

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**MEKANISME PELAKSANAAN PRODUK *BRILLIANCE*
HASANAH MAXIMA (BHM) PADA PT. SUN LIFE
FINANCIAL SYARIAH NAVARA AL UZMA**

BANDA ACEH



DI SUSUN OLEH:

SARMAYATI

NIM: 140601106

PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY

BANDA ACEH

2017 M/1438 H

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur ke hadirat Allah, Tuhan Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas segala berkah dan rahmanya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja praktik (LKP) yang berjudul, “**Mekanisme Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Maxima* Pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma**”. Salawat beruntai salam ke pangkuan Nabi Besar Muhammad Saw., yang telah berjuang untuk menyebarkan agama Islam ke seluruh penjuru dunia.

Penulisan laporan ini merupakan salah satu tugas akhir yang harus dipenuhi oleh penulis dan merupakan syarat untuk menyelesaikan program studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam proses penyelesaian Laporan Kerja Praktik (LKP), penulis 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, penulis sangat berterima kasih, terutama kepada:

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

seluruh staf pengajar dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu penulis dalam pengurusan administrasi selama penulisan Laporan Kerja Praktik ini.

2. Bapak Dr. Muhammad Adnan, SE.,M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Fahmi Yunus, SE., M.S selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, pikiran dalam memberikan nasihat-nasihat, pengarahan dan tenaga dalam membimbing penulis menyelesaikan laporan kerja praktik (LKP). Semoga Bapak selalu mendapatkan rahmat dan lindungan Allah SWT.
3. Ibu Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku ketua prodi Diploma-III Perbankan Syariah dan selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Jurusan Diploma-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
4. Ibu Dr. Nevi Hasnita,S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris prodi Diploma-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
5. Bapak Muhammad Arifin, S.HI., M.Ag selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
6. Seluruh dosen dan staf akademik prodi Diploma III Perbankan yang selama ini telah membimbing, membagikan ilmu, dan pengalaman. Terimakasih telah mendidik kami.
7. Bapak Safrizal Soufyan selaku pimpinan dan seluruh karyawan dan karyawan Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh (kak Icha, ibu Fina, pak Gito dan pak

Natsir) serta kepada kawan seperjuangan ketika magang (Wirda, Nia, Mery, Sova dan Cut Budi). Terima kasih telah membimbing, berbagi ilmu, memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.

8. Orang tua tercinta Bapak Jasman dan Ibu Sarifah atas setiap cinta, kasih sayang, doa, dan dukungan, baik secara moril maupun materil. Ayah ibu baktiku seumur hidup takkan mampu untuk membalas semua cintamu.
9. Adik-adikku tersayang (Juita dan Mahmudi Akena) yang selalu bersedia mendengar keluh kesah, segala sakit kepala yang penulis rasakan dan selalu memberi dukungan dari jauh. Jarak bukan alasan untuk memisahkan kita.
10. Sahabat-sahabatku tercinta, Ety, Nely, Dila, Kak Layla, Kak Yen, Elida, Sukma, Putri, Nurul, Kak Virah, Ina dan Icha yang selalu menjadi tempat curhat, teman diskusi, memberi masukan, bantuan dan menemani penulis selama penyusunan Laporan Kerja Praktik ini.
11. Teman-teman angkatan 2014 terkhusus unit IV dan unit I,II,III,V dan VI pada umumnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih telah berjuang bersama-sama, berbagi semangat, persahabatan, kebersamaan, suka dan duka selama tiga tahun menempuh pendidikan di Diploma III Perbankan Syariah. Ingatlah teman-teman setelah kesulitan pasti ada kemudahan dan sesama teman tidak akan saling melupakan.

12. Kakak-kakak (leting 2012 dan 2013) dan adik leting 2015 yang senantiasa memberikan semangat dan dukungan dalam merampungkan Laporan Kerja Praktik.

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

Penulis menyadari adanya kekurangan dari penulisan Laporan Kerja Praktik ini, maka penulis sangat mengharapkan kritikan beserta saran untuk memperbaiki Laporan Kerja Praktik ini. Dengan segala ketulusan hati, penulis berharap semoga Laporan Kerja Praktik dapat memberikan kontribusi dalam dunia pendidikan umumnya, dunia perbankan khususnya, bermanfaat bagi yang membutuhkan serta mendapa ridha Allah SWT.

Banda Aceh, 1 Agustus, 2017

Penulis

Sarmayati

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	ii
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI.....	viii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
RINGKASAN LAPORAN.....	xvii
BAB SATU PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik	6
1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	6
1.4. Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik.....	7
BAB DUA TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK.....	9
2.1. Sejarah PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh Navara Al Uzma.....	9
2.1.1 Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma.....	11
2.2. Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh Navara Al Uzma.....	11
2.3. Kegiatan PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh Navara Al Uzma.....	14
2.3.1 Penghimpunan Dana	14
2.3.2 penyaluran Dana	15
2.4. Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh Navara Al Uzma.....	16
BAB TIGA HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK	18
3.1. Kegiatan Kerja Praktik	18
3.1.1. Bagian <i>Marketing</i>	18
3.1.2. Bagian Operasional.....	19
3.2. Bidang Kerja Praktik	19
3.2.1. Definisi dan Keunggulan Produk <i>Brilliance Hasanah Maxima</i>	20

3.2.2. Manfaat produk <i>Brilliance Hasanah Maxima</i>	22
3.2.3. Mekanisme Pelaksanaan Produk <i>Brilliance Hasanah Maxima</i>	24
3.3. Teori Yang Berkaitan Dengan Kerja Praktik.....	29
3.3.1. Pengertian Produk.....	29
3.3.2. Pengertian Investasi	30
3.3.3. Pengertian, Rukun, Landasan Hukum akad <i>Tabarru'</i>	33
3.3.4. Pengertian Akad <i>Tijarah</i>	38
3.3.4. Fatwa MUI Tentang Akad <i>Tabarru'</i>	40
3.4. Evaluasi Kerja Praktik.....	43
BAB EMPAT PENUTUP	44
4.1. Kesimpulan.....	44
4.2. Saran-saran	45
DAFTAR PUSTAKA	46
DAFTAR LAMPIRAN	48
SK BIMBINGAN	54
LEMBAR KONTROL BIMBINGAN.....	55
LEMBAR NILAI KERJA PRAKTIK.....	57
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	58

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor:158 Tahun1987–Nomor:0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	t
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		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 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>Fat ah dan ya</i>	Ai
	<i>Fat ah dan wau</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
◌َ ا	<i>Fathah dan alif atau ya</i>	
◌ِ ي	<i>Kasrah dan ya</i>	
◌ُ و	<i>Dammah dan wau</i>	

Contoh:

قَالَ :q la

رَمَى :ram

قِيلَ :q la

يَقُولُ :yaq lu

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua, yaitu:

a. *Ta Marbutah* () hidup

Ta Marbutah () yang hidup atau mendapat harkat *fat ah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah *t*.

b. *Ta Marbutah* () mati

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

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *Rau ah al-a f l / rau atula f l*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *Al-Mad nah al-Munawwarah/
al-Mad natul Munawwarah*

طَلْحَةَ : *al ah*

Catatan:**Modifikasi**

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

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan produk <i>Brilliance Hasanah Maxima</i>	5
Tabel 2.1 Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah.....	16
Tabel 3.1 Ilustrasi manfaat <i>Brilliance Hasanah Maxima</i>	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Brosur Asuransi <i>Brilliance Hasanah</i>	
<i>Maxima</i> Syariah.....	48
Lampiran 2: Brosur Manfaat Asuransi dan Keunggulan <i>Brilliance</i> <i>Hasanah Maxima</i>	49
Lampiran 3: Brosur Asuransi Tambahan <i>Brilliance Hasanah</i>	
<i>Maxima</i>	50
Lampiran 4: Ilustrasi Manfaat <i>Brilliance Hasanah Maxima</i>	51
Lampiran 5: Brosur Paket Kesehatan <i>Sun Medical Executive</i>	
Syariah.....	52
Lampiran 6: Brosur Paket Kesehatan <i>Sun Medical Platinum</i>	
Syariah.....	53
Lampiran 7: SK Bimbingan.....	54
Lampiran 8: Lembaran Kontrol Bimbingan.....	55
Lampiran 9: Lembar Nilai Kerja Praktik	57

DAFTAR GAMBAR

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

RINGKASAN LAPORAN

Nama : Sarmayati
NIM : 140601106
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D-III Perbankan Syariah
Judul : Mekanisme Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Maxima* (BHM) pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh
Tanggal Sidang : 18-8-2017
Tebal LKP : 58
Pembimbing I : Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si
Pembimbing II : Fahmi Yunus, SE., M.S

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. Keberadaan PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh dimulai sejak April 2016 dan diresmikan pada Oktober 2016. *Brilliance Hasanah Maxima* merupakan sebuah produk dengan kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah untuk kesejahteraan keuangan. Dengan tambahan 2 paket produk kesehatan yaitu *Sun Medical Platinum syariah* dan *Sun Medical Exsecutive syariah*. Kedua produk ini merupakan sebuah produk yang memberikan perlindungan (proteksi) terhadap nasabah yang membutuhkannya. Tujuan penulisan laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui bagaimana mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh. Salah satu mekanisme pelaksanaan yang dilakukan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh adalah dengan cara mengisi surat permohonan asuransi jiwa syariah (SPAJ Syariah). PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh, menjadikan *Brilliance Hasanah Maxima* sebagai salah satu produk unggulan dalam mencapai visi dan misi perusahaan dengan melayani nasabah telah sesuai dengan Buku Pedoman Perusahaan (BPP). PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh harus tetap melaksanakan akad yang sesuai dengan fatwa DSN pada semua produk, baik produk *Brilliance Hasanah Maxima* maupun produk lainnya dan perlu memperluas jaringan pelayanan dengan cara membuka kantor cabang diseluruh Aceh.

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan syariah (*syariah financial institution*) merupakan suatu badan usaha atau institusi yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset-aset keuangan (*financial assets*) maupun *non-financial asset* atau aset riil berlandaskan konsep syariah. Menurut Undang-undang No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan di Indonesia bahwa lembaga keuangan syariah merupakan badan atau lembaga yang kegiatannya menarik dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat berlandaskan prinsip syariah. Hal ini dinyatakan pula bahwa lembaga keuangan syariah adalah semua badan usaha yang kegiatannya di bidang keuangan syariah melakukan penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada masyarakat, terutama dalam membiayai investasi pembangunan (Rodoni dan Hamaid, 2008: 5).

Lembaga keuangan syariah dapat dibedakan menjadi 2 yaitu lembaga keuangan bank syariah dan lembaga keuangan syariah bukan bank. Lembaga keuangan bank syariah adalah badan usaha yang menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan, seperti tabungan, deposito berjangka dan giro yang diterima dari penabung. Lembaga keuangan syariah bukan bank dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian. Pertama bersifat kontraktual, yaitu menarik dana dari masyarakat dengan menawarkan dana untuk memproteksi penabung terhadap resiko ketidakpastian seperti perusahaan asuransi syariah dan dana pensiun syariah. Kedua adalah lembaga keuangan investasi syariah, yaitu lembaga keuangan syariah yang kegiatannya melakukan investasi di pasar uang syariah dan pasar modal syariah, misalnya reksadana syariah. Bagian

ketiga adalah tidak termasuk dalam kelompok kontraktual dan investasi syariah, yaitu pergadaian syariah, baitul mal wat tammil (BMT), unit simpan pinjam syariah (USPS), koperasi pesantren (kopentren), perusahaan modal pentura syariah, dan perusahaan pembiayaan syariah yang menawarkan jasa sewa guna usaha (*leasing*), kartu kredit, pembiayaan konsumen dan anjak piutang (*factoring*) (Rodoni dan Hamid, 2008: 6).

Asuransi merupakan salah satu lembaga keuangan syariah bukan bank di Indonesia yang mempunyai aktivitas memberikan perlindungan atau proteksi atas kerugian keuangan yang disebabkan oleh peristiwa yang tidak terduga. Pada pasal 1 ayat 1 UU No. 2 tahun 1992 menjelaskan bahwa "Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana pihak penanggung mengikat diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk memberikan pengganti kepada tertanggung, karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggalnya atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan" (Arthesa dan Handiman, 2009: 235).

Asuransi terbagi 2 jenis yaitu asuransi konvensional dan asuransi syariah. Asuransi konvensional adalah sebuah mekanisme perpindahan risiko oleh sebuah organisasi dapat diubah dari pihak yang tidak pasti (Muhaimin, 2015:24). Menurut Dewan Syariah Nasional asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk asset atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu yang tidak terduga melalui akad yang sesuai dengan syariah. Asuransi syariah memberlakukan sebuah sistem, di mana para peserta akan menghibahkan sebagian atau

seluruh kontribusi yang akan digunakan untuk membayar klaim jika ada peserta yang mengalami musibah. Dengan kata lain, bisa dikatakan bahwa di dalam asuransi syariah, peranan dari perusahaan asuransi hanyalah sebatas pengelolaan operasional dan investasi dari sejumlah dana yang diterima saja.

Perbedaan mendasar antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional adalah sebagai berikut: Asuransi syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS), yang bertugas mengawasi produk yang dipasarkan dan mengelola dana investasi. Dewan Pengawas Syariah ini tidak ditemukan pada asuransi konvensional. Akad pada asuransi syariah adalah akad *tabbaru'*/tolong-menolong sedangkan pada asuransi konvensional berdasarkan akad jual beli. Investasi dana pada asuransi syariah berdasarkan bagi hasil (*mudharabah*), bersih dari gharar, maysir dan riba, sedangkan pada asuransi konvensional menggunakan bunga (riba) sebagai landasan perhitungan investasi. Kepemilikan dana pada asuransi syariah merupakan hak peserta, perusahaan hanya sebagai pemegang amanah untuk mengelolanya secara syariah. Pada asuransi konvensional, dana yang terkumpul dari nasabah (premi) menjadi milik perusahaan, sehingga perusahaan bebas menentukan alokasi investasi. Pembayaran klaim pada asuransi syariah diambil dari dana *tabbaru'* (dana kebajikan) seluruh peserta. Pembayaran klaim pada asuransi konvensional diambilkan dari rekening dana perusahaan. Pada asuransi syariah, keuntungan dibagi antara perusahaan dengan peserta sesuai prinsip bagi hasil dengan proporsi yang telah di tentukan. Namun, pada asuransi konvensional seluruh keuntungan menjadi hak milik perusahaan. Asuransi syariah menggunakan sistem *sharing of risk* di mana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya sedangkan pada asuransi konvensional yang dilakukan adalah *transfer of risk* di mana terjadi pengalihan resiko

dari tertanggung (klien) kepada penanggung (perusahaan). Asuransi syariah dibebani kewajiban membayar zakat dari keuntungan yang diperoleh sedangkan konvensional tidak (Soemitra, 2010:266).

PT. Sun Life Financial Syariah merupakan perusahaan penyedia layanan jasa keuangan internasional terkemuka yang menyediakan beragam produk proteksi serta pelayanan nasabah, baik individu maupun korporasi. Sun Life Financial dan mitranya telah beroperasi di sejumlah pasar utama di seluruh dunia, yaitu Kanada, Amerika Serikat, Inggris, Irlandia, Hong Kong, Filipina, Jepang, Indonesia, India, Cina, Australia, Singapura, Vietnam, Malaysia, dan Bermuda. PT Sun Life Financial Syariah juga mengembangkan perusahaan di berbagai wilayah/provinsi di Indonesia. Salah satunya di provinsi Aceh dengan sistem syariah. PT. Sun Life Financial Syariah merupakan satu jenis simpanan berjangka panjang dengan prinsip bagi hasil. PT. Sun Life Financial Syariah hadir dengan beragam macam produk proteksi dan manajemen kekayaan, mulai dari asuransi jiwa, pendidikan, kesehatan, dan perencanaan hari tua.

Sebagai perusahaan asuransi yang terkemuka, PT Sun Life Financial syariah terus berfokus pada nasabah dengan menawarkan berbagai produk inovatif yang mampu melindungi jiwa untuk masa depan, adapun produk investasi yang ditawarkan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh adalah *Brilliance Hasanah Sejahtera (BHS)*, *Sun FortuneLink*, *Brilliance Fortune Plus*, dan Asuransi *Brilliance Amanah (ABA)*. Selain produk tersebut, PT. Sun Life Financial Syariah juga menawarkan produk unggulan yaitu *Brilliance Hasanah Maxima (BHM)* yang merupakan sebuah produk dengan kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah untuk kesejahteraan keuangan, dengan tambahan 2 paket produk kesehatan yaitu *Sun Medical Platinum syariah* dan *Sun Medical*

Exsecutive syariah. Kedua produk ini merupakan sebuah produk yang memberikan perlindungan (proteksi) terhadap nasabah yang membutuhkannya. Produk *Brilliance Hasanah Maxima* sesuai untuk semua kalangan, baik dari kalangan masyarakat yang penghasilannya menengah maupun kalangan masyarakat atas, dengan kontribusi per bulannya minimal Rp1.500.000/bulan, dengan lama pembayaran minimal 5 tahun.

Tabel 1.1

Perkembangan produk *Brilliance Hasanah Maxima* dari April 2016 - Mai 2017.

No	Bulan	Tahun	Nasabah	Produk
1	November	2016	1	ABHM + SMP
2	Desember	2016	1	ABHM + SMP
3	Januari	2017	1	ABHM + SMP
4	Januari	2017	1	ABHM
5	Februari	2017	1	ABHM
	Total		5	

Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2017.

Nasabah yang ingin membeli polis asuransi atau berinvestasi pada produk *Brilliance Hasanah maxima* pada PT. Sun life Financial Syariah tentunya harus melengkapi persyaratan dan mengikuti mekanisme-mekanisme yang telah ditetapkan oleh pihak PT. Sun Life Financial Syariah. Pihak Agen Sun Life Financial Syariah akan memprospek nasabah terlebih dahulu, menjelaskan kelebihan dari produk *Brilliance Hasanah Maxima*, selanjutnya menanyakan kembali kepada nasabah apa yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian nasabah akan menentukan pilihan produk apa yang sesuai dengan kebutuhannya, kemudian mengisi surat

perjanjian asuransi jiwa (SPAJ), dan ditanda tangani oleh nasabah terakhir transfer kontribusi.¹

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka penulis tertarik untuk membahas Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dengan topik “**Mekanisme Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Maxima* (BHM) Pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh**”.

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Adapun tujuan penulisan laporan LKP ini adalah untuk mengetahui Mekanisme Pelaksanaan Produk *Brilliance Hasanah Maxima* (BHM) pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.

1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik

Adapun tujuan kegunaan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini adalah:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Laporan kerja praktik ini, dapat menjadi sumber bacaan khususnya bagi mahasiswa Diploma III Perbankan Syariah mengenai mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini berguna untuk memberikan pengetahuan dan penjelasan bagi masyarakat luas mengenai mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.

¹ Wawancara dengan Safrizal Soufyan (Agency Director) PT. Sun Life Financial Syariah pada tanggal 18 Maret 2017.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini berguna untuk memberikan saran bagi instansi yang terkait mengenai mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima*, diharapkan dapat memberi kontribusi positif bagi pihak asuransi Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.

4. Penulis

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini berguna bagi penulis untuk menambah pengetahuan mengenai mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Pada sistematika penulisan tugas akhir (Laporan Kerja Praktik) ini terbagi dalam beberapa bab, diantaranya yaitu bab satu merupakan pendahuluan, yang meliputi latar belakang, tujuan laporan kerja praktik, kegunaan laporan kerja praktik, dan sistematika penulisan laporan kerja praktik.

Bab kedua yaitu tinjauan lokasi kerja praktik yang membahas mengenai sejarah singkat PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh, struktur organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh, kegiatan PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh, dan keadaan personalia PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.

Kemudian dilanjutkan dengan bab ketiga tentang hasil kegiatan kerja praktik membahas gambaran mengenai kegiatan kerja praktik, yang meliputi bagian *marketing* dan operasional selanjutnya pada bidang kerja praktik, meliputi definisi dan keunggulan produk *Brilliance Hasanah*

Maxima, manfaat produk *Brilliance Hasanah Maxima*, mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima*, kemudian teori yang berkaitan dengan kerja praktik meliputi, pengertian produk, pengertian investasi, pengertian, rukun, landasan hukum akad *tabarru'*, kemudian pengertian akad *tijarah* dan fatwa MUI tentang akad *tabaru'* dan selanjutnya evaluasi kerja praktik. Dan pada bab ke empat membahas tentang penutup yang berisi kesimpulan dari hasil pembahasan keseluruhan dan saran untuk perbaikan dan pengembangan asuransi syariah beserta produk *Brilliance Hasanah Maxima* di masa depan.

BAB DUA

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah PT. Sun Life Financial Syariah

Sun Life Financial adalah perusahaan jasa keuangan internasional terkemuka yang menyediakan beragam produk manajemen kekayaan dan perlindungan serta pengelolaan keuangan untuk para nasabahnya, baik individu maupun korporasi. 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, Hong Kong, 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 (Buku pedoman Sun Life Financial Syariah:2014).

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.Sun Life Financial Indonesia, CIMB Sun Life, PT. Sun Life Indonesia Service (Buku pedoman Sun Life Financial Syariah:2014).

PT. Sun Life Financial Indonesia dalam memperluas pangsa pasar nya 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 Bank (Buku Pedoman Sun Life Financial Syariah: 2014).

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. PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh didirikan pada April 2016, dan diresmikan oleh Norman Nugraha selaku *Chief Agency Officer* syariah pada Oktober 2016. PT. Sun Life Financial Indonesia sebelumnya di tahun 2012, meluncurkan *Brighter Life* Indonesia, sebuah situs yang bertujuan berbagi ide dan tips tentang *How to be wealthy, healthy, and happy* untuk masyarakat Indonesia.²RBC *Tabarru'* PT Sun Life Financial Indonesia mencapai 106 persen per kuartal 1 di tahun 2014. Sementara itu, batas minimum RBC yang ditetapkan pemerintah adalah 30 persen. Artinya, RBC Sun Life Financial Syariah jauh di atas rata-rata pemerintah. Tingginya RBC (106 dari 30 %) Sun Life Financial Syariah menandakan dana peserta *tabarru'* jauh lebih besar dibanding kewajiban bayar klaim. Artinya, Sun Life Financial Syariah *surplus*. Pada praktiknya, Sun Life Financial menerapkan prinsip asuransi syariah di setiap kegiatan berasuransi. Sun Life Financial Syariah menggunakan prinsip berbagi

² Wawancara dengan Misa Sovlina (Financial Consultant) PT. Sun Life Financial Syariah pada tanggal 2 juni 2017

risiko untuk membayar klaim tertanggung. Mereka tidak menggunakan dana perusahaan untuk membayar klaim. Namun, 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 persen dana *tabarru'*. Pengambilan dana *tabarru'* ini tidak sembarang dilakukan, melainkan sesuai dengan ketetapan pemerintah untuk perusahaan asuransi syariah.³

2.1.1 Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma

1. Visi

Visi mewujudkan Navara Al Uzma menjadi salah satu *agency* yang di perhitungkan 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.

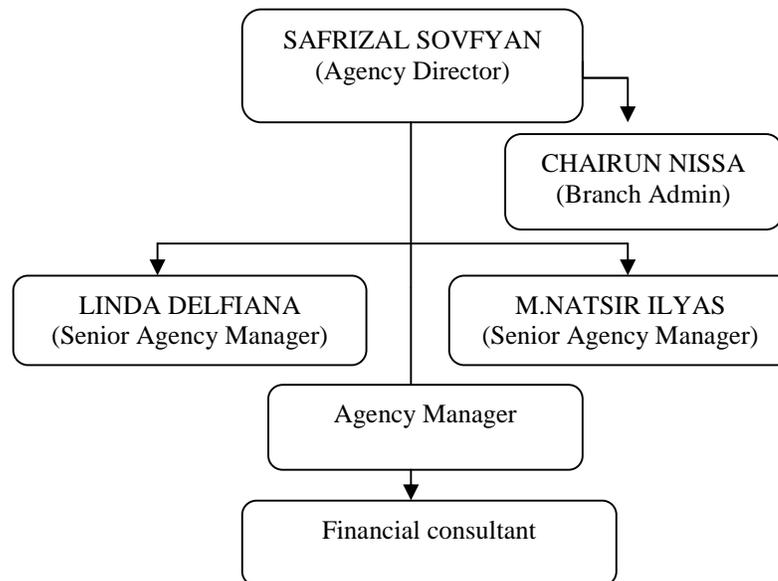
2.2 Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma

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. PT. Sun Life Financial Syariah juga memiliki struktur organisasi yang melibatkan seluruh sumber daya yang ada dan yang bertanggung jawab atas maju mundurya suatu perusahaan, dimana dalam

³Wawancara dengan Safrizal Soufyan (Agency Director) PT. Sun Life Financial Syariah pada tanggal 3 Mai 2017



suatu organisasi tersebut bekerja sama sangat diperlukan demi tercapainya tujuan sebagai mana yang diharapkan. Struktur organisasi yang baik dimana setiap komponen yang terealisasi dalam organisasi tersebut mengerti akan tugas, wewenang dan tanggung jawab. Adanya pembagian tugas yang jelas setiap pegawai diharapkan dapat menyelesaikan tugasnya dengan baik tanpa harus merasa bingung, karena tidak mengetahui dengan jelas apa saja fungsinya di dalam suatu instansi atau tempat pegawai tersebut bekerja. Adapun struktur organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma dapat dilihat dibawah ini.



Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2017.

Gambar 2.1

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

Gambar diatas 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 *recek* produksi kelapangan 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 PT.Sun Life Financial SyariahNavara Al Uzma

PT. Sun Life Financial SyariahNavara Al Uzma adalah sebuah perusahaan atau badan usaha yang bergerak dibidang keuangan, yang bertujuan untuk memberikan perlindungan (proteksi) atas kerugian (*financial loss*) yang ditimbulkan oleh suatu peristiwa yang tidak terduga.

2.3.1 Penghimpunan Dana

Beberapa cara yang dilakukan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzmadalam menghimpun dana. Ada pun cara penghimpunan dana tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Tabungan pokok merupakan modal awal yang dimiliki oleh perusahaan.
2. Tabungan anggota (nasabah pemegang polis asuransi) merupakan bentuk investasi dari anggota atau calon anggota yang memiliki kelebihan dana dengan tujuan untuk menghindari resiko atau kerugian yang tidak diinginkan.
3. Produk *Brilliance Hasanah* Sejahtera adalah produk asuransi jiwa dan investasi dengan pembayaran berkala untuk membantu mencapai kebutuhan keuangan dimasa depan seperti biaya pendidikan, modal usaha, ibadah, pernikahan anak, dana hari tua dan lainnya yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.
4. Produk *Brilliance Hasanah Maxima* adalah produk sebagai solusi perencanaan keuangan dan kesehatan serta kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah.
5. Produk *Sun Medical Platinum* Syariah merupakan asuransi tambahan yang dirancang lebih dari sekedar asuransi yang memberikan manfaat

lengkap untuk biaya pengobatan yang dibayarkan sesuai tagihan termasuk biaya bedah, perawatan kanker, gagal ginjal, serta biaya perawatan lainnya yang meningkatkan seiring dengan inflasi. selain itu juga memberikan fasilitas jaminan perawatan dirumah sakit.

6. Produk *Brilliance Fortune Plus* merupakan kombinasi asuransi dan investasi untuk jangka panjang dengan pembayaran kontribusi tunggal.
7. Produk *Sun Fortune Link* merupakan produk yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan perlindungan asuransi serta perencanaan keuangan. *Sun Fortune Link* juga memberikan akses untuk dapat berinvestasi melalui berbagai pilihan dana investasi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah (Buku Pedoman Sun Life Financial Syariah, 2017).

2.3.2 Penyaluran Dana

Klaim adalah proses dimana peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya. Oleh karena itu, penting bagi yang pemegang asuransi syariah untuk mengatasi klaim secara efisien.

Ada beberapa klaim yang ditawarkan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, yaitu:

- a. Klaim habis kontrak
- b. Klaim pengambilan sebagian nilai
- c. Klaim meninggal dunia
- d. Klaim Rawat Inap atau Rawat jalan
- e. Klaim Kecelakaan dan
- f. Klaim penyakit kritis

2.4 Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma

Pada sebuah perusahaan ataupun instansi tentu memiliki bagian yang masing-masing berfungsi untuk mengatur jalannya kegiatan operasional, sehingga masing-masing bagian dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan benar. Hal itu akan tercapai jika suatu perusahaan memiliki keadaan personalia yang baik. Begitu juga pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma yang mempunyai personalia, yang masing-masing bagiannya telah mengetahui tugas yang harus dilaksanakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan agar terorganisir dengan baik.

Tabel 2.1
Keadaan Personalia pada PT. Sun Life Financial Syariah

Jabatan	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Jumlah
Agency Direktor	L	S1	1
Admin	P	D-III	1
Senior Agency Manager	L/P	D-III/S1/S2	2
Agency Manager	L/P	D-III/S1	9
Marketing/ FC	L/P	SMA/D-III/SI	57

Sumber: PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2017

Pimpinan dan karyawan kantor PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh mempunyai tingkat pendidikan yang berbeda beda, namun jenjang pendidikan tidaklah terlalu berpengaruh dalam penempatan posisi di PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, yang paling menentukan adalah pengalaman kerja pada bidang yang ditempati.

Pada setiap harinya karyawan dan karyawan hadir pada pukul 09.00 wib. Sebelum melakukan pekerjaan di lapangan mereka mengadakan meeting bersama *agency direktor*, setelah meeting atau pengarahan yang di sampaikan oleh *agency direktor* tersebut baru karyawan dan karyawan melaksanakan tugasnya dilapangan sampai jam kantor selesai. Kantor asuransi PT Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma pada hari-hari tertentu akan datang orang-orang dari kantor pusat seperti jakarta untuk memberikan pengarahan, target penjualan, semangat dan etos kerja kepada semua karyawan agar menjadi semangat dalam menjalankan tugasnya dalam menjual produk dan merekrut nasabah.

BAB TIGA

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1. Kegiatan Kerja Praktik

Selama penulis mengikuti kegiatan Kerja Praktik kurang lebih selama satu setengah bulan atau sama dengan 37 hari kerja terhitung mulai tanggal 10 Februari 2017, hingga tanggal 24 Maret 2017, kegiatan kerja praktik dimulai dari pukul 8.30 WIB sampai pukul 17.00 WIB yang dilaksanakan setiap hari kerja yaitu dimulai dari hari senin sampai dengan hari sabtu. Selama melaksanakan kerja praktik penulis telah mendapatkan banyak pengalaman dan ilmu yang berharga di PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh. Hal ini tidak lepas dari bantuan serta bimbingan yang di berikan pimpinan dan karyawan/karyawati PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh.

Selama menjalankan kerja praktik ini, prosedur yang ditetapkan oleh pihak PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh adalah setiap mahasiswa yang mengikuti kerja praktik harus ikut serta dalam melakukan setiap kegiatan yang ada di PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh. Adapun kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kerja praktik diantaranya:

3.1.1 Bagian *Marketing*

Kegiatan yang penulis lakukan selama melaksanakan kegiatan kerja praktik pada bagian *marketing* di PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh yaitu sebagai berikut:

1. Membantu karyawan/agen dalam memprospek nasabah
2. Mengunjungi setiap calon nasabah untuk dijelaskan mengenai asuransi syariah dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.
3. Mengisi formulir nasabah yang ingin menabung pada PT. Sun Life Financial Syariah
4. Membantu karyawan/agen dalam membagi brosur setiap produk kepada nasabah

3.1.2 Bagian Operasional

Kegiatan yang penulis lakukan selama melaksanakan kegiatan kerja praktik pada bagian operasional di PT. Sun Life Financia Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh yaitu sebagai berikut:

1. Membantu karyawan/agen memeriksa dan melengkapi data nasabah.
2. Membantu nasabah dalam membuat permohonan pembatalan polis.
3. Membantu karyawan/agen dalam mencatat semua hasil dari setiap kunjungan yang telah dilakukan pada setiap calon nasabah.
4. Membantu karyawan/agen untuk menelpon nasabah yang ingin di jumpai.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Selama melaksanakan kerja praktik di PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, penulis lebih banyak melakukan kerja praktik di bagian *marketing* terutama pada pemasaran produk, penulis diarahkan untuk membantu dan mengamati bagaimana kinerja *leader* atau karyawan dalam memasarkan produk-produk asuransi berbasis syariah kepada masyarakat, salah satu produknya yaitu *Brilliance Hasanah Maxima. Brilliance*

Hasanah Maxima merupakan produk dasar dari asuransi jiwa dengan kombinasi antara asuransi dan investasi untuk kesejahteraan keuangan dengan tambahan 2 paket produk kesehatan, yaitu *Sun Medical Platinum Syariah* dan *Sun Medical Executive Syariah* dengan sistem bagi hasil dan menggunakan akad *tabarru'* dan akad *tijarah*. Produk ini sesuai untuk semua kalangan nasabah baik itu kalangan menengah maupun kalangan atas. Simpanannya hanya dapat ditarik pada waktu jangka panjang. *Brilliance Hasanah Maxima* menjadi salah satu produk pilihan para nasabah maupun perusahaan sebagai media investasi yang cukup menguntungkan untuk masa depan.

3.2.1. Definisi dan Keunggulan Produk *Brilliance Hasanah Maxima*

Setiap orang ingin meraih kesejahteraan *financial* yang aman, menguntungkan, dan penuh berkah di setiap tahap kehidupan. Kesejahteraan *financial* dapat diwujudkan melalui program asuransi jiwa dan investasi berdasarkan prinsip syariah. Dengan tambahan paket kesehatan yang lengkap. Program asuransi jiwa dan investasi berdasarkan prinsip syariah dapat menjadi pilihan mulia karena dengan asuransi syariah, kita dapat saling tolong menolong dengan peserta lain di dalam menghadapi resiko yang tidak dikehendaki sekaligus memaksimalkan dana investasi yang dikelola secara profesional dan menguntungkan (Brosur Produk Brilliance Hasanah Maxima, 2017).

Brilliance Hasanah Maxima merupakan sebuah produk dengan kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah untuk kesejahteraan keuangan dan kesehatan yang lebih aman. Terdapat tambahan dua paket produk kesehatan yaitu *Sun Medical Platinum Syariah* dan *Sun Medical Executive Syariah*.

Sun Medical Platinum Syariah merupakan asuransi tambahan yang dirancang lebih dari sekedar asuransi yang memberikan manfaat lengkap untuk biaya pengobatan yang dibayarkan sesuai dengan tagihan termasuk biaya bedah, perawatan kanker, gagal ginjal, layanan medis darurat domestik dan internasional, serta biaya perawatan lainnya yang meningkatkan seiring dengan inflasi. Selain itu juga memberikan fasilitas jaminan perawatan dirumah sakit baik dalam negeri maupun luar negeri.

Sun Medical Executive Syariah adalah asuransi yang diperuntukan melindungi kesehatan dan memberikan ketenangan bagi anda dan keluarga ketika menjalani perawatan medis dengan memberikan penggantian biaya sesuai paket manfaat yang anda pilih, selama menjalani perawatan dirumah sakit dalam negeri (Brosur Produk Brilliance Hasanah Maxima, 2017).

Produk *Brilliance Hasanah Maxima* memiliki beberapa keunggulan diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Hasil investasi optimal dimulai sejak polis berlaku dengan *ujrah* akuisisi hanya 50% dari kontribusi asuransi berkala tahun pertama.
- b. Pilihan santunan asuransi sampai dengan 200 kali kontribusi asuransi berkala tahunan sesuai kebutuhan perencanaan keuangan anda.
- c. Tersedia berbagai pilihan manfaat asuransi tambahan yang dapat di pilih sesuai kebutuhan untuk memaksimalkan santunan asuransi anda.
- d. Bonus loyalitas yang akan diberikan mulai tahun ke-11 yang langsung diakumulasikan ke dalam manfaat investasi anda.
- e. Bonus kontribusi, bagi anda yang setia melakukan pembayaran kontribusi, mulai tahun ke-6 akan mendapatkan bonus kontribusi yang akan langsung diakumulasikan ke dalam manfaat investasi anda.

- f. Tersedia pilihan sub dana investasi sesuai dengan profil risiko dan tujuan investasi anda.
- g. Fleksibel, bebas menentukan pilihan dan alokasi sub dana investasi, dan melakukan penambahan dana investasi (*Top Up*) setiap saat untuk memaksimalkan nilai dana investasi anda.

3.2.2. Manfaat Produk *Brilliance Hasanah Maxima*

1. Manfaat meninggal
 - a. Meninggal bukan karena kecelakaan (murni karena azal) 100% uang pertanggungan, artinya asuransi akan membayarkan uang pertanggung terhadap nasabah yang meninggal dunia, kepada ahliwarisnya. Besarnya manfaat asuransi kematian minimal 5 kali kontribusi asuransi berkala tahunan dan maksimal sesuai umur masuk pihak yang diasuransikan.
 - b. Meninggal akibat kecelakaan hingga 200% uang pertanggungan. Artinya manfaat akibat kecelakaan adalah jika pihak yang di asuransikan meninggal dunia dalam 365 hari (9 bulan) sejak kecelakaan.
2. Manfaat cedera akibat kecelakaan diberikan untuk:
 - a. Luka bakar berarti lukar bakar derajat III, paling sedikit 20% dari permukaan tubuh.
 - b. Kehilangan fungsi atau kehilangan anggota tubuh maupun penglihatan 100% uang pertanggungan sebagai bagian dari manfaat meninggal akibat kecelakaan. Kehilangan fungsi kaki atau tangan pada atau di atas pergelangan tangan atau kaki sekurang-kurangnya dalam 12 bulan berturut-turut dan

dinyatakan oleh dokter sebagai cacat tetap dan tidak dapat disembuhkan.

- c. Total nilai manfaat kecelakaan (manfaat kematian akibat kecelakaan dan manfaat cedera akibat kecelakaan) yang dapat dibayarkan adalah sebesar maksimal 100% dari manfaat, hanya akan dibayarkan 1 kali untuk anggota tubuh yang sama.

3. Manfaat investasi

Akumulasi nilai dana investasi yang terbentuk dari premi yang di investasi atau 100% nilai dana investasi peserta. Dibayarkan apabila polis berakhir.

4. Manfaat bonus kontribusi

Bonus kontribusi dibayarkan setiap akhir tahun polis kedalam nilai dana investasi peserta apabila rata-rata perbulan dari total kontribusi (kontribusi asuransi berkala (KAB) + kontribusi *top up* berkala + *top up* tunggal) yang dibayarkan setelah dikurangi dengan total penarikan nilai dana investasi peserta lebih tinggi dari rata-rata KAB perbulan dengan asumsi tahun polis berjalan.

Ilustrasi manfaat *Brilliance Hasanah Maxima* dapat dilihat di tabel 3.1.

Tabel 3.1

Ilustrasi manfaat *Brilliance Hasanah Maxima* untuk perencanaan kesehatan.

Jenis kelamin peserta pria	Kontribusi / bulan Rp1.500.000
Usia peserta 30 tahun	Lama pembayaran 20 tahun
	Total kontribusi Rp 360.000.000

7 Manfaat <i>Brilliance Hasanah Maxima</i>	Manfaat
1. Manfaat rawat inap rumah sakit - 88 tahun	250.000.000/ tahun
2. Santunan sakit kritis - 65 tahun	200.000.000/ tahun
3. Pembebasan kontribusi jika mengalami sakit kritis - 65 tahun	1.500.000/ bulan
4. Santunan jika meninggal dunia - 88 tahun	200.000.000
5. Santunan jika meninggal dunia karena kecelakaan – 88 tahun	400.000.000
6. Berinvestasi sesuai prinsip syariah (bebas riba, gharar dan maysir)	Ya
7. Surplus underwitting	Ya
Hasil investasi: 10 tahun (usia 41)	244.408.000
20 tahun (usia 55)	1.194.909.000
25 tahun (usia 60)	2.550.478.000

Sumber: Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma, 2014.

3.2.3. Mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima*

Brilliance Hasanah Maxima 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 Maxima* menggunakan akad *tabarru'* dan akad *tijarah*. 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. Akad *tijarah* merupakan akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan pengelolaan untuk tujuan komersial.

Adapun ketentuan dan syarat produk *Brilliance Hasanah Maxima* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh adalah sebagai berikut:

1. Ketentuan produk:

a. Iuran Asuransi *Brilliance Hasanah Maxima*

1) Iuran asuransi dikenakan secara bulanan sejak bulan pertama dari nilai dana investasi peserta yang besarnya sesuai usia, jenis kelamin dan santunan asuransi. Iuran asuransi terdiri dari:

a) *Tabarru'* 75% dari iuran asuransi

b) Biaya pengelolaan resiko 25% dari iuran asuransi

2) Berdasarkan umur masuk minimal 18 tahun dan maksimal 70 tahun

3) Kontrak minimal 5 tahun

b. Kontribusi dan biaya-biaya/*ujrah*

1) Kontribusi

Ada tiga jenis kontribusi yang dapat dibayar oleh peserta pada produk ini:

a) Kontribusi asuransi berkala (KAB) yang dibayar sesuai pilihan peserta dengan cara bulanan, triwulanan, setengah tahun (enam bulan) atau tahunan. Minimal sebesar Rp7.200.000,00 per tahun.

b) Kontribusi *Top Up* (penambahan dana investasi) yang dibayarkan secara berkala pada saat tanggal jatuh tempo kontribusi yang besarnya dapat berubah berdasarkan permohonan dari peserta dan persetujuan tertulis dari pengelola.

- c) Kontribusi *Top Up* tunggal yang dapat dibayarkan sewaktu-waktu sesuai keinginan peserta. Minimal sebesar Rp1.500.000,00 per *Top Up*.
- 2) Biaya-biaya/*Ujrah*
 - a) *Ujrah* akusisi 50% dari kontribusi asuransi berkala tahun pertama
 - b) Biaya berkala dikenakan secara bulanan dari nilai dana investasi peserta yang besarnya senilai:
 - 1. 40% dari kontribusi asuransi berkala untuk tahun ke-2
 - 2. 30% dari kontribusi asuransi berkala untuk tahun ke-3
 - 3. 15% dari kontribusi asuransi berkala untuk tahun ke-4
 - c) Biaya administrasi Rp 40.000,00/bulan dikenakan sejak bulan pertama atau dimulai bulan ke-.
 - d) Biaya kontribusi 5% dari kontribusi *Top Up* berkala dan kontribusi *Top Up* tunggal.
 - e) Biaya pengelolaan investasi maksimal 2,5% per tahun dari portofolio investasi.
 - f) Biaya kustodian maksimal 0,35 dari nilai dana investasi peserta per tahun untuk setiap jenis dana investasi.
 - g) Biaya Penebusan polis dan biaya penarikan nilai dana investasi peserta, dikenakan tidak lebih dari 1 kali kontribusi asuransi berkala tahun polis pertama.
 - h) Biaya pengalihan sub dana investasi mulai dikenakan untuk pengalihan ke-4 dalam satu tahun polis sebesar 0,5% dari nilai dana investasi peserta yang dialihkan atau minimal Rp 100.000,00.
- c. Ketentuan pembagian *surplus underwriting*
 - 1. Apabila terjadi *surplus underwriting*

Surplus underwriting pada setiap akhir tahun keuangan (jika ada) akan dibagikan sesuai dengan presentase pembagian *nisbah* sebagai berikut:

- 1) 40% (empat puluh persen) akan dibagikan kepada peserta
- 2) 30% (tiga puluh persen) dimasukkan kedalam dana *tabarru'* dan
- 3) 30% (tiga puluh persen) ke rekening perusahaan

Dalam hal *surplus underwriting* yang menjadi hak peserta lebih kecil dari Rp50.000, maka akan di salurkan kepada lembaga sosial yang memiliki izin dari lembaga pemerintah Indonesia yang berwenang.

2. Peserta berhak atas *surplus* dengan ketentuan:

- 1) Polis masih dan telah berlaku sekurang-kurangnya 12 (dua belas) bulan pada saat perhitungan surplus *underwriting* yaitu pada akhir tahun keuangan.
- 2) Surplus *underwriting* akan dihitung setelah 12 (dua belas) bulan polis berlaku.
- 3) Peserta tidak pernah mengajukan klaim atau menerima pembayaran manfaat asuransi (senilai 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*.

2) Syarat-syarat

- a. Nasabah sehat, artinya nasabah yang sakit tidak boleh membeli polis asuransi.

- b. Sumber dana, bukan dari dana kriminal atau *money loandry*.
 - c. Tujuan pembelian polis, bukan untuk tujuan kriminal.
 - d. Dokumen pendukung yang harus disediakan oleh nasabah adalah:
 - 1. Mengisi formulir surat permohonan asuransi jiwa syariah (SPAJ Syariah)
 - 2. Salinan identitas diri seperti KTP, SIM, Paspor.
 - 3. Proposal yang menjelaskan ilustrasi dan manfaat produk
 - 4. Hasil pemeriksaan medis, jika diperlukan
 - 5. Mengisi kuesioner tambahan , jika diperlukan
 - 6. Mengisi kuesioner penentuan profil resiko
 - 7. *Sun financial Check Up*
 - 8. Mengisi formulir *alteration of aplication* untuk perubahan SPAJ syariah dan
 - 9. Bukti pembayaran kontribusi
- 3) Berakhirnya polis
- a. Tanggal berakhir polis
 - b. Pihak yang diasuransikan meninggal dunia
 - c. Kontribusi asuransi berkala pada periode komitmen 5 tahun pertama tidak dibayarkan dalam 60 hari sejak tanggal jatuh tempo.
 - d. Tanggal nilai dana investasi peserta menjadi negatif
 - e. Tanggal pembatalan polis akibat adanya informasi, keterangan, pernyataan atau pemberitahuan yang keliru, tidak benar atau terdapat penyembunyian keadaan pada formulir pengajuan asuransi.

4) Pemulihan polis

Polis yang tidak aktif (*lapse*) dapat dipulihkan dengan ketentuan:

- a. Usia pihak yang diasuransikan tidak lebih dari 70 tahun.
- b. Dilakukan sebelum 2 tahun sejak polis tidak aktif.
- c. Melunasi kontribusi asuransi berkala dan biaya-biaya/*ujrah* yang terhutang.

3.3. Teori Yang Berkaitan Dengan Kerja Praktik

3.3.1. Pengertian Produk

Pengertian produk menurut Kotler adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggan (Kasmir, 2010: 123). Produk asuransi adalah produk *financial* yang berguna untuk melindungi kita dari resiko kerugian *financial* yang terjadi dalam kehidupan.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa produk adalah sesuatu yang bermanfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan konsumen atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan terhadap suatu produk, konsumen harus bersedia mengorbankan sesuatu sebagai balas jasa, misalnya dengan cara pembelian atau penyewaan dan lain sebagainya.

3.3.2 Pengertian Investasi

Investasi adalah penanaman modal dalam suatu perusahaan atau proyek untuk tujuan memperoleh keuntungan. Investasi dalam persepektif islam dinyatakan dalam alquran surah Al-Luqman ayat 34 yang artinya “*sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang*

hari kiamat dan Dialah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok). Dan tiada seorang pun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.” Maksud dari ayat Al-luqman ini manusia tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau yang akan diperolehnya, namun demikian mereka diwajibkan usaha.

Berikut ini adalah beberapa manfaat investasi antara lain:

a. Potensi penghasilan jangka panjang

Uang tunai memang lebih aman dibandingkan saham, pada jangka panjang saham bisa menghasilkan potensi pertumbuhan yang signifikan. Plus, setiap volatilitas di pasar saham kadang-kadang dapat merupakan peluang bagi manajer investasi yang ingin membeli saham murah.

b. Mengungguli inflasi

Agar tabungan anda bisa tumbuh secara nyata dari waktu ke waktu, tabungan tersebut perlu mendapatkan tingkat pengembalian setelah pajak yang lebih besar dari pada tingkat inflasi, dengan suku bunga rendah seperti saat ini, menemukan rekening tabungan yang memberikan pengembalian di atas tingkat inflasi bisa sangat sulit sehingga sangat layak bagi anda mempertimbangkan investasi yang memiliki potensi untuk mengalahkan inflasi.

c. Memberikan penghasilan tetap

Jika anda mendekati atau berada di masa pensiun, anda akan mencari penghasilan tetap untuk biaya hidup sehari-hari. Berbagai investasi termasuk, ekuitas, obligasi dan properti dapat memberikan tingkat

penghasilan yang tetap dan menarik, yang seringkali lebih tinggi dari tingkat inflasi.

d. Bisa menyesuaikan dengan perubahan kebutuhan

Portofolio investasi dapat dirancang untuk mencapai tujuan yang berbeda saat anda menjalani hidup. Misalnya, sikap anda terhadap risiko dapat berubah saat anda menjadi lebih tua, dan dengan perencanaan yang matang, sangat mungkin bagi anda untuk menyesuaikan portofolio anda agar bisa sesuai dengan perubahan tujuan anda.

Jika anda memiliki jangka waktu yang panjang untuk investasi, anda mungkin ingin berinvestasi pada jenis investasi yang potensi pertumbuhan atau berinvestasi di sektor yang lebih berisiko seperti ekuitas swasta di mana tabungan anda bisa mempengaruhi fluktuasi pasar jangka pendek. Jika anda mendekati pensiun, anda mungkin lebih ingin berinvestasi pada investasi yang lebih berfokus pada pendapatan.

e. Anda bisa berinvestasi sesuai dengan keadaan keuangan anda

Keadaan keuangan anda akan berubah dari waktu ke waktu, tetapi anda dapat mengubah cara anda berinvestasi sesuai dengan hal tersebut. Jika anda punya uang, anda bisa langsung berinvestasi karena semakin cepat anda memulai, semakin lama investasi anda akan berkembang. Atau, investasi dengan jumlah yang rutin setiap bulannya dapat membantu mengatasi fluktuasi kinerja pasar modal. Hal ini bisa sangat bermanfaat dalam pasar yang bergejolak.

Investasi pada produk unit link mengandung risiko, yaitu:

a) Risiko pasar

Harga unit akan mengalami fluktuasi mengikuti harga pasar. Hal ini terlihat pada volatilitas dari harga unit yang dapat

menyebabkan kemungkinan terjadinya kenaikan atau penurunan nilai dana investasi peserta.

b) Risiko likuiditas

Risiko yang dapat terjadi jika unit investasi tidak dapat dikonversikan menjadi uang tunai pada harga yang sesuai dengan segera, misalnya ketika semua peserta melakukan penarikan secara bersamaan.

c) Risiko ekonomi dan perubahan politik (domestik dan internasional)

Risiko yang berhubungan dengan perubahan kondisi ekonomi, kebijakan politik, hukum dan peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan investasi baik dalam maupun luar negeri.

d) Risiko pajak

Risiko yang berhubungan dengan pajak akan diberlakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku (jika ada).

e) Risiko lain-lain

Investasi pada produk unit link mengandung risiko, termasuk risiko kredit, risiko perubahan nilai ekuitas, dan risiko perubahan nilai tukar mata uang yang dapat mempengaruhi kinerja investasi baik langsung maupun tidak langsung.

Segala risiko sehubungan dengan sub dana investasi yang anda pilih merupakan tanggung jawab anda.

3.3.3. Pengertian, Rukun dan Landasan hukum akad tabarru'

1. Pengertian akad tabarru'

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 (Muljono, 2015: 13).

Akad *tabarru'* yaitu akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta kepada dana *tabarru'* (kumpulan dana tolong-menolong) yang merupakan milik para peserta kolektif dengan tujuan tolong-menolong diantara peserta berupa santunan (Karim, 2006: 67).

Kedudukan para pihak dalam akad *tabarru'*:

- a. Peserta/pemegang polis asuransi memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah.
- b. Perusahaan sebagai pengelola dana hibah berhak atas *fee*
- c. Akad *tabarru'* tidak boleh diubah menjadi akad *tijarah*
- d. Premi asuransi porsi *tijarah* dan *tabarru'* terpisah.
- e. Hasil investasi dari dana *tabarru'* menjadi hak kolektif peserta dan dibukukan dalam akun *tabarru'* secara terpisah dari akun lain.
- f. Jika terjadi *surplus underwriting*:
 - a) Diakui seluruhnya sebagai dana cadangan.
 - b) Sebagian untuk cadangan dan sisanya dibagikan ke peserta.
 - c) sebagian untuk cadangan dan sisanya dibagikan antara peserta dan perusahaan.
- g. Jika terjadi *defisit underwriting*:
 1. Ditalangi dengan akad *qardh* (pinjaman)

2. Pengembalian talangan disisihkan dari dana *tabarru'* periode berikut.

2. Rukun dan syarat akad *tabarru'*

Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun *tabarru'* itu ada empat:

- 1) *Mutabarri'* adalah yang berwasiat, yang menghibahkan, yang mewakafkan atau yang meminjamkan.
- 2) *Mutabarra'lah* adalah yang diberiwasiat, yang menerima wakaf, yang diberihibah, atau yang meminjam.
- 3) *Al-Mutabarra' bihi* adalah yang diwasiatkan, yang diwakafkan, yang dihibahkan atau yang dipinjamkan.
- 4) *Shigat* adalah yang menyusun *tabarru'* dan menjelaskan maksud yang melakukan *tabarru'*.

Bagi setiap *tabarru'* masing-masing memiliki syarat-syarat tertentu, apabila syarat-syarat tersebut terpenuhi maka *tabarru'*nya sah namun jika tidak maka *tabarru'*nya tidak sah. Adapun syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Wahib (pemberi *tabarru/hibah*)
Pemberi *hibah/tabarru*, tidak sah hibah dari anak kecil, orang tidak waras, dan sebagainya. Non-muslim boleh memberikan hibah kepada muslim, demikian juga sebaliknya.
- 2) penerima *tabarru/hibah*
Penerima hibah diperbolehkan siapa saja yang sah untuk menerima pemberian, baik tua/muda, besar/kecil, laki-laki/prempuan, bahkan muslim dan non-muslim.

3) Shigat

Diisyaratkan dalam shigat adanya ijab dan qabul, dengan lafaz atau kalimat apa saja yang menunjukkan adanya pemberian harta/sesuatu.

4) Mauhub (sesuatu yang dihibahkan)

Sesuatu yang dihibahkan harus ada pada saat terjadinya akad hibah. Sesuatu yang dihibahkan/ditabarru'kan harus merupakan sesuatu yang bernilai secara syariah. Tidak diperkenankan menghibahkan sesuatu yang tidak bernilai secara syariah, seperti khamr, berhala dan bangkai. Sesuatu yang dihibahkan harus merupakan milik si pemberi hibah. Tidak diperbolehkan menghibahkan sesuatu yang bukan miliknya.

3. Landasan hukum akad *tabarru'*

a. Al-Quran

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

Dalam Al-Quran Allah SWT. berfirman:

أَلِيمٌ الْعُدُونَ أَنْفُوا
الْبِرِّ التَّقْوَى
اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ.

Artinya:

“...dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (QS. Al-Maidah(5): 2)

Dan firman Allah SWT:

اللَّهُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمْ الْعُسْرَ

Artinya:

“...Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu...” (QS. Al-Baqarah (2): 185)

b. Hadist

Dari Ibnu Umar r.a bahwa Umar bin Al Khaththab r.a mendapat bagian lahan di Khaibar lalu dia menemui Nabi SAW. untuk meminta pendapat Beliau tentang tanah lahan tersebut dengan berkata: “Wahai Rasulullah, aku mendapatkan lahan di Khaibar dimana aku tidak pernah mendapatkan harta yang lebih bernilai selain itu. Maka apa yang Tuan perintahkan tentang tanah tersebut?” Maka Beliau berkata: “Jika kamu mau, kamu tahan (pelihara) pepohonannya lalu kamu dapat bershadaqah dengan (hasil buah) nya”. Ibnu ‘Umar r.a berkata: “Maka ‘Umar menshadaqhkannya dimana tidak dijualnya, tidak dihibahkan dan juga tidak diwariskan namun dia menshadaqhkannya untuk para faqir, kerabat, untuk membebaskan budak, fii sabilillah, ibnu sabil dan untuk menjamu tamu. Dan tidak dosa bagi orang yang mengurusnya untuk memakan darinya dengan cara yang ma’ruf (benar) dan untuk memberi makan orang lain bukan bermaksud menimbunnya. Perawi berkata; “Kemudian aku ceritakan hadits ini kepada Ibnu Sirin maka dia berkata: “ghoiru muta’atstsal maalan artinya tidak mengambil harta anak yatim untuk menggabungkannya dengan hartanya (Bukhari dan Muslim) (Wirdyaningsih, 2005: 236-237).

3.3.4. Pengertian akad *tijarah*

Akad *tijarah* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*. Akad-akad dilakukan untuk tujuan mencari keuntungan, karena itu bersifat komersial.

Berbagai praktik yang menggunakan akad *tijarah*, antara lain:

1. Investasi
2. Jual beli dan
3. Sewa menyewa

Akad pada asuransi yang mempunyai pengaruh *tijarah*, antara lain:

a. Mudharabah pada asuransi

Akad *tijarah* yang memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi sebagai wakil peserta untuk mengelola dana *tabarru'* dan atau dana investasi peserta dengan imbalan berupa bagi hasil (*nisbah*) yang besarnya telah disepakati.

b. Musyarakah pada asuransi

Musyarakah dalam praktik asuransi memposisikan hubungan pemegang polis dengan perusahaan asuransi sebagai kerja sama. Pengembalian sebagian premi dilakukan tanpa ada klaim (asuransi jiwa).

c. Mudharabah musyarakah pada asuransi

Akad mudharabah dan musyarakah pada asuransi, dimana *mudharib* (pengelola) boleh menyertakan dana kedalam akumulasi modal dengan seizin *shahibul maal* (pemilik modal yang awal). Keuntungan dibagi (terlebih dahulu) atas dasar musyarakah (antara *mudharib/shahibul maal*) sesuai porsi modal masing-masing. Selanjutnya, *mudharib* mengambil porsinya dari keuntungan atas dasar jasa pengelolaan dana.

Akad *tijarah* yang memberikan kuasa kepada pengelola sebagai wakil peserta untuk melakukan pengelolaan investasi dana *tabarru'* dan atau

dana investasi peserta, yang digabungkan dengan kekayaan perusahaan, sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan berdasarkan komposisi kekayaan yang digabungkan dan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

d. Wakalah pada asuransi

Akad *wakalah bil ujarah* juga 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 (Muljono, 2015: 312).

Premi tertanggung (*tabarru'*) diserahkan ke perusahaan asuransi melalui akad wakalah. Aplikasi wakalah dalam asuransi syariah, *wakalah bil ujarah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan pemberian *ujrah (fee)*. Objek *wakalah bil ujarah*, meliputi: kegiatan administrasi, pengelola dana, pembayaran klaim, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran, investasi dan pembagian presentase *surplus underwriting*.

e. Wadiah pada asuransi

Wadiah dalam praktik asuransi adalah *wadiah yad dhamanah*. Sebagaimana perusahaan asuransi menggunakan akad wadiah untuk pembayaran premi nasabah.

3.3.5 Fatwa DSN MUI Tentang Tabungan Tabarru'

Prinsip *tabarru'* yang diaplikasikan dalam produk tabungan diatur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No:53/DSN-MUI/III/2006 yang berisi:

Pertama: Ketentuan Hukum

1. Akad *tabarru'* merupakan akad yang harus melekat pada semua produk asuransi.
2. Akad *tabarru'* pada asuransi adalah semua bentuk akad yang dilakukan antar peserta pemegang polis.
3. Asuransi syariah yang dimaksud pada point 1 adalah asuransi jiwa, asuransi kerugian dan reasuransi.

Kedua: Ketentuan Akad

1. Akad *Tabarru'* pada asuransi adalah akad yang dilakukan dalam bentuk hibah dengan tujuan kebajikan dan tolong menolong antar peserta, bukan untuk tujuan komersial.
2. Dalam akad *Tabarru'*, harus disebutkan sekurang-kurangnya:
 - a. Hak dan kewajiban masing-masing peserta secara individu.
 - b. Hak dan kewajiban antara peserta secara individu dalam akun *tabarru'* selaku peserta dalam arti badan/kelompok.
 - c. Cara dan waktu pembayaran premi dan klaim.
 - d. Syarat-syarat lain yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan.

Ketiga: Kedudukan Para Pihak dalam akad *tabarru'*

1. Dalam akad *tabarru'* (hibah), peserta memberikan dana hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta atau peserta lain yang tertimpa musibah.

2. Peserta secara individu merupakan pihak yang berhak menerima dana *tabarru'* (*mu'amman/mutabarra' lahu*) dan secara kolektif selaku penanggung (*mu'ammin/mutabarri'*).
3. Perusahaan asuransi bertindak sebagai pengelola dana hibah, atas dasar akad wakalah dari para peserta selain pengelolaan investasi.

Keempat: Pengelolaan

1. Pengelolaan asuransi dan reasuransi syariah hanya boleh dilakukan oleh suatu lembaga yang berfungsi sebagai pemegang amanah.
2. Pembukuan dana *tabarru'* harus terpisah dari dana lainnya.
3. Hasil investasi dari dana *tabarru'* menjadi hak kolektif peserta dan dibukukan dalam akun *tabarru'*.
4. Dari hasil investasi, perusahaan asuransi dan reasuransi syariah dapat memperoleh bagi hasil berdasarkan akad Mudharabah atau akad Mudharabah Musytarakah, atau memperoleh ujarah (fee) berdasarkan akad wakalah bil ujarah.

Kelima: *Surplus Underwriting*

1. Jika terdapat *surplus underwriting* atas dana *tabarru'*, maka boleh dilakukan beberapa alternatif sebagai berikut:
 - a. Diperlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun *tabarru'*.
 - b. Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada para peserta yang memenuhi syarat aktuarial/manajemen risiko.
 - c. Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan asuransi dan para peserta sepanjang disepakati oleh para peserta.

2. Pilihan terhadap salah satu alternatif tersebut di atas harus disetujui terlebih dahulu oleh peserta dan dituangkan dalam akad.

Keenam: *Defisit Underwriting*

1. Jika terjadi *defisit underwriting* atas dana *tabarru'* (*defisit tabarru'*), maka perusahaan asuransi wajib menanggulangi kekurangan tersebut dalam bentuk *qardh* (pinjaman).
2. Pengembalian dana *qardh* kepada perusahaan asuransi disisihkandari dana *tabarru'*.

Ketujuh: Ketentuan Penutup

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya (Fatwa DSN MUI 2006).

3.4. Evaluasi kerja praktik

Selama melaksanakan kerja praktik di PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh. Kegiatan yang dilakukan seperti yang sudah dijelaskan dalam kegiatan kerja praktik di atas, terdapat banyak keunggulan pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh seperti produk yang berbasis syariah, kerja sama antara sesama karyawan/agen dalam memasarkan produk yang baik dan profesional sehingga dapat hasil kerja yang maksimal.

Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima* (BHM) yang menjadi landasan teori dari LKP (laporan kerja praktik), tidak terdapat kesenjangan antara teori

dengan fakta. Berdasarkan hasil pengamatan, mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima* berjalan sesuai dengan buku pedoman perusahaan (BPP) pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma cabang Banda Aceh. Selain itu buku pedoman perusahaan (BPP) pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh. Juga telah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No: 53/DSN-MUI/III/2006 yang mengatur tentang akad *tabarru'* berdasarkan ketentuan umum. Hal itu menjadi bukti bahwa produk *Brilliance Hasanah Maxima* pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Banda Aceh sesuai dengan prinsip syariah.

BAB EMPAT

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Brilliance Hasanah Maxima merupakan salah satu produk unggulan pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma. Produk tersebut merupakan sebuah produk dasar asuransi dengan kombinasi antara asuransi dan investasi dengan menggunakan akad *tabarru'* dan akad *tijarah*. Mekanisme pelaksanaan produk *Brilliance Hasanah Maxima* terdiri dari proses, pembelian polis dengan membayar iuran, pembagian *surplus underwriting*, berakhirnya polis dan pemulihan polis kembali. Produk *Brilliance Hasanah Maxima* ini berlaku untuk semua kalangan, baik kalangan menengah maupun kalangan atas yang ingin berinvestasi. Dengan setoran kontribusi minimal 1.500.000/bulannya, dengan lama pembayaran 5 tahun. Produk *Brilliance Hasanah Maxima* ini terdapat dua tambahan produk kesehatan yaitu *sun medical platinum syariah* dan *sun medical executive syariah*, kedua produk ini sangat menguntungkan bagi nasabah yang ingin berobat baik dalam negeri maupun luar negeri, cukup dengan membawa kartu dari Sun Life Financial Syariah saja. PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma menjadikan *Brilliance Hasanah Maxima* sebagai salah satu produk unggulan dalam mencapai visi dan misinya dengan melayani nasabah telah sesuai dengan Buku Pedoman Perusahaan(BPP).

1.2 Saran

Berdasarkan dari hasil kerja praktik pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, ada beberapa saran yang dapat diberikan agar

menjadi masukan yang berguna bagi semua kalangan, baik terhadap perusahaan maupun lapisan masyarakat, yaitu:

1. Asuransi PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh harus tetap melaksanakan akad yang sesuai dengan fatwa DSN pada semua produk, baik pada produk *Brilliance Hasanah Sejahtera*, dan produk lainnya terutama pada produk *Brilliance Hasanah Maxima* yang menggunakan akad *tabarru'* dan akad *tijarah*.
2. Asuransi syariah harus meningkatkan sosialisasi terhadap semua produk, terutama pada produk *Brilliance Hasanah Maxima* untuk meyakinkan nasabah bahwasannya asuransi syariah lebih menguntungkan dan memiliki keunggulan dibandingkan asuransi konvensional.
3. Asuransi Sun Life Financial Syariah perlu memperluas jaringan pelayanan dengan cara membuka kantor cabang diseluruh Aceh,

DAFTAR PUSTAKA

- Arthesa, Ade dan Handiman, Edia. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta barat: Permata Puri Media
- Brosur Produk *Brlliance Hasanah Maxima*, Jakarta: 2017
- Buku Pedoman *Get Set Go Sun Life Financial Syariah*, Jakarta: 2014
- Buku Pedoman *Salam Institute Sun Life Financial Indonesia Syariah*, Jakarta Selatan: 2014
- Karim, A Adiwarmarman. 2006. *Akad Dalam Asuransi Syariah*. Jakarta
- Kasmir. 2010. *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers
- Muhaimin, Iqbal. 2015. *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani
- Mulyono, Djoko. 2015. *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, Ed.1. Yogyakarta: Penerbit Andi
- PT Asuransi Sun Life Financial Syariah, *Fatwa DSN MUI*, di akses melalui situs: [https://www.dropbox.com/s/xd2buqgj59lktz3/Fatwa DSN MUI tahun 2006 tentang Akad Tabarru pada Asuransi Syariah.pdf](https://www.dropbox.com/s/xd2buqgj59lktz3/Fatwa%20DSN%20MUI%20tahun%202006%20tentang%20Akad%20Tabarru%20pada%20Asuransi%20Syariah.pdf) pada tanggal 3 Mai 2017
- PT. Sun Life Financial Indonesia, *Pendidkan dan Pelatihan Agen Sun Life Financial Syariah*, Jakarta Selatan: Menara Sun Life
- Rodoni, Ahmad dan Hamid, Abdul. 2008. *Lembaga Keuangan Syariah*. Cet.1. Jakarta: Kencana
- soemitra, Andri. 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: kencana

Wirduyaningsih. 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Edisi Pertama cet.1. Jakarta: PT. Kencana Prenada Media



ASURANSI
**BRILLIANCE
HASANAH MAXIMA**

Karena Setiap Langkah Anda Begitu Berharga

 Sun
Life Financial
| Syariah

ASURANSI BRILLIANCE HASANAH MAXIMA

Karena Setiap Langkah Anda Begitu Bernilai

Setiap orang ingin meraih kesejahteraan finansial yang aman, menguntungkan, dan penuh kebahagiaan di setiap tahap kehidupan. Kesejahteraan finansial dapat diwujudkan melalui asuransi jiwa dengan paket yang lengkap untuk menghadapi risiko yang tidak dikehendaki sekaligus memaksimalkan dana investasi yang dikelola secara profesional dan menguntungkan. Program asuransi jiwa dan investasi berdasarkan prinsip syariah dapat menjadi pilihan utama karena dengan asuransi syariah, Anda dapat saling tolong menolong dengan peserta lain di dalam menghadapi risiko sekaligus Anda juga dapat mewujudkan impian masa depan keluarga.

PT Sun Life Financial Indonesia mempersiapkan Asuransi Brilliance Hasanah Maxima sebagai solusi perencanaan keuangan Anda. Kombinasi antara Asuransi dan Investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah. Anda dapat memaksimalkan Sertunan Asuransi dengan menambahkan bertapa yakni Manfaat Asuransi Tambahan dan memaksimalkan Dana Investasi melalui tambahan manfaat berupa bonus kontribusi dan bonus loyalitas disertai dengan kesempatan pembagian surplus underwriting.

✓ MANFAAT ASURANSI

1. Manfaat Meninggal

- 100% Sertunan Asuransi diberikan untuk risiko meninggal sebelum mencapai usia 100 tahun.

2. Manfaat Kecelakaan

- Manfaat maksimal 100% Sertunan Asuransi untuk risiko kematian akibat kecelakaan dan/atau kehilangan fungsi organ anggota tubuh dan organ penglihatan.

3. Manfaat Investasi

- Akumulasi Nilai Dana Investasi Peserta yang terbentuk dari kontribusi yang diinvestasikan.

✓ KEUNGGULAN

1. Hasil Investasi Cenderung dinamis sejak Polis berlaku dengan Upah Akuisisi hanya 50% dari Kontribusi Asuransi bertahap tahun pertama.
2. Pilihan Sertunan Asuransi sampai dengan 200 kali Kontribusi Asuransi bertahap sesuai kebutuhan perencanaan keuangan Anda.
3. Tersedia berbagai pilihan manfaat asuransi tambahan yang dapat Anda pilih sesuai kebutuhan untuk memaksimalkan Sertunan Asuransi Anda.
4. Bonus Loyalitas yang akan diberikan mulai tahun ke-11 yang langsung diakumulasikan ke dalam Manfaat Investasi Anda.
5. Skema Kontribusi bagi Anda yang ingin melakukan pembayaran kontribusi, mulai tahun ke-6 akan mendapatkan bonus Kontribusi yang akan langsung diakumulasikan ke dalam manfaat Investasi Anda.
6. Tersedia pilihan Subsidi Dana Investasi sesuai dengan profil risiko dan tujuan investasi Anda.
7. Fleksibel, bebas menentukan pilihan dan alokasi Subsidi Dana Investasi, dan melakukan penambahan Dana Investasi (Top Up) setiap saat untuk memaksimalkan Nilai Dana Investasi Anda.



ASURANSI TAMBAHAN:

1. Sun Daily Critical Illness Syariah (CSCI)
2. Hospital Income and Surgical Rider (HSR)
3. Sun Medical Executive Syariah dan Sun Major Medical Syariah
4. Manfaat Pembebasan Kontribusi akibat Peserta Sakit Kritis
5. Manfaat Pembebasan Kontribusi akibat Peserta Cacat Total
6. Manfaat Pembebasan Kontribusi akibat Peserta Meninggal Dunsu
7. Sun Medical Platinum Syariah

SYARAT DAN KETENTUAN:

1. Usia masuk

- Pihak yang diasuransikan: 30 hari - 70 tahun
- Peserta: 18 - 70 tahun

2. Kontribusi

- Kontribusi Asuransi berkala: minimal Rp 1.200.000,00 per tahun

MATA UANG:

Rupiah



URAIAN-JUWAK:

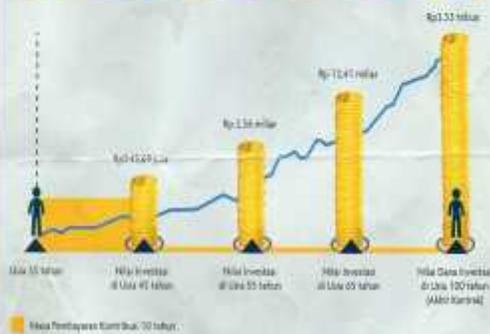
1. Urafi Akuisi sebesar 50% dari Kontribusi Asuransi Berkala tahun pertama
2. Urafi Berkala tahunan yang akan dikenakan secara tahunan dan Nilai Dana Investasi Peserta untuk 1-40% dari Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke-2
3. 30% dari Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke-3
4. 15% dari Kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun ke-4
3. Biaya Kontribusi sebesar 8% dari setiap Kontribusi Top Up Berkala dan kontribusi Top Up Tunggal
4. Biaya Administrasi Rp 40.000,00 per bulan
5. Uang Asuransi akan dikenakan setiap bulan berdasarkan usia, jenis kelamin, dan Tarif Uang Asuransi
6. Urafi Pengelolaan Investasi maksimal 25% per tahun dari portofolio investasi
7. Urafi pengalihan Nilai Dana Investasi Peserta dikenakan biaya pengalihan ke-4 dalam 1 tahun Rp100.000.000, 0,5% dari total transaksi pengalihan atau maksimal Rp 100.000.000
8. Urafi komisi sebesar maksimal 0,15% per tahun dari Nilai Dana Investasi Peserta untuk setiap sub dana investasi
9. Urafi Pembebasan akan diberikan apabila terjadi Peristiwa Polis dalam Tahun Polis ke-1 hingga ke-7
10. Urafi penarikan dana akan dikenakan berdasarkan transaksi sesuai ketentuan yang kami tetapkan

Syarat dan ketentuan selengkapnya dapat dilihat pada...

ILUSTRASI MANFAAT

Usia Masuk/Pria (standar)	: 35 tahun
Rencana Masa Pembayaran Kontribusi	: 10 tahun (Cuti Kontribusi mulai Tahun ke-11)
Kontribusi Asuransi Berkala	: Rp. 30.000.000,00/tahun
Kontribusi Top-Up Investasi Berkala	: Rp. 10.000.000,00/tahun
Serbanan Asuransi	: Rp. 1.000.000.000,00

MANFAAT ASURANSI



Keterangan Grafik:

- Manfaat Meninggal Dunia sejumlah Rp 1 miliar apabila Pihak Yang Diassurakan meninggal karena sebab alam di tambah Nilai Dana Investasi.
- Tambahan Manfaat Pemutusan Akta Kelahiran/ Cacat Tetap Total akibat kecelakaan sebesar Rp 1 miliar.
- Dana Investasi diasurikan pada sub Dana Investasi Solam Equity dengan asuransi tingkat pengembalian sebesar 17% per tahun.

PAKET EXECUTIVE

USIA	Plan 500		Plan 1 juta		Plan 1.5 juta	
18	12.816.500	12.816.500	17.332.000	17.332.000	21.995.250	21.995.250
	Pria	Wanita	Pria	Wanita	Pria	Wanita

(dalam ribuan rupiah)

ASURANSI BRILLIANCE HASANAH MAXIMA

Paket Kesehatan Sun Medical Executive Syariah

Manfaat Asuransi	Plan 500	Plan 1 juta	Plan 1.5 juta
Penggantian Sesuai Tagihan per tahun polis:	Rp250 juta	Rp500 juta	Rp750 juta
Santunan Tutup Usia* - Sebab Alami - Kecelakaan:	Rp50 juta Rp50 juta	Rp50 juta Rp50 juta	Rp50 juta Rp50 juta
Cacat Tetap Total Akibat Kecelakaan*	Rp50 juta	Rp50 juta	Rp50 juta

* Pembayaran Santunan Cacat Tetap Total Akibat Kecelakaan akan mengurangi Santunan Tutup Usia Akibat Kecelakaan

Keunggulan Produk



Fasilitas cashless di rumah sakit rekanan di Indonesia



Penggantian biaya kamar sesuai plan hingga 150 hari per tahun



Masa asuransi kesehatan hingga usia 88 tahun



Manfaat asuransi kesehatan berlaku di seluruh dunia



Layanan penjamin ahli medis



Layanan medis darurat domestik dan internasional



Masa asuransi meninggal dunia hingga usia 100 tahun



Manfaat asuransi Kecelakaan dan Cacat Tetap Total hingga usia 70 tahun



Manfaat Investasi (Bonus Loyalty, Bonus Kontribusi dan Surplus (Underwriting))

- PENTING:**
- Kontribusi paket kesehatan menggunakan asuransi masa pembayaran 10 tahun dengan ketentuan underwriting - standar dengan komposisi KAP 100%
 - Kita mengabdikan hasil investasi yang lebih maksimal, stabil, aman dan bernilai sebagai kontribusi investasi dalam kontribusi paket kesehatan ini
 - Syarat dan ketentuan detail selengkapnya di dalam polis
 - Estimasi Nilai Dana Investasi Peserta pada sub-dana investasi Selam Equity Fund 100%



Life's brighter under the sun



PAKET PLATINUM

USIA	Indonesia / Malaysia		Asia		Worldwide	
18	18.822.900	28.494.400	29.683.500	28.800.500	49.002.750	49.002.750
	Pria	Wanita	Pria	Wanita	Pria	Wanita

(dalam ribuan rupiah)

ASURANSI BRILLIANCE HASANAH MAXIMA Paket Kesehatan Sun Medical Platinum Syariah

Manfaat Asuransi	Indonesia/Malaysia	Asia	Worldwide
Penggantian Sesuai Tagihan per tahun polis	Rp3 miliar	Rp5 miliar	Rp7.5 miliar
Santunan Tunai Harian Rawat Inap*	Rp1 juta	Rp1.5 juta	Rp2.5 juta
Santunan Tutup Usia** - Sebab Alami - Kecelakaan	Rp50 juta Rp50 juta	Rp50 juta Rp50 juta	Rp50 juta Rp50 juta
Cacat Tetap Total Akibat Kecelakaan**	Rp50 juta	Rp50 juta	Rp50 juta

* Berlaku apabila klien telah dibayarkan seluruhnya oleh asuransi kesehatan lain yang sama atau sejenis dengan produk ini.
** Pembayaran Santunan Cacat Tetap Total Akibat Kecelakaan akan mengurangi Santunan Tutup Usia Akibat Kecelakaan.

Keunggulan Produk



Fasilitas cashless di rumah sakit rekanan di wilayah yang diasuransikan



Fasilitas kamar dengan 1 tempat tidur hingga 200 hari per tahun



Perawatan kanker, gigi, ginjal, ICU, operasi rekonstruksi akibat kanker sesuai tagihan



Perawatan efek samping kemoterapi, terapi wicara, terapi okupasi



Masa asuransi kesehatan hingga usia 88 tahun



Layanan pendapat ahli medis



Manfaat asuransi meninggal dunia hingga usia 100 tahun



Manfaat asuransi kecelakaan dan cacat tetap total hingga usia 70 tahun



Layanan medis darurat domestik dan internasional



Manfaat Investasi [Bonus Loyalti, Bonus Kontribusi dan Surplus Underwriting]

- PENTING:**
- Kembali paket kesehatan pengganti asuransi masa pembayaran 10 tahun dengan ketentuan underwriting - standar dengan komposisi KAS 100%
 - Bisa mengizinkan hasil investasi yang lebih maksimal, selain menambahkan kontribusi investasi di luar kontribusi paket kesehatan ini
 - Syarat dan ketentuan detail selengkapnya di dalam polis
 - Contoh Nilai Dana Investasi Pererta pada sub dana investasi Syariah Equity Fund 100%



Life's Brilliance Starts Here



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Situs : www.uin-ar-raniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN AR-RANIRY DARUSSALAM BANDA ACEH**
Nomor : 891/Un.08/FEBL/PP.00.9/04/2017
TENTANG

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

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

- Menimbang** :
- Bahwa untuk kelancaran penulisan LKP (Laporan Kerja Praktik) Praktik Kerja Lapangan mahasiswa D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjukan 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 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.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- Pertama** :
- Menunjuk Saudara (i) :
- | | |
|----------------------------------|-----------------------|
| a. Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si | Sebagai Pembimbing I |
| b. Fahmi Yunus, SE., M.S | Sebagai Pembimbing II |
- untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :
- Nama** : Samayati
NIM : 140501106
Prodi : D-III Perbankan Syariah
Judul : Mekanisme Produk Brilliance Hasanah Maxima (BHM) Pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Nawara Al Ulma Cabang Banda Aceh
- Kedua** :
- Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.
- Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh
Pada tanggal : 12 April 2017

Dekan

Nazaruddin A. Wahid

LEMBARAN KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Sarmayati /140601106
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul : Mekanisme Pelaksanaan Produk Brilliance Hasamih Maxima pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Ummah Banda Aceh
 Tanggal SK : 12 April 2017
 Pembimbing I : Dr. Muhammad Adnan, SE, M.Si
 Pembimbing II : Fahmi Yunus, SE, M.S

No	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang DiBimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
	13/4/2017		Bab 1	Bab 1	
	16/4/2017		Bab 1	REVISI Bab 1	
	19/4/2017		Bab 1	REVISI bab 1	
	3/5/2017		Bab 1	REVISI bab 1	
	10/5/2017		Bab 1	REVISI bab 1	
	29/7/2017		Bab 1-12	REVISI	
	29/7/2017		Bab 1-12	REVISI	
	2/8/2017		Bab 12-12	REVISI	
	5/8/2017		Bab 12-12	REVISI	
	9/8/2017		-	Acc Bab 1	

Mengetahui,
Ketua Prodi,


 Dr Nilam Sari, M. Ag
 NIP.197103172008012007

LEMBARAN KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Sarmayati /140601106
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul : Mekanisme Pelaksanaan Produk Brilliance Hasanah Maxima pada PT. San Life
 Financial Syariah Navara Al Umma Banda Aceh
 Tanggal SK : 12 April 2017
 Pembimbing I : Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si
 Pembimbing II : Fahmi Yusni, SE., M.S

No	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang DiBimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
	20/4/2017		Bab I	Bab I	Fahmi
	25/4/2017		Bab I-IV	Bab I-IV Revisi	Fahmi
	20/7/2017		Bab I-IV	Revisi GPP	Fahmi
	23/7/2017		Bab I-IV	Revisi	Fahmi
	26/7/2017		-	ACC	Fahmi

Mengetahui,
Ketua Prodi


 Dr. Nilam Sari
 NIP.197103172008012007

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA DIRI

Nama : Sarmayati
Nim : 140601106
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/
Diploma III Perbankan Syariah
IPK Terakhir : 3, 30
Tempat/Tanggal Lahir : Buloh Seuma, 22 Oktober 1996
Alamat Rumah : Desa Suka Jaya, Kec. Kuala Baru, Kab.
Aceh Singkil
Telp/HP : 085270729209
Kewarganegaraan : Indonesia
Status : Belum Kawin
Agama : Islam
Alamat Sekarang : Darussalam, Jl. Utama Rukoh
E-mail : Sarmayati09@gmail.com
Alamat Perguruan Tinggi : Jl. Syeikh Abdur Rauf
Kopelma Darussalam, Banda Aceh
23111

RIWAYAT PENDIDIKAN

SD : SD N.1 Kuala Baru Tahun lulus 2008
SMP : SMP N.1 Kuala Baru Tahun lulus 2011
SMA : MAN Tapak Tuan Tahun lulus 2014.
Program D- III Perbankan Syariah : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

DATA ORANG TUA

Nama Ayah : Jasman
Nama Ibu : Syarifah
Pekerjaan Ayah : PNS
Pekerjaan Ibu : IRT
Alamat Lengkap : Desa Suka Jaya, Kec. Kuala Baru, Kab.
Aceh Singkil

Demikian daftar riwayat hidup singkat ini dibuat agar dapat digunakan
seperlunya.

Banda Aceh, 9 Agustus 2017
Yang menerangkan,

Sarmayati
NIM.140601106



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

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Situs: www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Sarmayati
Nim : 140601106
Prodi : D-III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

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

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dantelah melalui pembuktian yang dapat 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, 2017
Yang menyatakan

Sarmayati

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP

LAPORAN KERJA PRAKTIK

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

Dengan Judul:

**MEKANISME PELAKSANAAN PRODUK *BRILLIANCE* HASANABI
MAXIMA PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH
NAVARA AL UZMA BANDA ACEH**

Dianalisis Oleh:

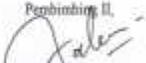
SARMAYATI
NIN: 140601106

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

Pembimbing I,


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

Pembimbing II,


Fahmi Yusof, SE., M.S
NIP. 197608252014031001

Mengetahui,

Ketua Program Studi D-III
Perbankan Syariah,


Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP. 197103172008012007