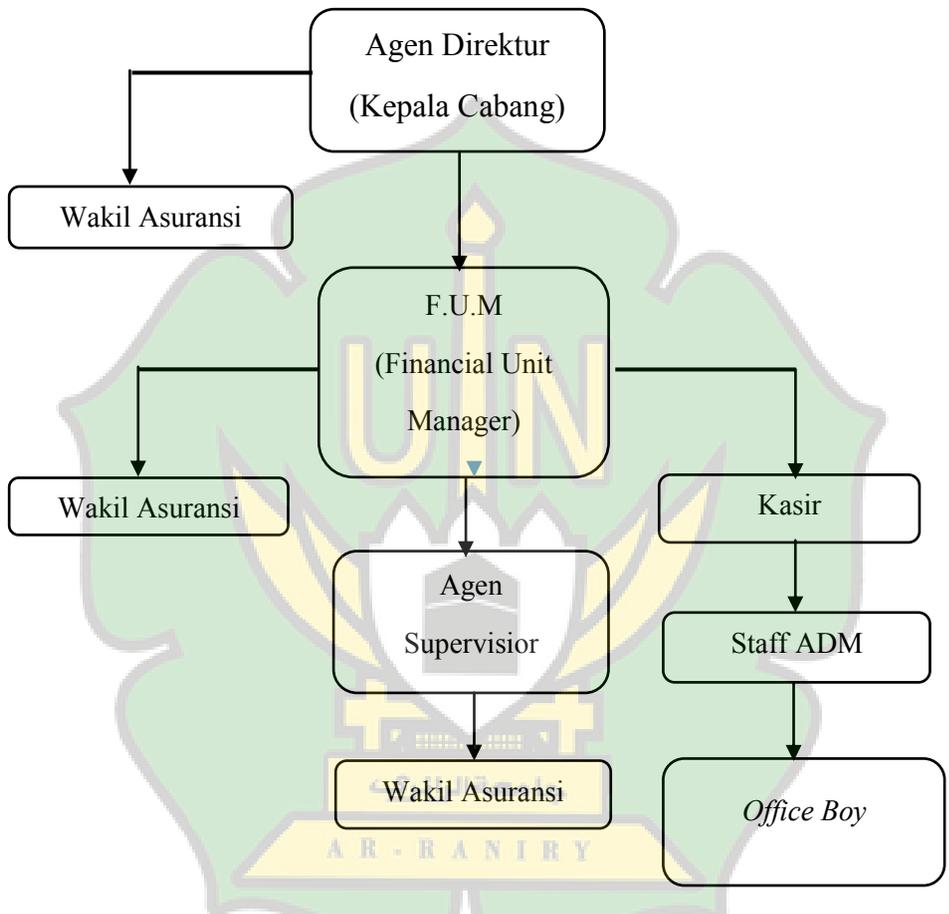
Misi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera yaitu menyediakan produk Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera berdasarkan kebutuhan dan kemampuan masyarakat. Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, retensi sumber daya insani dan mencapai profitabilitas.

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

Struktur organisasi merupakan mekanisme formal dimana organisasi di sekolah dian diwujudkan suatu keterangan susunan pola, yang tetap berhubungan diantara fungsi-fungsi dan bagian-bagian atau posisi. Wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi untuk mencapai suatu tujuan. Tujuan yang telah ditetapkan pada struktur organisasi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh. Yang di uraikan sebagai berikut:

Struktur Organisasi pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dapat dilihat pada skema 2.1.

Skema 2.1



Sumber: (Kantor PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputra Banda Aceh 2018)

Adapun keterangan struktur organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh adalah sebagai berikut:

1. Agen Direktur

Adapun tugas Agen Direktur adalah sebagai berikut:

- a. Memimpin pelaksanaan pekerjaan sebagaimana digariskan direksi perusahaan, dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
  - b. Mengajukan usul kepada direksi mengenai keperluan penambahan pegawai dan lain-lain hal yang berhubungan dengan usaha memajukan perusahaan, maupun kesulitan-kesulitan yang dihadapi.
  - c. Menyampaikan laporan-laporan bulanan kepada direksi perusahaan mengenai pelaksanaan kegiatan usaha cabang.
  - d. Bertindak atas Nama perusahaan untuk cabang yang dipimpinnya dalam urusan pihak ketiga, sesuai dengan wewenang yang diberikan Direksi perusahaan.
  - e. Menyusun rencana kerja sesuai dengan program kerja perusahaan.
  - f. Memberi petunjuk pelaksanaan tugas kepada bawahan.
  - g. Membina dan memotivasi bawahan dalam rangka peningkatan produktifitas dan pengembangan karir bawahan.
  - h. Memantau dan mengendalikan kegiatan perusahaan.
2. Financial Unit Manager (F.U.M), adapun tugas F.U.M adalah sebagai berikut:
- a. Mengawasi pembuatan kwitansi Premi lanjutan tahun pertama (PLTP), dan Premi lanjutan (PL) melalui aplikasi Daftar Setoran Premi (DPS) dan Bumiputera In Line (BIL).

- b. Mengawasi distribusi kwitansi premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (LP) kepala agen debit melalui PP-17 (kode permintaan kwitansi).
  - c. Pembuatan Surat konfirmasi kepada anggota tertentu, jatuh tempo, habis kontrak dan tahapan / Dana Kelangsungan Belajar (DKB).
  - d. Mengawasi tertib pengambilan kwitansi premi yang sudah *lapse* dan rusak ke Departemen Portofolio.
  - e. Mengawasi laporan penggunaan blangko Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) Ke Departemen Portofolio.
  - f. Mengawasi laporan penggunaan blangko Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) ke Departemen terkait.
  - g. Entry Surat Permintaan Asuransi Pindah (SPAP).
3. Agen Supervisor
- Agen merupakan pihak koordinator yang meneruskan kebijakan Agen Direksi kepada para Wakil Asuransi untuk di kerjakan. Adapun tugas seorang Agen Supervisor adalah:
- a. Mendidik kader-kader asuransi Wakil Asuransi baru yang ingin berkarir di perusahaan. جامعة الراندي
  - b. Membimbing serta memberi contoh cara menangani beberapa permasalahan yang biasa terjadi saat Wakil Asuransi turun ke lapangan mencari calon-calon nasabah baru.
  - c. Mengadakan *briefing* dengan Wakil Asuransi setiap hari kerja untuk memberikan planning kerja serta mengorganisir para Wakil Asuransi secara langsung.
  - d. Mengatur calon prospek dan memberikan wawasan baru kepada Wakil Asuransi tentang bagaimana membedakan calon prospek yang potensial dan bukan potensial.

- e. Mengontrol kinerja para Wakil Asuransi untuk penilaian dan pendataan terhadap para Wakil Asuransi yang berprestasi untuk dinaikan jabatan menjadi supervisor.
  - f. Membuat laporan pada setiap minggu, bulan, dan tahunan untuk dilaporkan pada kepala cabang.
  - g. Memenuhi target pencapaian yang diberikan perusahaan bersama dengan para Wakil Asuransi bimbingannya.
4. Wakil Asuransi
- Wakil Asuransi merupakan perantara dari perusahaan untuk memasarkan produk dan merupakan pihak yang langsung terjun di tengah masyarakat dengan mengatasnamakan perusahaan. Adapun tugas dari seorang Wakil Asuransi adalah sebagai berikut:
- a. Hadir pada setiap hari kerja mulai Senin sampai Jum'at.
  - b. Mendengarkan arahan dan program kerja yang disampaikan Agen Supervisor kepada Wakil Asuransi pada setiap hari kerja.
  - c. Menyampaikan segala permasalahan yang terdapat di lapangan pada saat *briefing* pagi bersama supervisor.
  - d. Memenuhi segala bentuk *planning project* harian yang disampaikan agen supervisor kepada seluruh Wakil Asuransi.
  - e. Melaporkan seluruh agenda yang telah dikerjakan dari pagi sampai sore hari kepada Agen Supervisor.
5. Kasir, membantu kepala unit administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor, adapun rincian tugas seorang kasir adalah sebagai berikut:
- a. Menerima dan membayar setiap transaksi keuangan yang telah disetujui atau di *faltering* oleh pejabat yang berwenang.
  - b. Menyelesaikan urusan perbankan meliputi setoran dan pengembalian uang, listrik, telepon, dan air minum.
  - c. Menerima premi dari agen debit.

- d. Menyiapkan data gaji pegawai.
  - e. Mengirimkan laporan Lembaga Buku Kas (LBK) integrasi mingguan ke Kantor wilayah.
  - f. Membuat posisi kas harian dan bulanan.
6. Bagian Adm dan Umum, membantu kepala unit administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja Kantor cabang khususnya bidang kesekretarian dan Sumber Daya Manusia (SDM), pelayanan pemegang polis dan mitra kerja. Adapun rincian kerja bagian adm dan umum sebagai berikut:
- a. Administrasi sumber daya manusia (SDM).
  - b. Pelayanan pemegang polis dan mitra kerja.
  - c. Admiistrasi dan Kesekretariatan.
  - d. Melapor aktivitas harian atau bulanan ke Kantor wilayah dan mencatat laporan aktivitas harian dari Kantor wilayah.
  - e. Meneruskan Surat masuk kepada kepala cabang/kepala administrasi dan keuangan.
  - f. Surat menyurat sesuai tugasnya.
7. *Office Boy*, bertugas dalam membantu Agen Direktur dan F.U.M untuk menjalankan fungsi kebersihan Kantor serta perintah lainnya. Adapun rincian kerja *Office Boy* adalah sebagai berikut:
- a. Masuk Kantor paling telat pukul 07:15 WIB.
  - b. Membuka dan menutup Kantor.
  - c. Membersihkan dan merapikan ruang kerja, ruang rapat, ruang tamu, dapur dan kamar mandi.
  - d. Membantu kelancaran tugas pegawai.
  - e. Membantu karyawan dalam fotocopy dan jilid.

## 2.3 Kegiatan Usaha PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

PT Asuramsi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Banda Aceh dalam menjalankan kegiatan-kegiatan yang mendukung berkembangnya sebuah perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dan memberikan pelayanan terbaik pada setiap nasabah agar selalu loyal dengan perusahaan. Begitu pula dengan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yang juga melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah, meliputi kegiatan penghimpun Dana, penyaluran Dana, guna bisa bertahan di tengah persaingan perasuransian dan mampu menarik calon nasabah melalui produk-produk yang berkualitas, yang memberikan kemudahan serta layanan yang mendukung.

### 2.3.1 Penghimpun Dana

Perusahaan asuransi syariah dalam melakukan penghimpun Dana tidak berposisi sebagai penanggung akan tetapi sebatas pemegang amanah dalam rangka mengelola atau menginvestasikan dana (premi) yang terhimpun dari nasabah.

Adapun kegiatan penghimpun Dana sebagai berikut:

1. AJSB Assalam Family merupakan program asuransi jiwa yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia di mana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan (santunan) bagi seluruh anggota keluarga dengan pilihan *plan* asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan (Brosur Produk Assalam Family, 2018)
2. Mitra Iqra Plus adalah produk asuransi jiwa syariah yang *benefitnya* dirancang untuk membantu menyediakan dana kelangsungan belajar

pada setiap jenjang pendidikan anak, dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi, baik peserta masih hidup ataupun telah meninggal dunia (Brosur Produk Mitra Iqrak Plus, 2018)

3. Mitra Maburr Plus adalah produk asuransi jiwa syariah yang dirancang untuk membantu pengelola dana guna membiayai perjalanan ibadah haji, produk ini merupakan gabungan antara unsur tabungan dan *mudharabah* (bagi hasil) jika peserta meninggal dunia (Brosur Produk Mitra Maburr Plus, 2018)
4. Mitra Ekawarsa adalah produk asuransi yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam melindungi kesejahteraan karyawannya dan keluarga, jika terjadi resiko meninggal dunia ([www.bumiputera](http://www.bumiputera), 2018).

### **2.3.2 Penyaluran Dana**

Penyaluran Dana PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera adalah bentuk klaim. Klaim merupakan aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggungan atas kerugiannya yang tersedia berdasarkan perjanjian. Dalam hal ini peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian tersebut. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana seharusnya.

Klaim asuransi adalah sebuah permintaan resmi yang diajukan oleh nasabah kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran berdasarkan ketentuan perjanjian. Klaim asuransi yang diajukan akan ditinjau oleh perusahaan untuk validitasnya dan kemudian dibayarkan kepada nasabah setelah disetujui. Klaim terbagi dalam beberapa macam yaitu:

1. Klaim Meninggal Dunia merupakan klaim yang terjadi pada saat nasabah pemegang polis meninggal dunia, dan ahli waris dapat

mengajukan klaim kepada perusahaan dengan mengikuti ketentuan dan syarat-syarat dari perusahaan.

2. Klaim Penembusan merupakan klaim yang terjadi pada saat nasabah telah memiliki nilai tunai dan ingin mengakhiri kontrak kemitraan.
3. Klaim Habis Kontrak merupakan klaim yang timbul pada saat jangka waktu perjanjian asuransi sudah berakhir, sedangkan Polisnya dalam keadaan aktif dan nasabah selalu melakukan pembayaran premi secara teratur dari awal perjanjian.
4. Klaim Kecelakaan merupakan klaim yang timbul akibat peserta mendapatkan kecelakaan dan polisnya masih aktif.
5. Klaim Asuransi Rawat Inap dan Pembedahan + rawat jalan merupakan klaim yang timbul akibat peserta menderita sesuatu penyakit dan perlu diopname atau cukup hanya dengan rawat jalan saja, ([www.bumiputera.com](http://www.bumiputera.com), 2018)

#### **2.4 Keadaan Personalia PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh**

Keadaan personalia adalah keadaan yang menggambarkan sistem kerja atau jumlah karyawan yang terdapat di dalam sebuah lembaga atau perusahaan dan juga bidang-bidang yang terdapat pada lembaga atau perusahaan tersebut. Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh mempunyai keadaan personalia yang baik di mana setiap masing-masing bagiannya memahami tugas-tugas dan peran yang harus mereka lakukan sehingga terorganisir dengan baik.

Secara keseluruhan, karyawan yang ada pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh berjumlah (61) orang karyawan yang terbagi pada posisi kerja yang berbeda-beda baik Dinas dalam maupun Dinas luar. Pada pembahasan ini penulis akan menyajikan keadaan personalia pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh berdasarkan beberapa kategori

diantaranya deskripsi kerja, pendidikan terakhir, umur karyawan dan jenis kelamin.

#### 2.4.1 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum

Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum di perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dapat dilihat pada tabel 2.1.

Tabel 2.1

Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum

Posisi Kerja	Jumlah (Orang)
Agen Direktur	2
Financial Unit Manager	1
Kasir	1
Bagian Asper Klaim	1
Bagian SDM dan Umum	1
Agen Supervisor	4
Office Boy	1
Wakil Asuransi	50
Total	61

Sumber (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh, 2018)

Dari tabel di atas, tampak bahwa posisi kerja yang dominan adalah sebagai wakil asuransi, yaitu sebanyak 50 orang. Karena wakil asuransi berperan penting, seperti menyakinkan masyarakat agar mau menjadi nasabah asuransi tersebut.

### 2.4.2 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir karyawan pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dapat dilihat pada tabel 2.2.

Tabel 2.2

Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir

<b>Pendidikan Terakhir</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
S2	1
S1	29
D3	25
SMA	6
Total	61

Sumber: (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh 2018.)

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa pendidikan terakhir karyawan mempunyai jenjang pendidikan yang berbeda-beda, mulai dari SMA, Diploma, Sarjana, dan Master. Pendidikan terakhir karyawan yang dominan adalah sebagai sarjana, yaitu sebanyak.

### 2.4.3 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur Karyawan

Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur Karyawan pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dapat dilihat pada tabel 2.3.

Tabel 2.3

Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur Karyawan

<b>Umur</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
-------------	-----------------------

>20 tahun	27
>30 tahun	34
Total	61

Sumber: (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh, 2018.)

Dari tabel diatas bahwa karyawan AJSB Bumiputera dari segi umur 20 tahun keatas berjumlah 27 orang.

#### 2.4.4 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin.

Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dapat dilihat pada tabel 2.4.

Tabel 2.4

Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)
Perempuan	25
Laki-Laki	36
Total	61

Sumber: (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh, 2018)

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa laki-laki 36 orang dan perempuan 25 orang, jadi karyawan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dominan laki-laki 36 orang.

## BAB TIGA

### KEGIATAN KERJA PRAKTIK

#### 3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Selama melakukan kerja praktik selama 45 hari kerja yang terhitung dari tanggal 26 Februari 2018 sampai dengan 12 April 2018. Penulis telah mendapatkan banyak pengalaman selama menjalankan kerja praktik. Hal ini tidak lepas dari bantuan serta bimbingan yang diberikan pimpinan dan karyawan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Saat melaksanakan kegiatan kerja praktik ini, semua peserta magang diwajibkan mengikuti seluruh kegiatan yang ada di dalam perusahaan yaitu apel pagi dan *briefing* pada setiap hari kerja bersama dengan karyawan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera lainnya. Kegiatan kerja praktik di mulai dari hari Senin hingga Jum'at dari pukul 08.00 WIB sampai 16.30 WIB. Saat melaksanakan kerja praktik, penulis ditempatkan di bagian *marketing* oleh pihak Asuransi. Hal ini bertujuan untuk membantu karyawan, selain itu juga bermanfaat untuk menambah wawasan penulis mengenai kegiatan asuransi. Adapun kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kerja praktik adalah sebagai berikut:

1. Mengikuti *briefing* setiap hari
2. Mempelajari produk-produk yang ada di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera,
3. Melakukan prospek atau pengenalan produk kepada calon nasabah,
4. Mendapatkan data awal dari nasabah untuk dilakukan pendekatan,
5. Menghubungi nasabah yang akan dikunjungi pada setiap hari untuk membuat janji pertemuan,

6. Menjumpai nasabah untuk menawarkan produk yang ada di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.<sup>1</sup>

### 3.2 Bidang Kerja Praktik

Dalam melakukan kerja praktik di perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh, penulis ditempatkan di bagian pemasaran (marketing). Selama melakukan kegiatan pemasaran penulis selalu berhadapan dengan calon nasabah yang akan di prospek. Saat melakukan pemasaran produk, penulis menawarkan produk Mitra Mabrur Plus yaitu produk asuransi jiwa yang diperuntukan untuk semua orang. Setelah nasabah mengerti tentang produk yang ditawarkan dan bagaimana manfaat dari produk Mitra Mabrur Plus ini, kemudian agen akan menjelaskan bagaimana proses pembayarannya atau setoran premi yang dilakukan nasabah.

1. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Mitra Mabrur Plus

Mitra Mabrur Plus – AJSB merupakan program asuransi jiwa yang didesain untuk mewujudkan ibadah haji seseorang menjadi kenyataan. (Brosur Produk Mitra Mabrur Plus, 2018).

- a. Akad

Akad *tabarru'* adalah akad hibah dalam bentuk pemberian Dana dari satu peserta kepada Dana *tabarru'* untuk tujuan tolong-menolong diantara para peserta.

Akad *wakalah bil ujah* adalah akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial

---

<sup>1</sup> Data diperoleh dari hasil wawancara dengan Ibu Nur Bagian ADM dan Umum AJSB Banda Aceh

yang memberikan kuasa kepada perusahaan sesuai kuasa dan wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa *ujrah*.

Akad *mudharabah* adalah akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sebagai *mudharib* untuk mengelola investasi Dana *tabarru'* dengan imbalan berupa hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati.

b. Kontribusi

1. Minimal kontribusi yang dibayarkan:

- a. Cara bayar bulanan : Rp100.000,-
- b. Cara bayar triwulan: Rp300.000,-
- c. Cara bayar semesteran Rp600.000,-
- d. Cara bayar tahunan Rp1.200.000,-

2. Pembayaran kontribusi dilakukan melalui *transfer* ke nomor rekening PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

c. Periode Asuransi

Periode asuransi berlaku minimum 3 tahun dan maksimum 15 tahun.

d. Syarat Kepesertaan

1. Sehat jasmani dan rohani.
2. Usia calon pemegang polis minimum 15 tahun dan maksimum 62 tahun.
3. Lampirkan *photo copy* KTP yang masih berlaku.
4. Membayar kontribusi.

e. Mekanisme Klaim

1. Peserta atau penerima manfaat wajib mengajukan klaim maksimal 30 (tiga puluh) hari kelender. Tehitung sejak tanggal peserta mengalami musibah dalam masa asuransi melalui

aplikasi AJSB atau formulir pengajuan klaim di Kantor PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

2. Dokumen klaim meninggal dunia yang harus dilampirkan:
    - Fotocopi Buku Tabungan
    - Fotocopi KTP peserta dan kartu keluarga.
    - Surat keterangan meninggal dunia dari pejabat yang berwenang.
    - Surat keterangan meninggal dunia dari rumah sakit atau Surat keterangan dari kepolisian, apabila meninggal akibat kecelakaan.
  3. Perusahaan berhak untuk meminta dokumen atau keterangan lain jika diperlukan.
  4. Klaim diajukan ke Kantor PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.
- f. Manfaat yang diterima pemegang polis
1. Apabila peserta hidup sampai akhir masa asuransi, maka pemegang polis akan memperoleh Saldo Dana Investasi Pemegang Polis.
  2. Apabila peserta meninggal dunia dalam masa asuransi, maka penerima manfaat akan menerima santunan kebajikan sebesar Manfaat Asuransi dan Saldo Dana Investasi Pemegang Polis.
  3. Apabila pemegang polis mengundurkan diri sebelum akhir Masa Asuransi, maka pemegang polis akan menerima Saldo Dana Investasi Pemegang Polis.

### **3.2.1 Strategi Pemasaran Produk Mitra Mabrur Plus pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh**

Setiap perusahaan menempatkan aspek pemasaran sebagai sesuatu yang sangat penting bagi keberlangsungan usaha bisnisnya. Pemasaran tersebut dilakukan untuk dapat bersaing didunia asuransi dengan memperkenalkan produk-produk asuransi syariah kepada nasabah, sehingga nasabah berminat memiliki asuransi yang berbasis syariah. Kegiatan pemasaran ini dipasarkan oleh perusahaan bukanlah melakukan penjualan saja, tetapi lebih menekankan pada kepuasan pelanggan.

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh adalah salah satu lembaga keuangan non-bank yang sangat berperan dalam mengukuhkan ekonomi syariah. Agar keberadaan lembaga ini beserta produk-produknya di ketahui oleh masyarakat luas, maka perlu adanya pemasaran.

Strategi pemasaran pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh ialah dengan menggunakan sistem pemasaran *direct marketing* dan *indirect marketing*.

Strategi pemasaran *direct marketing* dilakukan dengan berkomunikasi langsung dengan konsumen secara perorangan. Agen melakukan tatap muka dan komunikasi langsung tentang produk Mitra Mabrur Plus ini. Sedangkan strategi pemasaran *indirect marketing* ialah pihak asuransi memperkenalkan produk dengan dengan melakukan promosi melalui periklanan seperti Brosur, website, dan spanduk.

Strategi pemasaran ini sangat diperlukan agar kita bisa mengerti bagaimana kita bisa mengubah pola pikir calon nasabah. Adapun alur kerja pemasaran yang dilakukan PT.Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh yaitu:

1. Agen harus mempelajari terlebih dahulu produk asuransi secara baik dan konsisten pada saat melakukan prospek.

2. Buat daftar nama-nama nasabah yang akan dikunjungi, cukup kita buat nama-nama orang yang kita kenal dahulu, seperti teman-teman atau orang-orang terdekat.
3. Buat janji terlebih dahulu, menggunakan telepon atau sms ke calon nasabah.
4. Melakukan prospek dengan menggunakan dunia online seperti *Chatting*, *Whatsapp*, *BBM*, *Line* dan lain sebagainya.
5. Apabila berhadapan dengan calon nasabah yang dikenal jangan langsung menerangkan produk asuransi, mengobrol terlebih dahulu, lalu dalam obrolan tersebut baru paparkan sekilas produk asuransi.
6. Berikan dan paparkan gambaran ilustrasi produk secara menyeluruh.
7. Setelah menjelaskan dan memaparkan produk, berikan kesempatan calon nasaah untuk bertanya dan berargumentasi.
8. Setekah itu lakukan kunjungan ulang secara konsisten.
9. Jika mengalami kesulitan, bisa mengajak senior untuk saling berbagi pengalaman.

Sejumlah cara yang diterapkan oleh pihak asuransi untuk menambah jumlah nasabahnya, perusahaan sering menggunakan strategi pemasaran secara *direct marketing* dimana manfaat pemasarannya langsung lebih efektif dan bagi calon nasabah sendiri yaitu memberi rasa senang, nyaman, dan hemat waktu. Namun, dalam upaya menjaring jumlah nasabah pihak asuransi tidak lepas dari kendala dan hambatan. Adapun kendala-kendala yang dialami oleh asuransi adalah:

1. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah. Masyarakat berpendapat bahwa asuransi syariah sama saja dengan asuransi konvensional.

2. Kurang efektifitasnya dalam mempromosikan produk melalui periklanan. Masyarakat kurang atau tidak malah mengabaikan brosur yang ditawarkan.
3. Kurangnya pemahaman mahasiswa magang terhadap produk yang ditawarkan. Dalam memasarkan produk asuransi, pemahaman tentang produk harus diutamakan saat menjelaskan tentang produk yang ditawarkan kepada nasabah.

### **3.3 Teori Yang Berkaitan**

#### **3.3.1 Pengertian Strategi Pemasaran**

Menurut Chandra (2002:93), strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk di pasar sasaran tertentu. Sedangkan menurut Marrus Umar (2002:31) strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi. Tujuan jangka panjang organisasi ini disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang dan jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh.

#### **3.3.2 Strategi Produk**

Implementasi strategi produk membutuhkan koordinasi dan kerja sama antar berbagai pihak, seperti departemen keuangan, riset dan pengembangan, staf korporat dan pemasaran. Hal inilah yang menjadi tantangan terbesar dalam pengembangan dan penerapan strategi produk.

Secara garis besar, strategi produk dapat dikelompokkan menjadi 3 kategori, yaitu (Tjiptono, 2015)

1. Strategi *Positioning* Produk

Strategi *positioning* merupakan strategi yang berusaha menciptakan diferensiasi yang unik dalam benak pelanggan sasaran, sehingga terbentuk citra (image) merek atau produk yang lebih superior dibandingkan merek/produk pesaing.

2. Strategi Diversifikasi

Diversifikasi adalah upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru, atau keduanya. Dalam mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas.

3. Strategi Lingkup Produk

Strategi ini menyangkut perspektif terhadap bauran produk sebuah perusahaan, seperti jumlah lini produk dan banyaknya item dalam setiap lini yang ditawarkan.

### 3.3.3 Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu proses mempresepikan, memahami, menstimulasi dan memenuhi kebutuhan pasar sasaran yang dipilih secara khusus dengan menyalurkan sumber-sumber sebuah organisasi untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut. Dengan demikian, pemasaran merupakan proses penyelarasan sumber-sumber sebuah organisasi terhadap kebutuhan pasar. Pemasaran memberi perhatian pada hubungan timbal balik yang dinamis antara produk-produk dan jasa-jasa perusahaan, keinginan dan kebutuhan konsumen, dan kegiatan-kegiatan para pesaing (Kasmir, 2004). Sedangkan Menurut American Markeing Association yang menyatakan pemasaran adalah hasil prestasi dengan

mengalirnya barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen (Assauri, 2013)

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Hanya saja sebagian pelaku pemasaran tidak atau belum mengerti tentang ilmu pemasaran, tetapi sebenarnya mereka telah melakukan usaha-usaha pemasaran. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk dan jasa (Maya, 2015).

Definisi-definisi tersebut pada dasarnya memiliki tujuan dan persepsi yang sama. Adapun tujuan dan persepsi yang sama tersebut dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan suatu proses perencanaan dimana perusahaan menganalisis struktur pasar serta memposisikan perusahaan agar mendapatkan suatu penilaian yang baik.

#### **3.3.4 Peran Penting Strategi Pemasaran**

Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran menjadi semakin penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga bisa dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Para pesaing justru semakin gencar melakukan usaha pemasaran dalam rangka memasarkan produknya. (Kasmir, 2008).

Adapun peran penting strategi pemasaran tersebut ialah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan keuntungan.

2. Untuk menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan.
3. Strategi pemasaran juga mempunyai peranan penting dalam dunia usaha.
4. Strategi pemasaran juga sangat berhubungan dengan kegiatan untuk memperkirakan atau mengantisipasi kebutuhan dan berkaitan dengan kegiatan mengalirnya produk berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen.

### 3.4 Evaluasi Kerja Praktik

Selama penulis melakukan kegiatan kerja praktik di PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh penulis banyak mendapatkan pengetahuan, pengalaman baru, dan ilmu tentang perasuransian yang didapat selama melakukan kerja praktik. Selain itu juga penulis banyak menemukan keunggulan-keunggulan dalam Produk Mitra Maburr Plus pada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh, yaitu:

1. Strategi Pemasaran Produk Mitra Maburr Plus dilakukan melalui dua cara yaitu *direct marketing* dan *indirect marketing*.
2. Strategi Pemasaran Produk yang diterapkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera ini telah sesuai dengan (SOP) yang berlaku.
3. Produk Mitra Maburr Plus ini adalah produk yang banyak diminati oleh nasabah.
4. Produk Mitra Maburr Plus ini sangat baik karena selain nasabah mendapatkan perlindungan dan menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, produk ini juga sudah sesuai dengan syariah.



## BAB EMPAT

### PENUTUP

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil kegiatan kerja praktik, sebagaimana yang dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya. Produk Mitra Maburur Plus merupakan program asuransi jiwa yang didesain khusus untuk membantu nasabah dalam menyisihkan dana tabungan haji secara teratur.

Strategi Pemasaran Produk Mitra Maburur Plus pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh ini dilakukan melalui dua cara yaitu pemasaran langsung (*direct marketing*) dan pemasaran tidak langsung (*indirect marketing*).

Strategi pemasaran *direct marketing* dilakukan dengan berkomunikasi langsung dengan konsumen secara perorangan agen melakukan tatap muka dan komunikasi langsung tentang Produk Mitra Maburur Plus ini. Sedangkan strategi pemasaran *indirect marketing* ialah pihak asuransi memperkenalkan produk dengan melakukan promosi melalui periklanan seperti Brosur, Website, dan Spanduk.

## 4.2 Saran

Setelah penulis menulis kesimpulan diatas, maka penulis akan mengemukakan saran yang mungkin berguna pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh. Adapun saran tersebut ialah sebagai berikut:

1. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh pemahaman agen tentang strategi pemasarannya kedepan juga harus semakin ditingkatkan lagi agar jumlah nasabah bisa terus meningkat.
2. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh dalam melakukan strategi pemasarannya harus lebih ditingkatkan lagi karena strategi pemasaran ini sangat diperlukan agar para agen bisa mengerti bagaimana agen tersebut dapat mengubah pola pikir calon nasabah.
3. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh diharapkan dapat meningkatkan kualitas kinerjanya agar agen dapat mengetahui dan mampu bersaing di dunia asuransi dengan memperkenalkan produk-produk asuransi syariah. Sehingga, nasabah berminat memiliki asuransi berbasis syariah ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arthesa, Ade dan Edia Handiman. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*: Jakarta: Indeks.
- Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Brosur “AJSB Assalam Family” Bumiputera
- Brosur “AJSB Mitra Iqra Plus” Bumiputera
- Brosur “AJSB Mitra Mabru Plus” Bumiputera
- Bumiputera.com. 2017. “*Asuransi Kumpulan Syariah Mitra Ekawarsa.*” Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. [http://www.bumiputera.com/products/products/syariah\\_group\\_insurance/mitra\\_ekawarsa/0](http://www.bumiputera.com/products/products/syariah_group_insurance/mitra_ekawarsa/0).
- Chandra, Gregorius. 2002. *Strategi dan Prgram Pemasaran*. Edisi 1. Andi. Yogyakarta.
- Djamhuri, Sugeng Widodo, Bambang Taruno, Suliadi, Fachri Wahab, Taufik. 2011. *Pendidikan dan Pelatihan Agen AJB Bumiputera 1912*. Jakarta: Direktorat Pemasaran Bumiputera 1912.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank* Jakarta: Kencana.
- Kasmir. 2008. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Maya. 2015. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: Andi
- Marrus, Stephanie K. 2002. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Rajawali Press
- Nurul Huda dan Mohammad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Tjiptono, Fandi. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.

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

Nomor : 1443/Un.08/FEBI/PP.00.9/08/2018

**T E N T A N G**

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

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

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

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan :**
- P e r t a m a :** Menunjuk Saudara (i) :
- |                                |                       |
|--------------------------------|-----------------------|
| a. Inayatillah, MA, Ek         | Sebagai Pembimbing I  |
| b. Cut Yunina Eriva, SE., M.Si | Sebagai Pembimbing II |

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

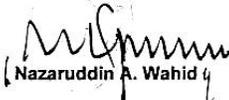
**N a m a :** Kila Suraini  
**N I M :** 150601001  
**Prodi :** D-III Perbankan Syariah  
**J u d u l :** Strategi Pemasaran Produk Mabur Plus Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh

- 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 :**

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