

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASSALAM MIKRO  
PADA PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA  
CABANG BANDA ACEH**



Disusun Oleh :

**WEDIANSYAH  
NIM: 140601054**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH  
2017 M / 1438 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 LAPORAN KERJA PRAKTIK

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Wediansyah  
NIM : 140601054  
Jurusan : 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, 19 juni 2017  
Yang Menyatakan

  
 Wediansyah)

**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 D-III Perbankan Syariah'

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASSALAM MIKRO PADA PT  
ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG BANDA ACEH**

Disusun Oleh:

Wediansyah

NIM: 140601054

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

Pembimbing I

Dr. Muhammad Zuhilmi, MA  
NIP. 197204282005011003

Pembimbing II

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

Mengetahui

Ketua program Studi D-III  
Perbankan Syariah,

Dr. Nilam Sari, M.Ag  
NIP. 197103172008012007

**LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Disusun Oleh

Wediansyah

NIM: 140601054

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ASSALAM MIKRO PADA PT.  
ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG BANDA ACEH**

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

Pada Hari/Tanggal: Selasa/ 18 Juli 2017

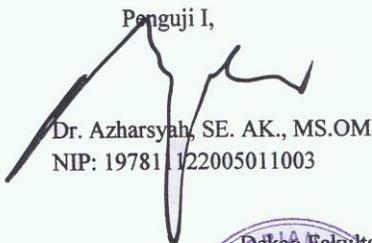
Di Darussalam, Banda Aceh  
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,  


Dr. Muhammad Zulhilmi, MA  
NIP. 197204282005011003

Sekretaris,  


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

Penguji I,  


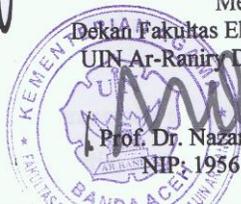
Dr. Azharsyah, SE. AK., MS.OM  
NIP: 19781122005011003

Penguji II,  


Dr. Nevi Hasnita S.Ag., M.Ag  
NIP: 197711052006042003

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.**

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat 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 Rasulullah Muhammad 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 diselesaikan 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 ASSALAM MIKRO PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG BANDA ACEH”**. Penulis menyadari bahwa penulisan laporan kerja praktik (LKP) ini terdapat kekurangan-kekurangan, dan jauh dari kata kesempurnaan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki. Disamping itu, juga menyadari bahwa ini tidak mungkin terlaksana tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang sedalam-dalamnya terutama kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Samsul Bahri, dan Ibunda Dewi Meutia, saudara laki-laki Nopiansyah, Miftahul Amri serta

saudara perempuan Shella Magfira Meutia, yang telah memberikan semangat, dorongan, pengorbanan, kasih sayang serta doa sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan perguruan tinggi sampai saat ini dan dapat menyusun (LKP) ini.

2. Prof. Dr. Nazaruddin A, Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Dr. Muhammad Zulhilmi, MA Selaku dosen pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan laporan kerja praktik (LKP) ini.
4. Fahmi Yunus,SE.,M.S Selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan laporan kerja praktik (LKP) ini.
5. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku ketua jurusan serta para staff Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
6. Dr. Nevi Hasnita,S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Prodi Diploma III Perbankan Syariah dan membimbing selama penulisan bab I dan telah memberi masukan, nasehat serta motivasi.
7. Seluruh dosen dan staf akademik Prodi Diploma III Perbankan yang selama ini telah membimbing, membagikan ilmu, dan pengalaman. Terimakasih telah mendidik kami.
8. Bustami selaku Direktur Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera serta karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan (LKP) ini.

9. Sahabat teristimewa Shavia Nada Annisa, Riska Lisanti, Nana Putrawardana, Lila Beransah, Warisatul Ambiya, Mirdali Aswinda, Rafi Alfatta Hilal, Zikri Hidayatullah, Ardian Kausar, Tony Diansyah, Farsih Handayani, dan Lisa Andriani yang telah membantu memberikan semangat dan dukungan dalam segala hal sehingga dapat menyelesaikan (LKP) ini.
10. Semua teman-teman di Program Diploma III Perbankan Syariah angkatan 2014 khususnya unit II dan teman-teman lain yang telah memberikan semangat dan membantu penulis sehingga dapat menyelesaikan (LKP) ini.

Terimakasih yang tidak terhingga kepada nama-nama yang telah disebutkan diatas, semoga bantuan yang diberikan kepada penulis dibalaskan oleh Allah SWT. Penulis menyadari Laporan Kerja Praktik ini masih kurang sempurna. Penulis mengharapkan adanya saran dan kritikan yang membangun untuk penyempurnaan Laporan Kerja Praktik ini.

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Banda Aceh, 12 April 2017

Penulis

Wediansyah

## 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	ṭ
2	ب	b	17	ظ	ẓ
3	ت	t	18	ع	‘
4	ث	ṯ	19	غ	g
5	ج	J	20	ف	f
6	ح	ḥ	21	ق	q
7	خ	kh	22	ك	k
8	د	d	23	ل	l
9	ذ	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	ع	‘
14	ص	ṣ	29	ي	y
15	ض	ḍ	-	-	-

### 2. Konsonan

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

a. Vokal Tunggal

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

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

b. Vokal Rangkap

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

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

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haura*

### 3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
ي / َ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
يُ	<i>Dammah</i> dan <i>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	: <i>raudah al-atfāl/ raudatul atfāl</i>
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	: <i>al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah</i>
طَلْحَةُ	: <i>Ṭalḥah</i>

### **Catatan:**

#### **Modifikasi**

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

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>RINGKASAN LAPORAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB SATU : PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik .....	4
1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik .....	4
1.4. Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik .....	5
<b>BAB DUA : TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK .....</b>	<b>7</b>
2.1. Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera .....	7
2.1.1. Visi Dan Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.....	8
2.2. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera .....	9
2.2.1. Dinas luar .....	10
2.2.2. Dinas Dalam .....	14
2.3. Kegiatan Usaha PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh .....	19
2.3.1. Penghimpunan Dana.....	20
2.3.2. Penyaluran Dana.....	21
2.4. Keadaan Personalialia PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera .....	23
2.4.1 Deskripsi Posisi Kerja.....	23
2.4.2 Pendidikan Terakhir Karyawan .....	24
2.4.3 Umur .....	24
<b>BAB TIGA : KEGIATAN KERJA PRAKTIK .....</b>	<b>26</b>
3.1. Kegiatan Kerja Praktik .....	26
3.2. Bidang Kerja Praktik .....	26

3.2.1. Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.....	30
3.3. Teori yang Berkaitan .....	33
3.3.1. Strategi Produk .....	33
3.3.2. Pengertian Asuransi Syariah.....	40
3.3.3. Pengertian Pemasaran Syariah.....	41
3.3.4. Landasan Hukum Asuransi Syariah .....	41
3.4. Evaluasi Kerja Praktik .....	43
<b>BAB EMPAT : PENUTUP .....</b>	<b>45</b>
4.1. Kesimpulan .....	45
4.2. Saran .....	45
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>xvii</b>
<b>SK BIMBINGAN .....</b>	<b>xix</b>
<b>LEMBAR KONTROL BIMBINGAN .....</b>	<b>xx</b>
<b>DAFTAR NILAI KERJA PRAKTIK .....</b>	<b>xxii</b>
<b>BROSUR ASSALAM MIKRO .....</b>	<b>xxiii</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>xxv</b>

## RINGKASAN LAPORAN

Nama : Wediansyah  
NIM : 140601054  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D III Perbankan Syariah  
Judul : Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.  
Tanggal Sidang : 18 Juli 2017  
Tebal LKP : 45 Halaman  
Pembimbing I : Dr. Muhammad Zulhilmi, MA  
Pembimbing II : Fahmi Yunus,SE.,M.S

Penulis melakukan Kerja Praktik pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh, JL. Tengku Daud Beureuh No. 8B, Kuta Alam, Kota Banda Aceh . Selama penulis melakukan Kerja Praktik, penulis diposisikan pada bagian *marketing*. Selama di bagian tersebut penulis melakukan kegiatan-kegiatan seperti melakukan prospek atau pengenalan produk kepada calon nasabah. Adapun tujuan dari penulisan Laporan Kerja Praktik ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh. Berdasarkan hasil yang penulis dapatkan pemasaran Produk Assalam Mikro menerapkan strategi, wakil asuransi mendatangi nasabah secara langsung (*direct marketing*) dengan melakukan penjelasan produk tersebut hal ini menjadi akrab antara nasabah dan wakil asuransi dan hal ini membuat rasa senang atau nyaman pada nasabah itu sendiri. Kemudian dalam teori juga menerapkan strategi pemasaran produk, meliputi strategi *positioning* produk, strategi *overlap* produk, strategi desain produk, strategi produk baru, strategi diversifikasi, *value-marketing strategy*. Setelah penulis amati strategi yang digunakan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera telah sesuai dengan standar Operasional Prosedur meliputi secara umum 3 aspek yaitu riset, komunikasi atau promosi dan penjualan. Diharapkan kepada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera sebelum agen melakukan prospek supervisor mengecek kembali berkas-berkas dan kesiapan agen dalam melakukan prospek calon nasabah agar tidak terjadi kekeliruan dan tidak mengabaikan klaim baik kecil maupun besar karena ini menyangkut pandangan nasabah ke perusahaan.

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja ...	23
Tabel 2.2	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan ....	24
Tabel 2.3	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur .....	24
Tabel 3.1	Assalam Mikro Berdasarkan Resiko dan Manfaat.....	29

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syrariah Bumiputera Cabang Banda Aceh .....	10
------------	--	----

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Surat Keputusan Bimbingan .....	xix
Lampiran Lembar Kontrol Bimbingan ..	xx
Lampiran Daftar Nilai Kerja Praktik .....	xxii
Lampiran Brosur Assalam Mikro .....	xxiii

# BAB SATU

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Asuransi merupakan salah satu lembaga keuangan non-bank yang memiliki cara kerja dengan menghimpun dana dari peserta (nasabah) melalui uang premi. Perusahaan asuransi akan memberi perlindungan (proteksi) pada nasabah apabila terjadi musibah atau kerugian karena suatu peristiwa atau meninggalnya nasabah tersebut. Asuransi terbagi menjadi dua yaitu asuransi syariah dan konvensional. Perbedaan paling mendasar antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional terutama terletak pada prinsip *ta'awun* (tanggung menanggung) yang menjadi tulang punggung bagi asuransi syariah dibandingkan dengan asuransi konvensional yang lebih mendasarkan pengalihan risiko dari nasabah kepada perusahaan asuransi (Huda dan Heykal, 2010: 178). Asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelola risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator (Iqbal, 2006: 2)

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) (Fatwa Dewan Syariah Nasional, 2001: No. 21) dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah, memberi definisi tentang asuransi. Menurutnya, asuransi syariah (*ta'min, takaful, tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Dari definisi di atas tampak bahwa asuransi syariah bersifat saling melindungi dan tolong-menolong yang disebut dengan "*ta'awun*". Yaitu,

prinsip hidup saling melindungi dan saling menolong atas dasar ukhuwah Islamiah antara sesama anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi malapetaka (risiko) (Yanggo, 2003: 23).

Kebutuhan akan jasa asuransi kini makin dirasakan, baik oleh perorangan maupun dunia usaha di Indonesia. Untuk memenuhi kebutuhan yang belum pasti di masa yang akan datang tersebut maka sebagian manusia memerlukan asuransi. Karena asuransi merupakan salah satu buah peradaban manusia dan merupakan suatu hasil evaluasi kebutuhan manusia yang sangat hakiki ialah kebutuhan akan rasa aman dan terlindungi, terhadap kemungkinan menderita kerugian. Asuransi merupakan buah pikiran dan akal budi manusia untuk mencapai suatu keadaan yang dapat memenuhi kebutuhannya, terutama sekali untuk kebutuhan-kebutuhannya yang hakiki sifatnya antara lain rasa aman dan terlindungi (Hartono, 1992: 30).

Perkembangan asuransi yang semakin pesat, bahkan dari berbagai sektor kehidupan tersentuh oleh asuransi. Misalnya rumah, kendaraan bermotor, pendidikan, kesehatan jiwa dan sebagainya. Seiring dengan perkembangan industri syariah, asuransi syariah terus melakukan pengembangan produk yang inovatif dan menarik sehingga produk yang ditawarkan asuransi syariah cukup beragam. Dengan hadirnya produk terbaru Assalam Mikro ini (asuransi jiwa individu) sangat bagus untuk memenuhi kebutuhan yang belum pasti kedepan. Maka pemahaman tentang produk menjadi sesuatu yang sangat penting dalam dunia usaha asuransi syariah. Asuransi sebagai lembaga keuangan non bank perlu mengkomunikasikan setiap produk yang mereka tawarkan. Hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan memiliki minat membeli manfaat dari produk asuransi yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan

dan keinginannya. Banyak perusahaan asuransi yang menawarkan produknya, baik produk baru atau pengembangan dari produk lama. Diantara mereka adalah yang gagal dan tidak sukses dalam merebut kepuasan konsumen. Hal ini disebabkan karena pembeli (*buyer's market*) yang selalu berubah-ubah.

Maka tujuan utama dari sebuah perusahaan ialah mencapai profit (laba) hal ini dapat juga sebagai tolak ukur dalam sukses atau tidaknya sebuah perusahaan dalam pencapaian tujuannya. Selain itu efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan operasional perusahaan juga memegang peranan penting. Efisiensi yang dimaksud strategi pemasaran yang dilakukan dengan perhitungan dan pertimbangan sehingga tidak ada pemborosan biaya operasional dan promosi. efektifitas yang dimaksud pemilihan strategi pemasaran yang tepat dan sesuai dengan pasar sehingga sasaran yang ditetapkan tercapai.

Hadirnya produk baru Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dengan pencapain polis 4.700 selama periode 1 desember 30 desember 2016 memperoleh penghargaan sebagai perusahaan asuransi jiwa yang tercepat masuk ke pasar.

Dari uraian di atas, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimanakah strategi pemasaran yang dijalankan oleh Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah dalam menghadapi persaingan di dunia asuransi khususnya dalam memasarkan produk. Oleh karena itu penulis memilih judul Laporan Kerja Praktik **“Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh”**

## **1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik**

Tujuan dari penulisan laporan kerja praktik (LKP) ini adalah untuk mengetahui Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.

## **1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik**

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

### **1. Khazanah Ilmu pengetahuan**

Kegunaan magang atau kerja praktik yang dilakukan mahasiswa sebagai menambah khazanah ilmu pengetahuan. Selain itu untuk meningkatkan kerja sama dan membangun komunikasi secara akademik antara mahasiswa D-III Perbankan Syariah dengan lembaga keuangan non-bank khususnya tempat penulis melakukan Kerja Praktik pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh, selain itu diharapkan agar membantu mahasiswa untuk mengetahui dan memahami pentingnya Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.

### **2. Masyarakat**

Hasil laporan dapat dijadikan media informasi bagi masyarakat terkait teori dan praktik dalam hal strategi pemasaran yang sesuai dengan ajaran Islam pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. Dengan adanya laporan ini diharapkan masyarakat dapat memahami prosedur dan mekanisme dalam beransuransi.

### **3. Instansi Tempat Kerja Praktik**

Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat menjadi acuan bagi pihak Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera untuk mengembangkan produk

yang telah ada dan pelayanan-pelayanan yang sesuai terhadap permintaan masyarakat.

#### 4. Penulis

Kerja Praktik yang telah dilakukan di perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera sangat bermanfaat karena mahasiswa dapat langsung mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dari perguruan tinggi dengan praktik yang terjadi dalam internal perusahaan, baik di bidang pemasaran maupun pelayanan. Laporan Kerja Praktik (LKP) juga merupakan salah satu persyaratan akademis yang harus dilakukan oleh mahasiswa untuk menyelesaikan studi pada prodi Diploma-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

### **1.4 Sistematika Penulisan Laporan kerja Praktik**

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

Pada bab satu ini memuat Latar Belakang Masalah, Tujuan Laporan Kerja Praktik, Kegunaan Laporan Kerja Praktik, dan Sistematika Penulisan Kerja Praktik.

Dalam bab dua ini menjelaskan tentang gambaran perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Cabang Banda Aceh yang terdiri dari Sejarah Singkat Perusahaan, Visi Misi, Struktur Organisasi, Kegiatan Usaha, dan Keadaan Personalialia.

Pada bab tiga memuat tentang Kegiatan Kerja Praktik pada Perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh, Bidang Kerja Praktik, Teori yang Berkaitan, dan Evaluasi Kerja Praktik.

Dalam bab empat ini berisi kesimpulan dari hasil kerja praktik dan pembahasan yang telah dilakukan dan berdasarkan kesimpulan tersebut akan diberikan saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi perusahaan selama kerja praktik.

## **BAB DUA**

### **TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK**

#### **2.1 Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera**

AJB Bumiputera 1912, pada saat didirikan bernama OLMIJ PGHB. OLMIJ singkatan dari *Onderlinge Levenverszekering Maatcappij*. Sedangkan PGHB singkatan dari Perserikatan Guru-guru Hindia Belanda. Perusahaan asuransi jiwa ini berbentuk usaha bersama (mutual), didirikan oleh tiga orang guru, M. Ng. Dwidjosewojo, MKH Soebroto, dan M. Adimidjojo, di Magelang, Jawa Tengah, pada 12 Februari 1912 (Djamahuri dkk, 2011:3).

Didorong oleh semangat Nasionalisme untuk meningkatkan kesejahteraan kaum Bumiputera, khususnya para guru, Budi Utomo mendirikan PGHB. Semangat Nasionalisme itu, kemudian melahirkan gagasan yang sangat cemerlang. Hanya empat tahun setelah kelahiran Budi Utomo, M. Ng. Dwidjosewojo- 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 (Djamahuri dkk, 2011:3).

Jadi, jelaslah, AJB Bumiputera 1912 adalah alat perjuangan ditengah kebangkitan bangsa Indonesia untuk mewujudkan kesejahteraan kaum pribumi atau Bumiputera melalui usaha asuransi jiwa (Djamahuri dkk, 2011:3).

Unit usaha syariah Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 secara resmi terbentuk sejak dikeluarkan keputusan Menteri Keuangan Nomor Kep.268/KM/6/2002 pada tanggal 7 November 2002 dalam bentuk Cabang Usaha Asuransi Jiwa Syariah, dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.

21/DSN-MUI/X/2001 dalam rangka menjaga kemurnian pelaksanaan prinsip-prinsip Syariah, maka berdasarkan keputusan direksi nomor SK.14/DIR/2002, tanggal 11 November 2002 dibentuk Divisi Asuransi Syariah dan Kantor Cabang Syariah Jakarta (AJB Bumiputera 1912: 2)

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

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

1. Visi
  - a. Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah berkualitas kelas dunia (*world class business*) berbasis Syariah *Framework Governance* (SFG) dan *Good Corporate Governance* (GCG).
2. Misi
  - a. Menyediakan produk asuransi jiwa syariah berdasarkan kebutuhan dan kemampuan masyarakat.
  - b. Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, retensi sumber daya insani dan mencapai profitabilitas.
3. Values
  - a. Sumber daya insani berbasis *Integrity, Competency* dan *Trustworthy* (ICT).
  - b. Proses bisnis internal berbasis *Information Communication dan Technology* (ICT).

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

Struktur organisasi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh pada umumnya terbagi menjadi dua bagian utama yaitu dinas dalam dan dinas luar, dibangunnya dua bagian pekerjaan dengan maksud agar semua jenis pekerjaan diambil alih masing-masing karyawan yang handal dan lebih berfokus pada pekerjaan yang sesuai dengan bidang keahlian masing-masing.

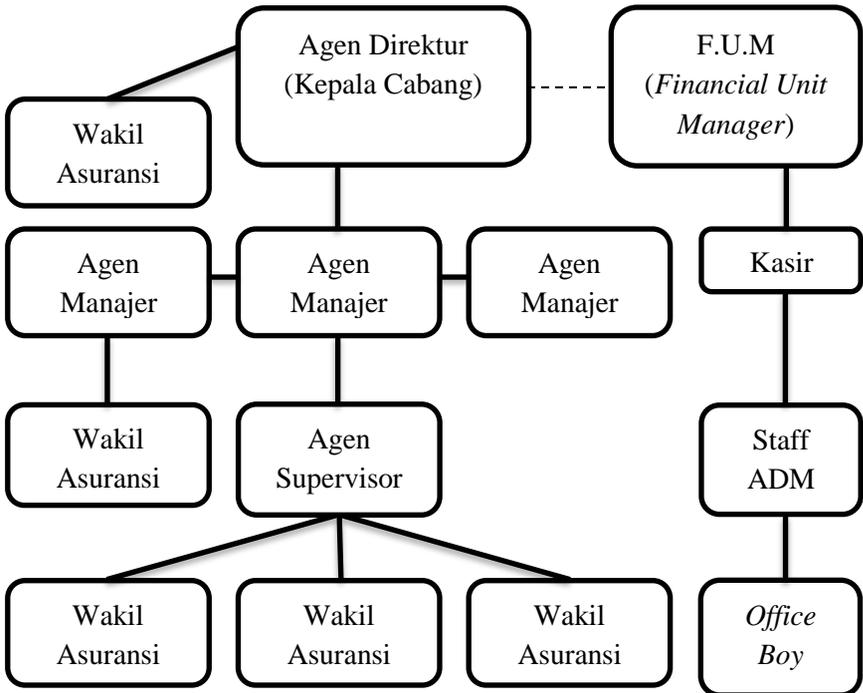
Seperti halnya dinas dalam yang hanya berfokus pada kegiatan di dalam internal kantor saja, dan dinas luar hanya berfokus pada penanganan nasabah di lapangan, ataupun hal-hal yang menyangkut tentang segala urusan di luar internal kantor.

Agen Direktur bertanggungjawab terbesar pada perusahaan selaku sebagai ketua Cabang, dan bertanggungjawab penuh pada dinas luar. *Financial Unit Manager* (FUM) bertanggungjawab penuh pada dinas dalam.

Berikut adalah skema Struktur Organisasi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 2017.

Skema 2.1

Struktur Organisasi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 2017.



Sumber : Kantor Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 2017.

### 2.2.1 Dinas Luar

Dinas luar langsung dipimpin oleh Agen Direktur yang langsung membawahi beberapa bagian dalam lingkup dinas luar sebagaimana telah ditampilkan pada gambar 2.1. Agen Direktur dan F.U.M bertanggung jawab penuh dalam memimpin jalannya operasi cabang, sebagaimana digariskan oleh Direksi Perusahaan, dalam rangka menuju tercapainya

tujuan perusahaan. Berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bumiputera yang mengatur masing-masing *job personal* AJSB adalah sebagai berikut:

1. Agen Direktur

Adapun tugas Agen Direktur adalah sebagai berikut :

- a. Memimpin pelaksanaan pekerjaan cabang 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. Bertindak atas nama perusahaan untuk cabang yang dipimpinnya dalam urusan dengan pihak ketiga, sesuai dengan wewenang yang diberikan direksi perusahaan.
- d. Menyusun rencana kerja sesuai dengan program kerja perusahaan.
- e. Memberi petunjuk pelaksanaan tugas kepada bawahan.
- f. Membina dan memotivasi bawahan dalam rangka peningkatan produktivitas dan pengembangan karir bawahan.

2. Agen Manajer

Adapun tugas Agen Manajer adalah sebagai berikut :

- a. Memimpin pelaksanaan pekerjaan di unit kerja sebagaimana digariskan direksi perusahaan, dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
- b. Mengajukan usul kepada Agen Direktur mengenai keperluan penambahan Agen Supervisor, Wakil Asuransi

dan lain-lain hal yang berhubungan dengan usaha memajukan perusahaan, maupun kesulitan-kesulitan yang dihadapi.

- c. Menyusun rencana kerja sesuai dengan program kerja perusahaan.
  - d. Memberi petunjuk pelaksanaan tugas kepada bawahan.
  - e. Membina dan memotivasi bawahan dalam rangka peningkatan produktivitas dan pengembangan karir bawahan.
  - f. Memantau dan mengendalikan kegiatan bawahan.
3. Agen Supervisor

Agen Supervisor merupakan pihak koordinator yang meneruskan kebijakan Agen Direktur kepada para Wakil Asuransi untuk dikerjakan. Adapun tugas seseorang Agen Supervisor adalah sebagai berikut :

- a. Mendidik kader-kader Wakil Asuransi baru yang ingin berkarir di perusahaan.
- b. Membimbing serta memberi contoh cara menangani beberapa permasalahan yang biasa terjadi pada Wakil Asuransi turun kelapangan 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 tidak potensial.

- e. Mengontrol kinerja para Wakil Asuransi untuk penilaian dan pendataan terhadap para Wakil Asuransi yang berprestasi untuk dinaikkan jabatan menjadi Agen 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 Wakil Asuransi adalah sebagai berikut :
- a. Hadir pada setiap hari kerja mulai hari 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 dilapangan pada saat *briefing* pagi bersama Agen Supervisor.
  - d. Melaporkan seluruh agenda harian yang telah dikerjakan dari pagi sampai sore hari kepada Agen Supervisor (Surat Keputusan Direksi).

### 2.2.2 Dinas Dalam

Dinas dalam langsung dipimpin di bawah kontrol *Financial Unit Manager* (F.U.M) yang langsung membawahi beberapa bagian kepegawaian di dalam kantor tersebut, adapun tugas F.U.M sebagai berikut.

#### 1. *Financial Unit Manager* (F.U.M)

F.U.M merupakan pihak dalam melaksanakan program kerja dinas dalam kantor cabang khususnya pada bidang Administrasi dan Keuangan adapun tugas F.U.M adalah sebagai berikut :

- a. mengawasi pembuatan kwitansi Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP).
- b. Premi Lanjutan (PL) melalui aplikasi Daftar Setoran Premi (DSP) dan Bumiputera *In Line* (BIL).
- c. Mengawasi distribusi kwitansi Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) kepada agen debit melalui PP-17 (kode permintaan kwitansi).
- d. Pembuatan surat konfirmasi kepada anggota tertentu, jatuh tempo, habis kontrak dan tahapan / Dana Kelangsungan Belajar (DKB).
- e. Mengawasi tertib pengembalian kwitansi premi yang sudah *lapse* dan rusak ke Departemen Portofolio.
- f. Mengawasi laporan penggunaan blangko Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) ke Departemen Portofolio.
- g. Mengawasi laporan penggunaan blangko Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) ke Departemen terkait.

## 2. Admistrasi Produksi

Admistrasi Produksi mencakup beberapa ruang lingkup kerja.

- a) Admistrasi kwitansi dan penagihan premi
- b) Admistrasi kas dan bank
  - a. Melakukan pengawasan kas dan bank.
  - b. Melakukan verifikasi awal terhadap transaksi keuangan.
  - c. Mengatur alokasi keuangan dan setoran cabang.
  - d. Membuat *cash flow* setiap bulan.
  - e. Membuat daftar polis habis kontrak atau tahapan dan dikirimkan ke kantor wilayah paling lambat tanggal 25 setiap bulan.
  - f. Membuat pengajuan permohonan dana untuk pembayaran habis kontrak dan tahapan ke kantor wilayah.
- c) Admistrasi kesekretarian / sumber daya manusia
  - a. Buku catatan kepegawaian.
  - b. Tertib *file* personalia (ketenagakerjaan).
  - c. Tertib ke arsip.
  - d. Cek tertib absensi.
  - e. Mengembangkan pengetahuan dan keterampilan teknis dan admistrasi kasir dan kepegawaian.
- d) Menyajikan data informasi bisnis yang dibutuhkan kepala cabang dan melapor ke kantor wilayah.
  - a. Membuat data perkembangan kantor.
  - b. Data penerimaan premi dan non premi.
  - c. Data pengeluaran biaya kontraktual dan non kontraktual.

- d. Data pengeluaran klaim dan pinjaman polis.
  - e. Laporan produksi, konservasi dan portofolio.
  - f. Laporan keuangan secara lengkap.
- e) Koservasi
- a. Penyelenggaraan rapat konservasi.
  - b. Program pemulihan polis.
  - c. Laporan aktifitas penagihan.
- f) Sarana / prasarana serta sistem aplikasi di kantor cabang.
- a. Sarana pendukung operasional.
  - b. Sarana komputer (*hardware* dan *software*)
  - c. Alat Tulis Kantor (ATK).
3. Kasir
- Membantu F.U.M untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang Admistrasi dan Keuangan, 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 Lembaran Buku Kas (LBK) integrasi mingguan ke kantor wilayah.
  - f. Membuat posisi kas harian dan bulanan.

4. Bagian produksi dan klaim Asuransi Kumpulan (ASKUM).  
Membantu kepala Administrasi dan Keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang produksi, pelayanan pemegang polis dan mitra kerja ASKUM, adapun rincian tugasnya sebagai berikut:
  - a. Produksi dan provisi.
  - b. Mencatat produksi baru ke dalam buku produksi.
  - c. Mencatat nomor polis ke dalam buku produksi.
  - d. Menyelenggarakan buku persediaan atau penggunaan blangko kwitansi titipan premi pertama.
  - e. Melaporkan penggunaan kwitansi pertama ke kantor wilayah.
  - f. Membuat surat permintaan blangko kwitansi premi pertama ke kantor wilayah.
  - g. Membuat laporan produksi dan aktifitas harian ke kantor wilayah.
  - h. Klaim.
  - i. Pelayanan kepada pemegang polis atau mitra kerja.
  - j. Administrasi kesekretarian.
5. Bagian konservasi dan klaim Asuransi Perorangan (ASPER)  
Membantu kepala unit administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang konservasi, pelayanan pemegang polis dan mitra kerja, adapun tugasnya secara rinci adalah sebagai berikut :
  - a. Melaksanakan dan mengawasi tertib administrasi dan keuangan.
  - b. Administrasi kwitansi dan penagihan provisi.

- c. Admistrasi kwitansi dan penagihan premi.
  - d. Pembuatan kwitansi Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) (paling lambat selesai tanggal 5).
  - e. Pembuatan surat konfirmasi kepada anggota (tertunda, *lapse*, jatuh tempo, habis kontrak dan tahapan).
  - f. Pengambilan kwitansi yang sudah *lapse*, klaim, batal, atau rusak ke sistem bill.
  - g. *Entry* Surat Permintaan Asuransi Jiwa (SPAJ).
  - h. Klaim.
  - i. Pemulihan / perubahan polis.
  - j. Pelayanan kepada pemegang polis / mitra kerja.
6. Bagian Sumber Daya Manusia (SDM) dan Umum.
- Membantu kepala unit admistrasi 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 Sumber Daya Manusia (SDM) dan Umum sebagai berikut :
- a. Administrasi sumber daya manusia (SDM).
  - b. Pelayanan pemegang polis dan mitra kerja.
  - c. Administrasi dan kesekretarian.
  - d. Melapor aktivitas harian atau bulanan ke kantor wilayah dan mencetak laporan aktivitas harian dari kantor wilayah.
  - e. Membantu perlengkapan / logistik.
  - f. Meneruskan surat masuk kepada kepala cabang / kepala Admistrasi dan Keuangan.
  - g. Surat menyurat sesuai tugasnya.

### 7. *Office Boy*

*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 7.15 WIB
- b. Membuka dan menutup kantor
- c. Membersihkan dan merapikan ruangan kerja, ruangan rapat, ruang tamu, dapur dan kamar mandi.
- d. Membantu kelancaran tugas pegawai.
- e. Menyiapkan minum karyawan dan tamu kantor.
- f. Membantu karyawan dalam fotocopy dan jilid.
- g. Membantu perlengkapan dan logistik (Surat Keputusan Direksi).

### 2.3 **Kegiatan Usaha Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh.**

Dalam sebuah instansi perusahaan terdapat kegiatan-kegiatan yang mendukung berkembangnya sebuah perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dan memberikan pelayanan terbaik pada setiap nasabah agar selalu *loyal* dengan perusahaan. Begitupula dengan dengan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah, meliputi kegiatan penghimpunan dana, penyaluran dana, guna bisa bertahan di tengah persaingan perasuransian dan mampu menarik calon nasabah melalui produk-produk yang berkualitas, yang memberi kemudahan serta layanan yang mendukung.

### 2.3.1 Penghimpun Dana

#### 1. AJSB Assalam Mikro

Assalam Mikro Syari'ah – AJSB Assalam merupakan program Asuransi Jiwa yang didesain untuk memberikan perlindungan dengan kontribusi yang terjangkau (Brosur Produk Assalam AJSB, 2016).

#### 2. AJSB Assalam Family

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 AJSB, 2016).

#### 3. Mitra Iqra Plus

Mitra Iqra Plus dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar bagi anak, 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 Iqra Plus AJSB, 2016).

#### 4. Mitra Mabru Plus

Mitra Mabru 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 Mabru Plus AJSB, 2016).

#### 5. Mitra Amanah

Mitra Amanah merupakan produk asuransi jiwa syariah yang didesain untuk menjadi solusi perencanaan keuangan yang memberikan manfaat terhadap pembiayaan kesehatan pemegang polis. Produk tersebut merupakan produk asuransi kesehatan dan menjadi unit link pertama yang dimiliki Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera dan Bumiputera syariah di bidang kesehatan ([www.bumiputera.com](http://www.bumiputera.com), 2017).

#### 6. Mitra Ekawarsa

Mitra Ekawarsa adalah produk asuransi yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam melindungi kesejahteraan karyawannya dan keluarga, jika terjadi risiko meninggal dunia ([www.bumiputera.com](http://www.bumiputera.com), 2017).

### **2.3.2 Penyaluran Dana**

Dalam hal penyaluran dana Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera hanya mempunyai dua mekanisme kerja yaitu :

#### 1. Pinjaman Polis

Pinjaman polis adalah pinjaman uang yang diberikan kepada pemegang polis dengan jaminan polis perorangan yang telah mempunyai nilai tunai dan polis dalam keadaan masih berlaku.

#### 2. Klaim

Klaim adalah aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggunganan atas kerugiannya yang tersedia berdasarkan perjanjian. klaim adalah proses yang mana peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian tersebut. Semua

usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang 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

Klaim meninggal dunia dapat 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 Penebusan

Klaim penebusan dapat terjadi ada saat nasabah telah memiliki nilai tunai dan ingin mengakhiri kontrak kemitraan.

3. Klaim Habis Kontrak

Klaim habis kontrak 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

5. Timbul Akibat peserta mendapat kecelakaan dan polisnya masih aktif.

6. Klaim (Asuransi Rawat Inap dan Pembedahan) + rawat jalan.
7. Timbul akibat peserta penderita suatu penyakit dan perlu diopname atau cukup hanya dengan rawat jalan saja.

## 2.4 Keadaan Personalia PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

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

Secara keseluruhan, karyawan yang ada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh berjumlah (47) 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 Cabang Banda Aceh berdasarkan beberapa kategori diantaranya deskripsi kerja, pendidikan terakhir, jenis kelamin, dan umur karyawan.

### 2.4.1 Deskripsi Posisi Kerja

Tabel 2.1 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum.

Posisi Kerja	Jumlah (Orang)
Agen Direktur	1
Financial Unit Manager	1
Kasir	1

Staff Produksi dan Klaim Askum	1
Bagian Konservasi dan Klaim Asper	1
Bagian SDM dan Umum	1
Agen Manajer	3
Agen Supervisor	1
<i>Office Boy</i>	1
Wakil Asuransi	36
<b>Total</b>	<b>47</b>

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 2017.

#### 2.4.2 Pendidikan Terakhir Karyawan

Tabel 2.2 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir.

<b>Pendidikan Terakhir</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
S2	1
S1	23
D3	20
SMA	3
<b>Total</b>	<b>47</b>

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 2017.

#### 2.4.3 Umur

Tabel 2.3 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur.

<b>Umur</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
>20 tahun	26
>30 tahun	21

<b>Total</b>	47
--------------	----

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh 2017.

## **BAB TIGA**

### **KEGIATAN KERJA PRAKTIK**

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

Kegiatan Kerja Praktik di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh, yang berlangsung selama 30 hari kerja terhitung mulai 13 Februari 2017 sampai dengan tanggal 27 Maret 2017. Kegiatan kerja praktik ini dilaksanakan setiap hari kerja yaitu mulai hari Senin sampai hari Jum'at, dan berlangsung mulai pukul 08.00 WIB sampai Pukul 16.30. Dalam pelaksanaan penulis di tempatkan pada bagian *marketing*. Hal ini bertujuan untuk membantu karyawan, selain itu juga bermanfaat untuk menambah wawasan penulis mengenai kegiatan asuransi. Banyak kegiatan yang penulis lakukan selama melaksanakan kegiatan kerja praktik diantaranya sebagai berikut :

- a. Mengikuti *briefing* pagi setiap hari kerja,
- b. Mempelajari produk-produk yang dimiliki oleh Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera,
- c. Melakukan prospek atau pengenalan produk kepada calon nasabah,
- d. Mendapatkan data awal dari calon prospek,
- e. Mendatangi kembali nasabah yang telah dijumpai,
- f. Mengisi data permohonan nasabah,
- g. Mengambil uang dari nasabah,
- h. Menyetor uang hasil penagihan nasabah ke kasir.

#### **3.2 Bidang Kerja Praktik**

Dalam melakukan kerja praktik di perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Banda Aceh, Penulis selalu ditempatkan bagian

pemasaran (*marketing*). Selama melakukan kegiatan pemasaran penulis selalu berhadapan dengan calon nasabah yang akan diprospek. Saat melakukan pemasaran produk, penulis menawarkan produk asuransi seperti produk Assalam Mikro yaitu produk asuransi jiwa yang di peruntukkan untuk semua orang. Setelah nasabah mengerti tentang produk yang ditawarkan dan bagaimana manfaatnya kemudian agen menjelaskan bagaimana proses pembayarannya atau setoran premi yang dilakukan nasabah.

#### 1. AJSB Assalam Mikro

Assalam Mikro Syari'ah – AJSB Assalam merupakan program Asuransi Jiwa yang didesain untuk memberikan perlindungan dengan kontribusi yang terjangkau (Brosur Produk Assalam AJSB, 2016).

##### 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 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. Besarnya kontribusi Rp.50.000,-
2. Pembayaran kontribusi dilakukan melalui tranfer ke nomor *virtual account*/kartu di bank BNI Syariah atau ke rekening penerimaan kontribusi di KCS setempat.

c. Periode Asuransi

Berlaku selama 1 tahun sejak tanggal registrasi aktivasi berhasil dilakukan dan kontribusi telah dibayarkan.

d. Syarat Kepesertaan

1. Sehat jasmani dan rohani.
2. Usia calon pemegang polis saat masuk asuransi 5 tahun sampai dengan 65 tahun.
3. Lampirkan fotocopi KTP yang masih berlaku.
4. Membayar kontribusi.

e. Mekanisme Klaim

1. Peserta atau penerima manfaat wajib mengajukan klaim maksimal 30 (tiga puluh) hari kelender terhitung sejak tanggal peserta mengalami musibah dalam masa asuransi melalui aplikasi AJSB atau formulir pengajuan klaim di kantor pemasaran PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.
2. Dokumen klaim meninggal dunia yang harus dilampirkan :
  - Fotokopi kartu Asuransi Mikro Syariah -AJSB Assalam.

- Fotokopi 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 pemasaran PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.
- f. Pengecualian

Santunan asuransi tidak diberikan apabila:

1. Peserta meninggal dunia disebabkan bunuh diri atau HIV/AIDS atau penyakit/sakit dalam masa tunggu.
2. Perbuatan yang disengaja oleh peserta atau orang lain yang berkepentingan dalam asuransi.
3. Peserta melakukan maksiat, minuman keras, kesengajaan, kejahatan, terlibat aktif kerusuhan atau perbuatan yang bertentangan dengan norma-norma asusila.

Manfaat yang diterima oleh pemegang polis ialah:

Tabel 3.1 Assalam Mikro Berdasarkan Risiko dan Manfaat.

Risiko	Benefit
Meninggal Dunia Karena Kecelakaan	
- Santunan Dana Ahli Waris	10.000.000
- Santunan Biaya Pemakaman	5.000.000

Meninggal Dunia Bukan Karena Kecelakaan	
- Santunan Dana Ahli Waris	4.000.000
- Santunan Biaya Pemakaman	2.000.000

Sumber : Brosur AJSB Assalam Mikro 2017

### **3.2.1 Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh**

Dalam melakukan strategi pemasaran produk Assalam Mikro, yang paling mendasar perusahaan harus mengetahui apakah kebutuhan produk yang dipasarkan diperlukan atau tidak bagi masyarakat.

Strategi yang dilakukan sangat diperlukan bagaimana mengubah pola pikir calon prospek kognitif dan persuasif. Alur kerja pemasaran yang pada saat kerja praktik di lapangan pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yaitu:

1. Pelajari terlebih dahulu produk asuransi secara baik dan konsisten pada saat melakukan prospek, para Wakil Asuransi harus paham apa yang dilakukan pada saat di lapangan.
2. Buat daftar nama-nama yang akan dikunjungi, cukup kita buat daftar nama-nama yang kita kenal dahulu, teman-teman atau saudara-saudara terdekat.
3. Buat janji terlebih dahulu, menggunakan telepon atau sms ke calon prospek.
4. Melakukan prospek dengan menggunakan dunia online seperti *chatting, Watsapp, BBM, Line* dan lain sebagainya.
5. Apabila berhadapan langsung dengan calon prospek yang kenal jangan langsung menerangkan produk asuransi, mengobrol

terlebih dahulu, dalam obrolan tersebut paparkan sekilas produk asuransi. Berikan wawasan tentang beransuransi.

6. Berikan dan paparkan gambaran ilustrasi produk secara menyeluruh.
7. Setelah menjelaskan dan memaparkan produk, berikan kesempatan calon prospek bertanya dan beragumen.
8. Kunjungan ulang secara konsisten.
9. Jika mengalami kesulitan, bisa mengajak senior untuk saling berbagi pengalaman.

Berdasarkan teori strategi produk pada teori yang berkaitan. Produk asuransi Assalam Mikro sesuai dengan beberapa dari 9 kategori strategi produk sebagai berikut :

1. Strategi *positioning* produk, yaitu berusaha menciptakan diferensiasi sehingga terbentuknya *image* merek atau produk yang lebih diminati dibandingkan dengan produk pesaing Asuransi Takful seperti produk Al-Khairat Individu. Contohnya; pada segi kontribusi produk Al-Khairat Individu dengan premi 250 ribu untuk 1 tahun sedangkan produk Assalam Mikro hanya 50 ribu sekali pembayaran di muka pada saat asuransi dimulai berlaku untuk 1 tahun, produk Assalam Mikro sangat murah, sehingga siapapun bisa memiliki produk asuransi ini.
2. Strategi *overlap* produk, strategi ini relatif unik, karena bertujuan menciptakan persaingan bagi merek tertentu milik perusahaan sendiri. Salah satu peluncuran produk yang bersaing dengan produk perusahaan sendiri yang sudah ada seperti produk Ekawarsa, produk ini sama-sama produk

asuransi jiwa namun dalam kontribusi pembayaran lebih mahal sampai 1 jutaan dibandingkan dengan Assalam Mikro hanya 50 ribu untuk kontribusi hanya sekali di muka pada saat asuransi dimulai. Contohnya; dengan membandingkan produk baru dengan produk lama dengan meningkatkan penjualan yang bagus dan capai target yang diinginkan.

3. Strategi desain produk, menyangkut tingkat standarisasi produk. Tujuan desain produk standar adalah meningkatkan skala ekonomis perusahaan melalui produksi massal. Contohnya; produk Assalam Mikro tidak hanya dijual di Aceh namun di luar Aceh.
4. Strategi produk baru, dibutuhkan untuk menunjang pertumbuhan perusahaan, baik sebagai cara menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif, maupun demi mengurangi keunggulan pesaing. Contohnya; produk Assalam Mikro bisa menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif untuk mengurangi keunggulan pesaing.
5. Strategi diversifikasi, upaya mencari dan mengembangkan produk untuk memaksimalkan pertumbuhan, meningkatkan penjualan, profitabilitas dan fleksibilitas. Contohnya; lokasi perusahaan yang strategis, dan para agen mencari nasabah yang potensial dalam memasarkan produk Assalam Mikro
6. *Value-marketing strategy*, menekankan kinerja produk riil dan penyampain produk/jasa sesuai yang dijanjikan. Contoh; pada saat klaim asuransi Assalam Mikro terjadi perusahaan membayarkan sesuai dengan peraturan pada produk.

7. Selain itu strategi yang dilakukan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera adalah orang-orang dalam jasa atau wakil asuransi mendatangi nasabah secara langsung atau *direct marketing* dengan melakukan perjanjian kepada nasabah untuk menjelaskan produk tersebut hal ini menjadi akrab antara nasabah dan wakil asuransi dan hal ini membuat rasa senang atau nyaman pada nasabah itu sendiri. Dengan melakukan pemasaran secara langsung ini memberikan kerahasiaan tawar-menawar antara nasabah dan wakil asuransi dengan pemasaran langsung tidak terlihat oleh pesaing asuransi lainnya.

### **3.3 Teori yang Berkaitan**

#### **3.3.1 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 kerap menjadi tantangan terbesar dalam pengembangan dan penerapan strategi produk. Secara garis besar, strategi produk dapat dikelompokkan menjadi sembilan kategori, yaitu (Tjiptono, 2015: 241) :

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. Elemen pokok yang terkandung dalam *positioning* mencakup empat aspek: (1) *What benefit* (mencerminkan janji merek dan manfaat bagi konsumen); (2) *For whom* (mencerminkan

pasar sasaran); (3) *Reason* (elemen faktual dan subyektif yang mendukung klaim tentang manfaat produk); (4) *Againts whom* (menegaskan tentang para pesaing utama) (Tjiptono, 2015: 241).

## 2. Strategi *Repositioning* Produk

*Positioning* produk bersifat dinamis, artinya bisa berubah seiring dinamika lingkungan pemasaran, khususnya perubahan perilaku konsumen dan intensitas kompetisi. Dalam sejumlah situasi, perusahaan mungkin saja perlu melakukan *positioning* ulang (*repositioning*). Situasi semacam itu antara lain: (1) ada pesaing yang masuk dan produknya diposisikan berdampingan dengan merek perusahaan, sehingga membawa dampak buruk terhadap pangsa pasar perusahaan; (2) preferensi konsumen telah berubah, sehingga atribut atau manfaat determinan yang selama ini ditonjolkan berkurang relevansinya; (3) ditemukan kelompok preferensi pelanggan baru, yang diikuti dengan peluang menjanjikan; (4) terjadi kekeliruan dalam *positioning* sebelumnya (Tjiptono, 2015: 246).

## 3. Strategi *Overlap* Produk

Strategi ini relatif unik, karena bertujuan menciptakan persaingan bagi merek tertentu milik perusahaan sendiri. Persaingan semacam ini dibentuk melalui tiga cara: (1) peluncuran produk yang bersaing dengan produk milik perusahaan sendiri yang sudah ada; (2) penggunaan strategi *private labeling* (*store brands*), dalam artian menjadi pemasok *private label* bagi distributor atau perusahaan lain;

dan (3) menjual komponen-komponen yang dipergunakan dalam produk perusahaan sendiri kepada para pesaing (*original-equipment manufacturers*). Faktor yang mendasarinya adalah keinginan untuk memproduksi pada tingkat kapasitas penuh dan keinginan untuk meningkatkan permintaan primer (Tjiptono, 2015: 247).

4. Strategi Lingkup Produk

Strategi ini menyangkut perspektif terhadap bauran produk sebuah perusahaan, seperti jumlah lini produk dan banyaknya *item* dalam setiap lini yang ditawarkan. Strategi ini diterapkan berdasarkan misi keseluruhan sebuah unit bisnis, karena di dalam pernyataan misi perusahaan tercantum bisnis pokok yang digeluti (Tjiptono, 2015: 248).

5. Strategi Desain Produk

Aspek ini menyangkut tingkat standarisasi produk. Perusahaan memiliki tiga alternatif desain produk: produk standar, *customized product* (produk disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan spesifik), dan produk standar dengan modifikasi. Tujuan desain produk standar adalah meningkatkan skala ekonomis perusahaan melalui produksi massal. Keunggulannya antara lain: keunggulan biaya lewat biaya produksi yang lebih murah dibandingkan *customized product* dan faktor *experience effect* (biaya per unit menurun seiring dengan peningkatan volume produksi dalam batas-batas tertentu); dan produk dapat dipasarkan secara nasional secara lebih efisien.

Desain *customized product* cocok dipilih apabila perusahaan bermaksud memanfaatkan fleksibilitas desain produk sebagai strategi bersaing menghadapi para produsen massal produk-produk standar. Produksi semacam ini dipasarkan berdasarkan kualitas produk akhir yang disesuaikan dengan spesifikasi yang dikehendaki pelanggan. Perusahaan biasanya berinteraksi dengan pelanggan dalam memantau proses operasi/produksi hingga produk selesai dibuat. Berbeda dengan produk standar, harga bukanlah faktor utama dalam *customized product*.

Sedangkan desain produk standar dengan modifikasi berusaha mengkombinasi manfaat dari dua tipe desain sebelumnya (desain produk standar dan *customized*).

Ketiga alternatif desain produk di atas membutuhkan analisis komprehensif terhadap perspektif produksi/pasar dan pemantauan cermat atas perubahan lingkungan, khususnya perubahan teknologi. Hasil yang diharapkan dari strategi-strategi ini adalah peningkatan dalam pertumbuhan, pangsa pasar, dan laba. Di samping itu, strategi produk standar dengan modifikasi memungkinkan perusahaan menjalin relasi khusus dengan pasar dan memperoleh pengalaman dalam merancang produk standar baru (Tjiptono, 2015: 254-253).

#### 6. Strategi Eliminasi Produk

Pada hakikatnya, produk gagal atau produk yang tidak sesuai dengan portofolio produk perusahaan merupakan kandidat kuat untuk dieliminasi, karena bisa merugikan perusahaan

yang bersangkutan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Secara garis besar, produk-produk yang masuk dalam kategori ini memiliki ciri-ciri: (1) profitabilitas rendah; pertumbuhan volume penjualan atau pangsa pasar stagnan atau bahkan menurun, serta kerap kali terlalu mahal untuk merevitalisasi produk bersangkutan; (3) risiko keusangan teknologi relatif besar; (4) produk mulai masuk ke dalam tahap kedewasaan atau penurunan pada siklus hidup produk; serta; (5) produk bersangkutan kurang sesuai dengan kekuatan atau misi unit bisnis (Tjiptono, 2015: 253).

#### 7. Strategi Produk Baru

Pengembangan dan peluncuran produk baru merupakan aktivitas yang berisiko (risiko sosial, psikologis, dan fisik) dan membutuhkan biaya besar, risiko pengembangan produk baru kian hari kian meningkat. Penyebabnya antara lain: konsumen semakin banyak menuntut (*demanding*) dan sulit dipuaskan; pasar semakin terfragmentasi; siklus hidup produk semakin singkat; *payback periode* semakin panjang; ekspektasi distributor semakin besar; tingkat dan kecepatan perubahan teknologi semakin besar dan cepat; serta persaingan semakin ketat. Situasi ini menumbuhkan '*new product development dilemma*'. Di satu sisi, produk baru amat dibutuhkan untuk menunjang pertumbuhan perusahaan, baik sebagai cara menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif, maupun demi mengurangi keunggulan pesaing. Namun di sisi lain, peluang sukses produk baru amat kecil. Konsekuensinya, perencanaan matang dan cermat mutlak

dibutuhkan, terutama menyangkut tipe aktivitas produk baru yang ingin diterapkan dan cara mengelola risiko yang mungkin timbul. Secara garis besar, ada dua pilihan cara untuk menambah produk baru sebuah perusahaan: (1) akuisisi (yakni, membeli perusahaan lain, membeli lisensi, atau waralaba, dan membeli paten); (2) pengembangan produk baru internal (bisa berupa pengembangan secara internal oleh tim riset dan pengembangan perusahaan, maupun memakai jasa pihak eksternal untuk mengembangkan produk baru yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan pihak internal perusahaan) (Tjiptono, 2015: 255-256).

#### 8. Strategi Diversifikasi

Diversifikasi adalah upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru, atau keduanya. Dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas (Tjiptono, 2015: 262).

#### 9. *Value-marketing Strategy*

Konsumen zaman sekarang sangat berbeda dengan konsumen di tempo dulu. Kini konsumen menuntut kombinasi yang tepat atas kualitas produk, harga, layanan prima, dan pengiriman atau penyampaian tepat waktu. *Value marketing* menekankan kinerja produk riil dan penyampaian produk/jasa sesuai yang dijanjikan. Pada prinsipnya, *value marketing* bermakna penyediaan produk yang berkinerja sesuai klaim, didukung dengan layanan yang sepatutnya, disampaikan tepat waktu, dan dijual dengan harga yang dinilai sepadan manfaat yang ditawarkan. Seperti dampak pada produk bagi

lingkungan. Secara spesifik, alternatif *value-marketing strategy* berupa (Tjiptono, 2015: 264) :

- a. *Quality strategy*. Strategi ini menekankan pentingnya ancangan TQM (*Total Quality Management*). Dimana kualitas didasarkan pada preferensi konsumen, dan bukan atas dasar evaluasi internal. Sasarannya adalah mencapai kesempurnaan dalam segala aspek yang di tawarkan bagi pelanggan, sehingga pada gilirannya pelanggan merasa bahagia (*customer delight*) terhadap tingkat layanan yang diterima (Tjiptono, 2015: 264).
- b. *Customer-service strategy*. Strategi ini berupaya memberikan layanan prima kepada para pelanggan. Perusahaan perlu memutuskan dengan cermat siapa pelanggan yang ingin dilayani, mengidentifikasi keinginan mereka, dan menetapkan strategi spesifik yang mampu menyediakan apa yang mereka inginkan. Bentuk layanan yang ditawarkan bermacam-macam, diantaranya garansi, jaminan, pelatihan penggunaan produk atau jasa, konsultasi teknis, fasilitas pengiriman, instalasi, reparasi, informasi berkala, gratis suku cadang, peluang modifikasi produk tanpa biaya tambahan, dan seterusnya (Tjiptono, 2015: 264).
- c. *Time-based strategy*. Strategi ini menekankan kecepatan dalam merespon setiap perusahaan pasar. Sejumlah manfaat potensial dapat diraih melalui strategi ini. Pangsa pasar, misalnya, bisa bertumbuh karena pelanggan lebih suka mendapatkan pesannya lebih

cepat. Sediaan produk akhir dapat ditekan karena penanganan pesanan dan pengiriman berlangsung cepat. Dampaknya, biaya terpangkas signifikan. Karyawan pun merasa senang karena bekerja bagi perusahaan yang lebih responsif dan karena operasi yang cepat memberikan mereka fleksibilitas dan tanggung jawab yang lebih besar. Kualitas pun terdongkrak, karena melakukan sesuatu dengan cepat menuntut perusahaan untuk melakukan segala sesuatu secara benar sejak awal (Tjiptono, 2015: 264).

### 3.3.2 Pengertian Asuransi Syariah

Para ahli fiqh terkini, seperti Wabbah Az-Zuhaili, mendefinisikan asuransi syariah sebagai at-ta'min at-ta'wuni (asuransi yang bersifat tolong-menolong), yaitu kesepakatan beberapa orang untuk membayar sejumlah uang sebagai ganti rugi ketika salah seorang diantara mereka ditimpa musibah. Musibah ini dapat berupa kematian, kecelakaan, sakit, kecurian, kebakaran, atau bentuk-bentuk kerugian lain (Anwar, 2007: 19). Pengertian ini sesuai dengan firman Allah,

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ صِلَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ قَلَىٰ  
 إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

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

### 3.3.3 Pengertian Pemasaran Syariah

Pemasaran menurut perspektif syariah adalah segala aktivitas yang dijalankan dalam kegiatan berbisnis berbentuk kegiatan penciptaan nilai yang memungkinkan siapapun yang melakukannya bertumbuh serta mendayagunakan kemanfaatan yang dilandasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah Islami atau perjanjian transaksi bisnis dalam Islam (Amrin, 2007: 1).

Menurut Kotler, (2007: 44) dalam bukunya “*Manajemen Pemasaran*” pemasaran juga mencakup kepuasan atas kebutuhan dan keinginan konsumen. Tugas dari segala bisnis adalah menyerahkan nilai pelanggan untuk mendapatkan laba. Dalam ekonomi yang hiperkompetitif, dengan semakin banyak pembeli rasional yang berhadapan dengan banyak sekali pilihan, sebuah perusahaan dapat menang hanya dengan menyetel dengan baik proses penyerahan nilai serta memilih, menyediakan dan mengomunikasikan nilai superior.

### 3.3.4 Landasan Hukum Asuransi Syariah

Apabila dilihat sepintas keseluruhan Ayat Al-Qur’an, tidak terdapat satu ayat pun yang menyebutkan istilah asuransi seperti yang dikenal sekarang ini. Walaupun tidak menyebutkan secara tegas, namun terdapat ayat Al-Qur’an yang menjelaskan tentang konsep asuransi syariah yang mempunyai muatan nilai-nilai dasar dalam praktik asuransi syariah.

Firman Allah S.W.T. dalam Al-Qur’an

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ صِلُوا اللَّهَ ۗ قَلَىٰ  
 إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: “*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaanya*”. (Q.S. Al-Maidah: 2)

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

a. Berdasarkan Ayat dalam Al-Qur’an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ قَلَىٰ إِنَّ اللَّهَ حَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok [akhirat], dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan*”. (Q.S. Al-Hasyr: 18).

Ayat diatas menjelaskan bahwa perintah taqwa mengevaluasi diri sebelum amal perbuatan dihitung, periksalah amal perbuatan karena kelak dihari akhir akan diperlihatkan. Allah maha mengetahui apa yang diperbuat oleh manusia. Dengan kata lain, semua perbuatan manusia diawasi oleh Allah. Mungkin seseorang bisa menutupi perbuatan buruknya

dihadapan orang lain. Tapi sesungguhnya perbuatannya tersebut sudah diketahui oleh Allah, sudah tercatat dan akan dipertanggungjawabkan.

### **3.4 Evaluasi Kerja Praktik**

penulis melakukan kegiatan kerja praktik di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera banyak pengalaman dan ilmu yang didapat seperti yang dijelaskan sebelumnya. Selama melakukan kerja praktik penulis banyak menemukan keunggulan-keunggulan dalam produk Assalam Mikro pada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

1. Dengan harga atau kontribusi yang murah hanya lima puluh ribu rupiah untuk satu tahun nasabah sudah terproteksi.
2. Mengantisipasi risiko mendadak, dengan adanya manfaat asuransi jiwa bisa meonolong meringankan pihak ahli waris jika terjadinya musibah.
3. Mengantisipasi kerugian ketika meninggal, dengan asuransi jiwa Asslam Mikro kita bisa mengantisipasi jika terjadi meninggal dunia dengan kerugian seperti kartu kredit, cicilan rumah, hutang, dan biaya-biaya lainnya.

Hal yang membuat kendala memasarkan produk asuransi Assalam masih banyak masyarakat yang kurangnya pemahaman tentang asuransi sehingga mereka takut akan membeli produk asuransi, atau merasa dicurangi oleh pihak asuransi.

Dari sekian banyak di teori hanya 6 yang dipakai dalam strategi pemasaran asuransi Assalam Mikro dan selain itu menggunakan strategi *direct marketing*. Strategi-strategi tersebut dalam mencari nasabah ada 2 strategi yang kurang maksimal dilakukan yaitu:

1. Strategi diversifikasi, adalah upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru, atau keduanya.

Dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera masih kurang pada segi sumber daya wakil Asuransi, setiap jabatan Agen direktur, Agen Manajer, Dan Agen Supervisor harus memiliki maksimal Wakil Asuransi 10 orang dalam setiap 3 jabatan tersebut.

2. *Value marketing strategy*, menekankan kinerja produk riil dan penyampaian produk/jasa sesuai yang dijanjikan. Klaim pada produk Assalam Mikro masih belum ada yang mengajukan, jadi belum adanya bukti riil atau sesuai dengan di janjikan pada segi klaim.

## **BAB EMPAT**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil kegiatan kerja praktik yang penulis lakukan sebagaimana dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya, dapat penulis simpulkan bahwa Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dalam mencari nasabahnya sudah sesuai dengan standar operasional prosedur meliputi secara umum 3 aspek yaitu riset, komunikasi atau promosi dan penjualan. Selain itu dalam memasarkan produk Assalam Mikro menggunakan strategi dengan harga yang terjangkau agar semua orang bisa mendapatkan proteksi.

#### **4.2 Saran**

Diharapkan pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh menambahkan tenaga kerja Wakil Asuransi, ini menyangkut memaksimalkan peningkatan penjualan.

Perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera khususnya bagian pemasaran supaya bekerja secara optimal, agar tidak terjadi kesalahan dalam melakukan pemasaran dan sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Diharapkan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera untuk kedepan tidak mengabaikan klaim asuransi baik itu dalam skala kecil maupun besar karena itu berhubungan baik atau tidaknya pandangan masyarakat dan nasabah pada perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Sula, Muhammad Syakir. 2004. *Asuransi Syariah (life and general): Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Patrick, Thomas. 2001. *Principles and Practices of takaful and Insurance Compared*. Malaysia: Internasional Islamic University.
- T. Yanggo, Huzaemah. 2003. *Asuransi Hukum dan Permasalahannya*. Jurnal AAMAI.
- Hartono, Sri Redjeki. 1992 *Hukum Asuransi Dan Perusahaan Asuransi*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Djamahuri, Sugeng Widodo, Bambang Taruno, Suliadi, Fachri Wahab, Taufik. 2011. *Pendidikan dan Pelatihan Agen AJB Bumiputera 1912*. Jakarta: Direktorat Pemasaran Bumiputera 1912.
- AJB Bumiputera 1912, *buku Pengangan Diklat Agen Asuransi Jiwa Syariah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.
- Tjiptono, Fandi. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET.
- Amrin, Abdullah. *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta: PT. Grasindo
- Anwar, Khoiril. *Asuransi Syariah Halal dan Maslahat*. Solo: PT. Tiga Serangkai.
- Kotler ,Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Indonesia: PT. INDEKS
- Brosur “Assalam Mikro” Bumiputera Syariah.

Brosur “Assalam Family” Bumiputera Syariah.

Brosur “Mitra Iqra Plus” Bumiputera Syariah.

Brosur “Mitra Mabrrur Plus” Bumiputera Syariah.

Bumiputera.com. 2017. “*Asuransi Perorangan Syariah Mitra Mabrrur.*”  
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.  
[http://www.bumiputera.com/products/product/syariah\\_individual\\_insurance/mitra\\_mabrur\\_plus/0](http://www.bumiputera.com/products/product/syariah_individual_insurance/mitra_mabrur_plus/0).

Bumiputera.com. 2017. “*Asuransi Kumpulan Syariah Mitra Ekawarsa.*”  
Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.  
[http://www.bumiputera.com/products/product/syariah\\_group\\_insurance/mitra\\_ekawarsa/0](http://www.bumiputera.com/products/product/syariah_group_insurance/mitra_ekawarsa/0).



**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-araniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-araniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

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

Nomor : 888/Un.08/FEBI/PP.00.9/04/2017

**T E N T A N G**

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

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

- Menimbang : a. 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 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 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.

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

Menetapkan :

Pertama : Menunjuk Saudara (i) :

- a. Dr. Muhammad Zuhilmi, MA  
b. Fahmi Yunus, SE., M.S

Sebagai Pembimbing I  
Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

N a m a : Wediansyah

N I M : 140601054

Prodi : D-III Perbankan Syariah

J u d u l : Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 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

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.

**LEMBAR KONTROL BIMBINGAN**

Nama / NIM : Wediansyah / 140601054  
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah  
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro Pada PT. Asuransi Jiwa  
 Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh  
 Tanggal SK : 12 April 2017  
 Pembimbing I : Dr. Muhammad Zulhilmi, MA  
 Pembimbing II : Fahmi Yunus, SE.,M.S

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	4/5/2017	8/5/2017	I-IV	Pakbanla	
2	16/6/2017	16/6/2017	I-IV		
3	19/6/2017	19/6/2017	I-IV		
4			Aceh	19/6/17	-
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

Mengetahui,  
 Ketua Prodi,

  
 Dr. Nilam Sari, M. Ag  
 NIP.197103172008012007

**LEMBAR KONTROL BIMBINGAN**

Nama / NIM : Wediansyah / 140601054  
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah  
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Produk Assalam Mikro Pada PT. Asuransi Jiwa  
 Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh  
 Tanggal SK : 12 April 2017  
 Pembimbing I : Dr. Muhammad Zulhilmi, MA  
 Pembimbing II : Fahmi Yunus, SE.,M.S

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	12/5/2017	12/5/2017	I, II, III	- Revisi Strategi Pemasaran	Fahmi
2	24/5/2017	24/5/2017	I, II, III	- Revisi Kampaina	Fahmi
3	5/6/2017	5/6/2017	I, IV	- Revisi Kampaina	Fahmi
4	16/6/2017	16/6/2017	I-IV	OK	Fahmi
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

Mengetahui,  
 Ketua Prodi,

  
Dr. Nilam Sari, M. Ag  
 NIP.197103172008012007



**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](http://www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : WEDIANSYAH  
NIM : 140601054

2. UNSUR PENILAIAN

N O	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	90	A	
2	Kerja Sama (Cooperation)	90	A	
3	Pelayanan (Public Service)	88	A	
4	Penampilan (Performance)	90	A	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	90	A A	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	88	A	
7	Kedisiplinan (Discipline)	90	A	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	85	B	
<b>Jumlah</b>		<b>711</b>		
<b>Rata-rata</b>		<b>88,875</b>	<b>A</b>	

3. KRITERIA PENILAIAN

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

B. Aceh, 29 Maret ..... 2017  
Penilai,  
bumiputeri  
(.....)  
B. Aceh, SE  
Kepala Cabang

Mengetahui,  
Direktur Prodi D-III  
Perbankan Syari'ah  
Dr. Milam Safi, M. Ag  
NIP.197103172008012007

### Mekanisme Klaim

1. Peserta atau Penerima Manfaat wajib mengajukan klaim maksimal 30 (tiga puluh) Hari Kalender terhitung sejak tanggal Peserta mengalami musibah dalam Masa Asuransi melalui Aplikasi Android AJB Bumiputera atau mengisi formulir pengajuan klaim di Kantor Pemasaran PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
2. Dokumen klaim meninggal dunia yang harus dilampirkan :
  - a. Fotokopi Kartu Asuransi Mikro Syariah –AJSB Assalam
  - b. Fotokopi KTP Peserta dan Kartu Keluarga
  - c. Surat Keterangan Meninggal Dunia dari pejabat yang berwenang
  - d. Surat Keterangan Meninggal Dunia dari Rumah Sakit, apabila meninggal di Rumah Sakit atau Surat Keterangan dari Kepolisian, apabila meninggal akibat kecelakaan
3. Perusahaan berhak untuk meminta dokumen/keterangan lain jika diperlukan.
4. Klaim diajukan ke Kantor Pemasaran PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

### Pengecualian

- Santunan Asuransi tidak diberikan apabila :
1. Peserta meninggal dunia disebabkan bunuh diri atau HIV/AIDS atau penyakit/sakit dalam masa tunggu
  2. Perbuatan yang disengaja oleh Peserta atau orang lain yang berkepentingan dalam asuransi
  3. Peserta melakukan perbuatan maksiat, minuman keras, kesengajaan, kejahatan, terlibat aktif kerusuhan atau perbuatan yang bertentangan dengan norma-norma susila

### SPAJ Syariah

Surat Permintaan Asuransi Jiwa Syariah  
PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Nomor Kartu : .....  
Plan : .....  
Pemegang Polis : .....  
Nomor KTP : .....  
Alamat : .....  
Nomor HP : .....

### Akad

1. Berdasarkan akad Tabarru', Saya hibahkan sebagian Kontribusi untuk tujuan tolong-menolong
2. Berdasarkan akad Wakalah bil Ujrah, Saya mewakikan pengelolaan risiko kepada Perusahaan dengan Ujrah sebesar 50%
3. Berdasarkan akad Mudharabah, Saya amanahkan pengelolaan investasi dana Tabarru' kepada Perusahaan dengan bagihasil (nisbah) yang besarnya adalah 70% Dana Tabarru' dan 30% Perusahaan

Dengan ini saya telah membaca dan memahami produk asuransi ini.

Tanggal :  
Tanda Tangan :



Asuransi Mikro Syariah  
**AJSB ASSALAM**  
Program Asuransi Perorangan Syariah

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera  
terdaftar dan diawasi oleh :

## AJSB Assalam Mikro

Asuransi Mikro Syariah – AJSB Assalam adalah Produk Asuransi Jiwa Syariah yang dikeluarkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Asuransi Mikro Syariah – AJSB Assalam merupakan program Asuransi Jiwa yang didesain untuk memberikan perlindungan bagi Anda dengan kontribusi yang terjangkau.

### 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 Ujrah** adalah akad antara Peserta secara kolektif atau individu dengan Perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada Perusahaan sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa Ujrah.

**Akad Mudharabah** adalah akad antara Peserta secara kolektif atau individu dengan Perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada Perusahaan sebagai muharib untuk mengelola investasi Dana Tabarru', dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati sebelumnya.

## Manfaat Asuransi

Risiko	Benefit
Meninggal Dunia Karena Kecelakaan	10.000.000
- Santunan Dana Ahli Waris	5.000.000
- Santunan Biaya Pemakaman	4.000.000
Meninggal Dunia bukan karena Kecelakaan	2.000.000
- Santunan Dana Ahli Waris	
- Santunan Biaya Pemakaman	

### Kontribusi

1. Besarnya Kontribusi Rp. 50.000,-
2. Pembayaran Kontribusi dilakukan melalui transfer ke nomor Virtual Account/kartu di Bank BNI Syariah atau ke Rekening Penerimaan Kontribusi di KCS setempat.

### Periode Asuransi

Berlaku selama 1 tahun sejak tanggal registrasi aktivasi berhasil dilakukan dan kontribusi telah dibayarkan.

### Syarat Kepesertaan

1. Sehat Jasmani dan Rohani.
2. Usia Calon Pemegang Polis saat masuk asuransi 5 tahun sampai dengan 65 tahun.
3. Lampirkan fotokopi KTP yang masih berlaku.
4. Membayar Kontribusi.

### Cara Aktivasi

Registrasi melalui Android AJS Bumiputera, caranya :

1. Pilih menu pendaftaran
2. Masukan data yang terdiri dari :

- a. Nomor Kartu
- b. Nama Peserta
- c. Nomor KTP Peserta
- d. Alamat sesuai KTP
- e. Tanggal Lahir
- f. Nomor HP
- g. Kota
- h. Provinsi



## Pelaporan Klaim

Pelaporan melalui Android AJS Bumiputera, caranya :

1. Pilih menu pelaporan klaim
2. Masukan data yang terdiri dari :
  - a. Nomor Kartu
  - b. Nama Peserta
  - c. Nomor handphone
  - d. Jenis Klaim
  - e. Nomor Rekening
  - f. Bank
  - g. Nama Pemilik Rekening

## KANTOR PEMASARAN

### Head Office:

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera  
Jl. Wolter Monginsidi, no. 84-86,  
Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12170 - Indonesia  
Telp. (+62-21) 27516669 / 2700200  
Fak. (+62-21) 7205763

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Wediansyah  
Tempat/Tgl. Lahir : Meulaboh, 15 April 1996  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Pekerjaan/NIM : Mahasiswa/ 140601054  
Agama : Islam  
Kebangsaan : Indonesia  
No. HP/Email : 082273731388/  
wediansyah15@gmail.com  
Alamat : Desa Leuhan, Komplek Army blok. V6,  
Kec. Johan Pahlawan, Meulaboh

### Riwayat Pendidikan

MIN/SD (2008) : MIN Meulaboh 1  
MTsN/SMP (2011) : MTsN Model Meulaboh 1  
MA/SMA (2014) : MAN Meulaboh 1  
Perguruan Tinggi : D-III Perbankan Syariah Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam UIN  
Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh  
Tahun 2014

### Data Orang Tua

Nama Ayah : Samsul Bahri  
Nama Ibu : Dewi Meutia  
Pekerjaan Ayah : PNS  
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga  
Alamat Orang Tua : Desa Leuhan, Komplek Army blok.  
V6, Kec. Johan Pahlawan, Meulaboh

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Banda Aceh, 12 April 2017

**Wediansyah**