

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

**STRATEGI PEMASARAN DAN IMPLEMENTASI AKAD  
WAKALAH *BIL UJRAH* DALAM PRODUK *BRILLIANCE*  
*HASANAH SEJAHTERA* PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL  
SYARIAH KPM NAVARA AL UZMA CABANG BANDA  
ACEH**



**Disusun Oleh :**

**NURRIZA  
NIM : 150601110**

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



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA  
ACEH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl.Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Situs : [www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

### LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : NURRIZA  
NIM : 150601110  
Program Studi : Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

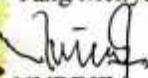
1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan 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 dipertanggung jawabkan 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, 27 Mei 2018  
Yang Menyatakan

  
NURRIZA

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

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

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN DAN IMPLEMENTASI AKAD  
WAKALAH BIL UJRAH DALAM PRODUK BRILLIANCE  
HASANAH SEJAHTERA PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL  
SYARIAH KPM NAVARA AL UZMA BANDA ACEH**

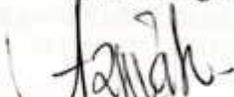
Disusun Oleh:

**Nurriza**  
**NIM: 150601110**

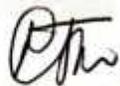
Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya  
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi  
pada

Program Studi Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

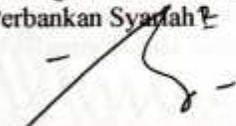
Pembimbing I,

  
**Azimah Dianah, SE., M.Si.Ak**  
NIDN. 2026028803

Pembimbing II,

  
**Cut Farah Harnofa Fonna, SE., M.PSDM**

Mengetahui  
Ketua Program Studi D-III  
Perbankan Syariah

  
**Dr. Nilam Sari, M.Ag**  
NIP. 197103172008012007



## KATA PENGANTAR



Dengan mengucapkan Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN DAN IMPLEMENTASI AKAD WAKALAH BIL UJRAH DALAM PRODUK *BRILLIANCE HASANAH SEJAHTERA* PADA PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH KPM NAVARA AL UZMA CABANG BANDA ACEH”** Sholawat beruntai salam selalu tercurah kepada tauladan sepanjang masa 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 studi pada program studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam proses penyusunan Laporan Kerja Praktik ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat melalui berkat adanya motivasi, bimbingan, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, penulis akhirnya dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang atas segala nikmat yang di berikan untuk penulis, sehingga tiada alasan bagi penulis untuk berhenti bersyukur “Alhamdulillah”.

2. Nabi Muhammad SWT yang telah memberikan teladan kepada seluruh umatnya. Termasuk penulis, dimana mendorong penulis untuk selalu ingin menjadi orang yang lebih baik lagi.
3. Terima kasih kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda Tgk. Radyn dan Ibunda Nyak Mah atas setiap cinta yang terpancar serta doa dan restu yang selalu mengiringi tiap langkah penulis.
4. Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku Ketua Prodi Diploma III Perbankan Syariah.
6. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Prodi dan Penasehat Akademik Diploma III Perbankan Syariah.
7. Muhammad Arifin, Ph.D selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
8. Azimah Dianah., SE., M.Si.Ak selaku pembimbing I dan Cut Farah Harnofa Fona, SE., M.PSDM selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan selama penyusunan Laporan Kerja Praktik.
9. Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA selaku Ketua Sidang yang telah bersedia menggantikan Pembimbing I.
10. Seluruh dosen Prodi Diploma III Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmunya selama penulis menempuh pendidikan, serta seluruh staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan segala fasilitas dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini.
11. Teruntuk Abang dan Kakak tersayang, terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang, dan motivasi serta doanya. Terima kasih

banyak telah menjadi bagian motivator yang luar biasa sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini.

12. Terima kasih untuk keluarga besar yang senantiasa memotivasi serta mendoakan kelancaran studi hingga Laporan Kerja Praktik ini terselesaikan.
13. Sahabat-sahabat sejiwaku Anita Armanda, Nisrina Putri, Mutia Zahara, Chintya Ayuti Ningsih, Desi Ratna Della, Nurrizki Sakita terima kasih telah membuat saat-saat yang biasa menjadi istimewa, yang selalu menjadi tempat curhat, teman diskusi, memberikan masukan dan bantuan serta menemani penulis selama penyusunan Laporan Kerja Praktik ini.
14. Teman-teman angkatan 2015 terkhusus unit III dan IV pada umumnya yang tidak bisa disebutkan satu-persatu, terima kasih telah berjuang bersama-sama, berbagi semangat, persahabatan, kebersamaan, suka, dan duka selama tiga tahun menempuh pendidikan di Diploma III Perbankan Syariah.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah membantu dan semoga Allah SWT melimpahkan karunianya dalam setiap amal kebaikan kita dan di berikan balasan.

Penulis menyadari dalam penyusunan Laporan Kerja Praktik ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Maka dari itu, penulis sangat mengharapkan kritikan beserta saran untuk memperbaiki Laporan Kerja Praktik ini.

Banda Aceh, 27 Mei 2018

Penulis

Nurriza

## TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K Nomor: 158

Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

### 1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	
2	ب	b	17	ظ	
3	ت	t	18	ع	'
4	ث		19	غ	g
5	ج	J	20	ف	f
6	ح		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		29	ي	y
15	ض				

## 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</i> dan ya	Ai
	<i>Fat ah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hau-la*

## 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>Fat ah</i> dan <i>alif</i> atau ya	
◌ِ ي	<i>Kasrah</i> dan ya	
◌ُ ي	<i>Dammah</i> dan wau	

Contoh:

قَالَ : *q la*

رَمَى : *ram*

قِيلَ : *q la*

يَقُولُ : *yaq lu*

#### 4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta *marbutah* ada dua.

a. Ta *marbutah* ( ) hidup

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

b. Ta *marbutah* ( ) mati

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

d. 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-af l / rau atul a 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 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 LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</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.....	6
<b>BAB DUA : TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK</b> .....	<b>8</b>
2.1 Gambaran Umum Tempat Kerja Praktik.....	8
2.1.1 Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh .....	8
2.1.2 Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.....	9
2.2 Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh .....	10
2.3 Kegiatan Usaha PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh .....	13
2.3.1 Penghimpunan Dana.....	13
2.3.2 Penyaluran Dana.....	15
2.4 Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh .....	17

<b>BAB TIGA : HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>20</b>
3.1 Kegiatan Kerja Praktik .....	20
3.1.1 Bagian <i>Marketing</i> .....	20
3.1.2 Bagian Umum .....	21
3.2 Bidang Kerja Praktik .....	21
3.2.1. Strategi Pemasaran Produk <i>Brilliance Hasanah Sejahtera</i> Pada PT. Sun Life Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.....	22
3.2.2. Implementasi Akad <i>Wakalah Bil Ujrah</i> pada Produk <i>Brilliance Hasanah Sejahtera</i> PT. Sun Life Financial Syariah Al Uzma Cabang Banda Aceh.....	28
3.3 Teori Yang Berkaitan .....	32
3.3.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	32
3.3.2 Bauran Pemasaran.....	33
3.3.3 Pengertian Akad <i>Wakalah</i> .....	34
3.3.4 Rukun Akad <i>Wakalah</i> .....	35
3.3.5 Syarat-syarat Akad <i>Wakalah</i> .....	35
3.3.6 Landasan Hukum Akad <i>Wakalah</i> .....	36
3.4 Evaluasi Kerja Praktik.....	38
<b>BAB EMPAT : PENUTUP.....</b>	<b>40</b>
4.1 Kesimpulan .....	40
4.2 Saran.....	40
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>42</b>
<b>SK BIMBINGAN .....</b>	<b>44</b>
<b>LEMBARAN KONTROL BIMBINGAN.....</b>	<b>45</b>
<b>SURAT KETERANGAN KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>47</b>
<b>LEMBAR NILAI KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>48</b>
<b>BROSUR PRODUK <i>BRILLIANCE HASANAH SEJAHTERA</i> .....</b>	<b>49</b>
<b>FORMULIR SURAT PERMOHONAN ASURANSI JIWA SYARIAH (SPAJ SYARIAH).....</b>	<b>50</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>52</b>

## RINGKASAN LAPORAN

Nama : Nurrisa  
NIM : 150601110  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam D-III Perbankan Syariah  
Judul : Strategi Pemasaran dan Implementasi Akad *Wakalah Bil Ujrah* dalam Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh  
Tanggal Sidang : 29 Juni 2018  
Tebal LKP : 52 Lembar  
Pembimbing I : Azimah Dianah, SE.,M.Si.Ak  
Pembimbing II : Cut Farah Harnofa Fonna, SE.,MPSDM

Penulis melakukan kerja praktik pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh yang beralamat T. Mohd Hasan, Lampeuneurut, Banda Aceh. Selama penulis melakukan kerja praktik penulis ditempatkan pada bagian *marketing* dan bagian umum, disana juga penulis melihat dari segala sudut pandang sikap karyawan sangat baik dan ramah terutama dalam memasarkan produk. Adapun tujuan dari penulisan Laporan Kerja Praktik ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dengan menggunakan implementasi akad *wakalah bil ujrah* pada produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* yang di jalankan oleh PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh. Berdasarkan hasil kerja praktik di lapangan dapat di simpukan bahwa strategi pemasaran produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh melalui strategi bauran pemasaran atau *marketing mix* yang mana strategi ini berupa: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), proses (*process*), dan bukti fisik (*physical Evidence*) menggunakan akad *wakalah bil ujrah*. Namun pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh perlu bersosialisasi kepada masyarakat tentang produk-produk, agar masyarakat luas lebih mengenal produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* yang ditawarkan tersebut, serta mengembangkan produk yang lebih kreatif dan inovatif.

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : SK Bimbingan .....	44
Lampiran 2 : Lembar Kontrol Bimbingan.....	45
Lampiran 3 : Surat Keterangan Kerja Praktik.....	47
Lampiran 4 : Lembar Nilai Kerja Praktik .....	48
Lampiran 5 : Brosur Produk <i>Brilliance Hasanah Sejahtera</i> .....	49
Lampiran 6 : Formulir Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJ Syariah).....	50
Lampiran 7 : Daftar Riwayat Hidup.....	52

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 : Personalia PT. Sun Life Financial Syariah KPM Al Uzma Cabang Banda Aceh berdasarkan posisi kerja secara umum.....	17
Tabel 2.2 : Personalia PT. Sun Life Financial Syariah KPM Al Uzma Cabang Banda Aceh berdasarkan pendidikan terakhir.....	18
Tabel 3.1 : <i>Ujrah</i> Kontribusi .....	24

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh .....	11
---	----

# **BAB SATU**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Bisnis syariah saat ini berkembang pesat di Indonesia, baik dilakukan oleh entitas syariah maupun yang belum. Ketertarikan terhadap bisnis syariah terutama disebabkan oleh karena bisnis ini dijalankan sesuai prinsip-prinsip syariah yang memiliki kecenderungan berperilaku baik dan taat azas, yang merupakan bagian dari penegakan iman dan takwa. Dengan demikian akan terwujud bisnis yang berkembang dengan tetap berlandaskan pada kaidah-kaidah syariah dan tidak hanya bertujuan untuk keberhasilan materi (keuntungan) semata tetapi juga spritual yang menjamin kelangsungan hidup usaha dalam jangka panjang. Tidak terkecuali dalam sektor asuransi, bisnis asuransi syariah telah menjadi perhatian di kalangan para pelaku dan regulator industri perasuransian. Sedemikian eksklusifnya sehingga regulasi pun diatur tersendiri, seperti dalam hal syarat permodalan, pengukuran tingkat kesehatan dan juga dari sisi organ pada aspek pengawasan usaha. Tentu bagi mereka yang masih awam, muncul rasa ingin tahu tentang seluk beluk asuransi syariah khususnya dari sisi kelebihanannya dibanding asuransi konvensional (Amrin, 2011: 10).

Asuransi syariah sering dikenal dengan istilah *at-takaful* yang artinya menjamin atau saling menanggung. (Sula, 2004: 33) mengartikan *takaful* dalam pengertian muamalah adalah saling memikul resiko diantara sesama orang, sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang lainnya. Sedangkan pengertian asuransi syariah menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 21/DSN-

MUI/III/2002 tentang asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk *asset* dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai syariah.

Kebutuhan jasa perasuransian makin dirasakan, baik oleh perorangan maupun dunia usaha di Indonesia. Asuransi merupakan sarana *financial* dalam tata kehidupan baik dalam menghadapi resiko yang mendasar seperti resiko kematian atau dalam menghadapi resiko atas harta benda yang dimiliki, demikian pula dunia usaha dalam menjalankan kegiatannya menghadapi berbagai resiko yang mungkin dapat mengganggu kesinambungan usaha. Semakin hari produk asuransi yang dipasarkan semakin variatif dan sudah di modifikasi dengan jenis produk keuangan lainnya. Berkembangnya perusahaan di bidang asuransi syariah di Indonesia, mengharuskan perusahaan asuransi lebih kreatif dalam memasarkan produk dengan pemilihan strategi pemasaran yang tepat dan sesuai dengan pasar sehingga sasaran yang ditetapkan tercapai (Huda, 2017: 1).

Strategi pemasaran merupakan suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju, jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan (Chatab, 2007: 10).

Setiap perusahaan asuransi syariah harus mempunyai strategi pemasaran untuk meningkatkan pesertanya. Bagi lembaga keuangan non-bank yang merupakan badan usaha yang berorientasi *profit*, kegiatan

pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan keharusan untuk dijalankan agar mengalihkan perhatian masyarakat untuk menggunakan produk yang tersedia pada instansi tersebut. Termasuk salah satunya pada PT. Sun Life Financial KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh yang berusaha melakukan berbagai strategi pemasaran untuk menarik minat masyarakat. Dalam menarik minat masyarakat PT. Sun Life Financial KPM Navara Al Uzma mempunyai berbagai macam produk untuk menunjang kebutuhan masyarakat, produk tersebut diharapkan dapat memfasilitasi untuk memenuhi keinginan masyarakat.

Dalam memasarkan produk PT. Sun Life Financial KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh menggunakan strategi bauran pemasaran atau *marketing mix* yang tepat untuk mengenalkan produk-produk kepada masyarakat. Adapun salah satu produk yang ditawarkan pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma adalah produk *Brilliance Hasanah Sejahtera*. Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* merupakan produk asuransi jiwa dan investasi dengan pembayaran berkala untuk membantu masyarakat mencapai kebutuhan keuangannya dimasa depan seperti biaya pendidikan, modal usaha, ibadah haji, pernikahan anak, dana hari tua dan lainnya yang di kelola dengan menerapkan akad *wakalah bil ujah* dimana dana yang disetorkan oleh peserta nantinya akan dikelola oleh pihak PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma dengan diinvestasikan pada pasar modal dalam instrumen syariah yang kepemilikannya langsung atas nama peserta, jadi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma hanya bertugas sebagai pengelola dengan mendapatkan *ujrah*.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya maka penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana strategi

pemasaran dengan menggunakan implementasi akad *wakalah bil ujah* pada produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* yang dijalankan oleh PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al uzma. Oleh karena itu penulis memilih judul Laporan Kerja Praktik "**Strategi Pemasaran Dan Implementasi Akad Wakalah Bil Ujah Dalam Produk Brilliance Hasanah Sejahtera Pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh**"

### **1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik**

Adapun tujuan penulisan Laporan Kerja Praktik ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pada produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui implementasi akad *wakalah bil ujah* pada produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.

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

Adapun Kegunaan Laporan Kerja Praktik ini adalah:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan  
Hasil laporan kerja praktik ini dapat menjadi bahan referensi di jurusan Diploma III Perbankan Syariah dalam pengembangan ilmu pengetahuan tentang strategi pemasaran dan implementasi akad *wakalah bil ujah*, juga menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, selain itu juga untuk meningkatkan kerja sama dan membangun komunikasi secara akademik antara mahasiswa Diploma III Perbankan Syariah

dengan Lembaga keuangan non-bank khususnya tempat penulis melakukan Kerja Praktik pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik ini dapat menjadi media informasi bagi masyarakat dan pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan strategi pemasaran dan implementasi akad *wakalah bil ujah* pada produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik ini bagi instansi yang terkait merupakan sarana untuk dijadikan sebagai bahan evaluasi bagi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh dalam meningkatkan pemasaran produk dan mengembangkan produk semakin baik dan bermutu serta meningkatkan pelayanan yang lebih baik untuk kedepannya.

4. Penulis

Kegunaan Laporan Kerja Praktik bagi penulis untuk menambah pengalaman dan pengetahuan khususnya dalam mengembangkan ilmu yang diterima pada saat studi dengan keadaan sebenarnya di lapangan terutama tentang strategi pemasaran dan implementasi akad *wakalah bil ujra* dalam produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.

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

Bagian awal sistematika Laporan Kerja Praktik terdiri dari lembaran judul yaitu Strategi Pemasaran dan Implementasi Akad *Wakalah Bil Ujrah* dalam Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh, selanjutnya Lembar Pernyataan Keaslian, Lembar Persetujuan Seminar, Lembar Pengesahan Hasil Seminar, Kata Pengantar, Halaman Transliterasi, Daftar Isi, Ringkasan Laporan, Daftar Lampiran, Daftar Tabel, dan Daftar Gambar.

Kemudian terbagi dalam beberapa Bab, diantaranya bab satu, yang meliputi: Latar Belakang, Tujuan Laporan Kerja Praktik, Kegunaan Laporan Kerja Praktik, dan Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik.

Selanjutnya Bab dua, penulis memaparkan tentang Gambaran Umum Tempat Kerja Praktik berupa Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh, Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh, Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh, Kegiatan Usaha PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh (Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana), serta Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh.

Kemudian di lanjutkan dengan Bab tiga tentang Hasil Kegiatan Kerja Praktik membahas mengenai Kegiatan Kerja Praktik yaitu bagian *Marketing* dan bagian Umum, selanjutnya pada Bidang Kerja Praktik meliputi Strategi Pemasaran Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* pada PT. Sun Life Financial KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh dan

Implementasi Akad *Waklah Bil Ujrah* pada Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma cabang Banda Aceh, kemudian Teori yang Berkaitan dengan Kerja Praktik dan Evaluasi Kerja Praktik.

Bab empat meliputi Kesimpulan dan Saran. Bagian Akhir Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik meliputi Daftar Pustaka, SK Bimbingan, Lembar Kontrol Bimbingan, Surat Keterangan Kerja Praktik, Lembar Nilai Kerja Praktik, Brosur Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera*, Formulir Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJ Syariah) dan Daftar Riwayat Hidup.

## **BAB DUA**

### **TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK**

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

##### **2.1.1 Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah**

PT. Sun Life Financial hadir di Indonesia pada tahun 1995 yang merupakan anak perusahaan dari Sun Life Financial Group of Companies dengan menyediakan berbagai produk proteksi dan pengelolaan kekayaan, yang meliputi asuransi jiwa, asuransi pendidikan, asuransi kesehatan, dan perencanaan hari tua kepada para peserta. Setiap tahun di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan di pasar dengan terus melakukan berbagai perubahan dalam meningkatkan pelayanannya, dengan mengambil logo visual “Matahari dan Bumi”. PT. 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 (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a).

Dalam memperluas pangsa pasar PT. Sun Life Financial Indonesia terus berupaya meningkatkan pelayanannya dengan membuka kantor cabang di wilayah kota besar yang tersebar di seluruh Indonesia diantaranya: Jakarta, Medan, Pekanbaru, Batam, Banda Aceh dan lain-lain.

PT. Sun Life Financial Indonesia pada Desember 2010, resmi membuka bisnis dalam konsep syariah serta membantu peserta dalam memenuhi kebutuhan akan produk asuransi syariah, dengan terus melakukan sosialisasi kepada peserta untuk menerima pemahaman yang

jelas mengenai konsep syariah yang dilakukan oleh konsultan keuangan, juga memberikan pelatihan dan sertifikasi syariah kepada seluruh agen atau karyawan. Perusahaan ini terus mengembangkan jalur distribusi keagenan (konvensional dan syariah) dan distribusi kemitraan dengan menyediakan berbagai produk inovatif kepada para peserta melalui lebih dari 102 kantor pemasaran konvensional dan 58 kantor pemasaran syariah di 72 kota di Indonesia (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a).

PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh didirikan pada April 2016, dan diresmikan oleh Norman Nugraha selaku *Chief Agency Officer Syariah* pada Oktober 2016. PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh semakin meningkat dimana jumlah aset/dana sebelumnya sekitar Rp70.000.000 hingga saat ini sudah mencapai lebih kurang Rp2.276.818.000 dan diikuti juga penambahan jumlah agen yang sebelumnya berjumlah 15 orang dan saat ini mencapai 47 orang termasuk *Agency Director (AD)* yang beroperasi di Jalan T. Mohd Hasan, Lampeuneurut, Banda Aceh<sup>1</sup>.

### **2.1.2 Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh**

PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma mempunyai visi dan misi dalam menjalankan perusahaannya, visi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma yaitu: mewujudkan Navara Al Uzma menjadi salah satu *agency* yang di perhitungkan dan di hargai di level Nasional (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a).

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Safrizal Soufyan (Agency Director) PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma pada tanggal 27 Maret 2018

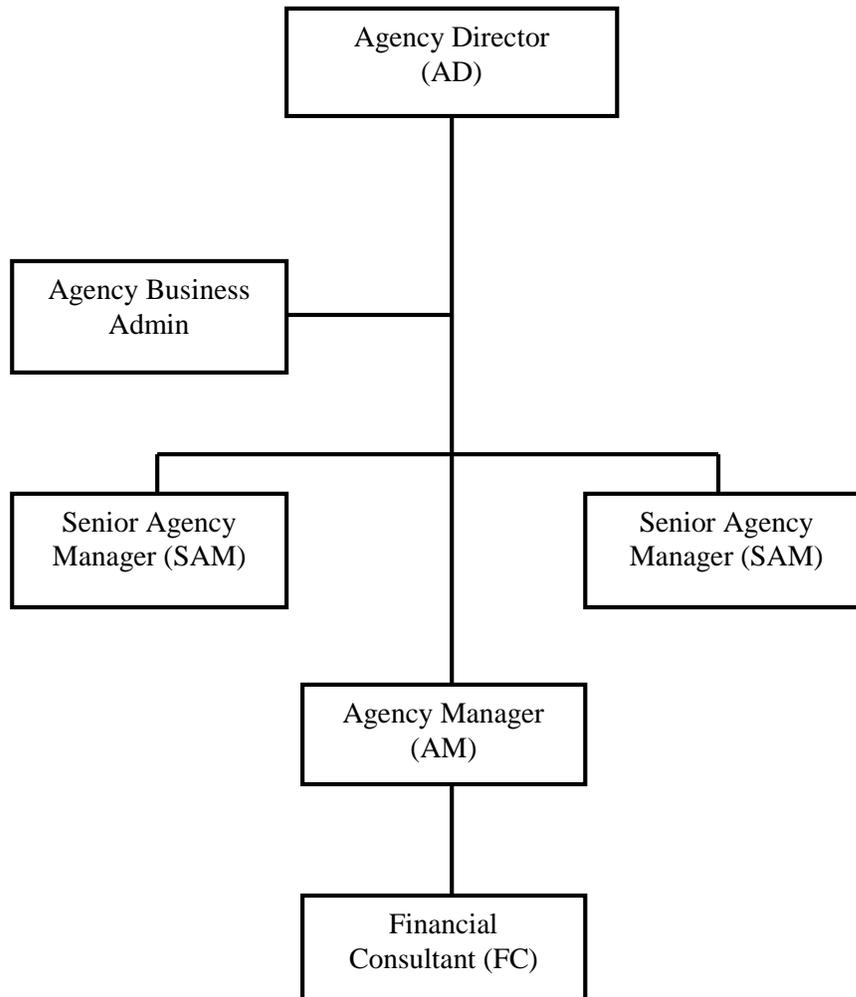
Sedangkan untuk misi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma adalah: membantu masyarakat Aceh untuk sadar asuransi dengan menjadikan asuransi berbasis syariah sebagai salah satu kebutuhan hidup mereka dalam mempersiapkan keamanan *financial* di masa depan (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a).

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

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang di harapkan dan di inginkan. Struktur Organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Dalam struktur organisasi yang baik harus menjelaskan hubungan wewenang siapa melapor kepada siapa, jadi ada satu pertanggung jawaban apa yang akan di kerjakan.

Setiap perusahaan memiliki struktur organisasi yang melibatkan seluruh sumber daya yang ada, yang bertanggung jawab atas maju atau tidaknya suatu perusahaan. Dimana dalam suatu organisasi kerja sama sangat diperlukan untuk mencapai tujuan sebagai mana yang diharapkan. Struktur organisasi yang baik apabila setiap komponen yang terealisasi dalam organisasi tersebut mengerti terhadap tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Struktur organisasi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma dapat dilihat pada Gambar 2.1.

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



*Sumber:* PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang  
Banda Aceh, 2018.

Dari Gambar 2.1, tugas dan wewenang masing-masing bagian pada PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma 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 *recheck* produksi kelengkapan sesuai dengan batas kewenangannya, mengelola dan mengembangkan SDM di kantor cabang, dan melakukan pembinaan terhadap distribusi.
2. *Agency Business 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 peserta 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 supervisi nya, 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 di lapangan memberikan informasi kepada peserta tentang produk-produk asuransi serta merekrut peserta

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

Dalam sebuah Instansi perusahaan terdapat kegiatan-kegiatan yang mendukung perkembangan sebuah perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dan memberikan pelayanan terbaik pada setiap peserta agar selalu *loyal* dengan perusahaan. Begitulah dengan PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma melakukan kegiatan berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang bergerak di bidang keuangan bertujuan untuk memberikan perlindungan (proteksi) atas kerugian (*financial loss*) yang ditimbulkan oleh suatu peristiwa yang tidak terduga. Kegiatan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma meliputi penghimpunan dana dan penyaluran dana guna untuk bisa bertahan di tengah persaingan perasuransian dan mampu menarik calon peserta melalui produk-produk yang berkualitas, yang memberikan kemudahan dan kualitas yang mendukung.

#### **2.3.1 Penghimpunan Dana**

Beberapa cara yang dilakukan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma dalam menghimpun dana. Ada pun cara penghimpunan dana tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a):

1. Tabungan pokok merupakan modal awal yang dimiliki oleh perusahaan.
2. Tabungan anggota (peserta pemegang polis asuransi) merupakan bentuk investasi dari anggota atau calon anggota yang memiliki kelebihan dana dengan tujuan untuk menghindari risiko atau kerugian yang tidak diinginkan.
3. *Brilliance Hasanah Sejahtera* ialah produk asuransi jiwa dan investasi dengan pembayaran berkala untuk membantu masyarakat mencapai kebutuhan keuangannya di masa depan seperti biaya pendidikan, modal usaha, ibadah haji, pernikahan anak, dana hari tua dan lainnya yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah
4. *Brilliance Fortune Plus* merupakan kombinasi asuransi dan investasi dengan pembayaran kontribusi 3 tahun, untuk perlindungan jiwa dan potensi hasil investasi yang optimal selama 12 tahun.
5. *Brilliance Hasanah Maxima* merupakan produk kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah. Produk ini juga dilengkapi dengan berbagai jenis manfaat asuransi tambahan (*rider*) dan memaksimalkan dana investasi melalui tambahan manfaat berupa bonus kontribusi dan bonus loyalitas, disertai dengan kesempatan pembagian surplus *underwriting*.
6. *Brilliance Hasanah Protection Plus* merupakan produk asuransi unit link kontribusi tunggal yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan perlindungan jiwa dan investasi. Dana peserta yang terkumpul kemudian dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

7. *Sun Medical Platinum Syariah* merupakan asuransi tambahan yang dirancang lebih dari sekadar asuransi yang memberikan manfaat lengkap untuk biaya pengobatan yang dibayarkan sesuai tagihan termasuk biaya bedah, perawatan kanker, gagal ginjal, serta biaya perawatan lainnya yang meningkatkan seiring dengan inflasi, selain itu juga memberikan fasilitas jaminan perawatan di rumah sakit.

### **2.3.2 Penyaluran Dana**

Dalam perusahaan jasa asuransi setiap pembayaran kontribusi tentunya adanya klaim dari pemegang polis pada saat jatuh tempo atau pada saat peserta mengalami musibah meninggal dunia, kecelakaan, sakit keras dan peristiwa lainnya (PT. Sun Life Financial Syariah, 2017a).

1. Klaim

Klaim adalah proses dimana pemegang polis dapat memperoleh hak-haknya berdasarkan perjanjian. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan asuransi jiwa untuk mengatasi klaim peserta secara cepat dan tepat.

2. Mekanisme klaim

- a. Tata cara pengajuan klaim

1. Secara umum klaim adalah tuntutan atas suatu hak, yang timbul karena persyaratan dalam perjanjian yang ditentukan sebelumnya telah dipenuhi.
2. Secara khusus klaim Asuransi Jiwa adalah suatu tuntutan dari pihak pemegang polis/yang ditunjuk pihak asuransi,

atas sejumlah pembayaran uang pertanggungan (UP) atau nilai tunai yang timbul karena syarat-syarat dalam perjanjian asuransinya telah dipenuhi.

b. Penyebab Terjadinya Klaim

1. Yang di tanggung meninggal dunia
2. Pemegang polis menghentikan pembayaran preminya dan memutuskan perjanjian asuransinya pada saat polis nya sudah mempunyai nilai tunai.
3. Perjanjian asuransi sudah berakhir sesuai dengan jangka waktu yang tercantum dalam polis dan kewajiban pemegang polis telah terpenuhi atau polis dalam keadaan *lapse* tetapi telah mempunyai nilai tunai (habis kontrak bebas premi)
4. Yang di tanggung mendapat kecelakaan
5. Yang di tanggung terkena suatu penyakit perlu diopname atau rawat jalan.

Ada beberapa klaim pada PT. Sun Life Financial Syariah, yaitu:

1. Klaim habis kontrak, timbul jika jangka waktu perjanjian asuransi sudah berakhir, sedang polis nya dalam keadaan *inforce* (premi telah dibayar sampai jangka waktu kontrak).
2. Klaim pengambilan sebagian nilai, timbul jika polis sudah mempunyai nilai tunai, sedang pemegang polis memutuskan perjanjian asuransinya.
3. Klaim meninggal dunia, timbul jika tertanggung atau peserta yang tercantum dalam polis meninggal dunia, sedangkan polis nya dalam keadaan berlaku (*inforce*).

4. Klaim rawat inap/rawat jalan, timbul akibat peserta menderita suatu penyakit dan perlu di opname atau cukup hanya dengan rawat jalan saja.
5. Klaim kecelakaan, timbul akibat peserta mendapatkan kecelakaan dan polis nya masih *inforce*.

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

Sejak didirikan PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma pada bulan April 2016 dan mulai beroperasi pada bulan Oktober 2016 sampai dengan saat ini, jumlah karyawan dan karyawan pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma yang bertempat di Jalan T. Mohd Hasan, Lampeuneurut, Banda Aceh sebanyak 47 orang, terdiri dari 24 karyawan dan 23 karyawan. Gambaran posisi yang ditempati oleh para karyawan diantaranya *Agency Director, Agency Business Admin, Senior Agency Manager, Agency Manager dan Financial Consultant*. Jumlah karyawan pria dan karyawan wanita yang berpendidikan SMA berjumlah 5 orang, D-III berjumlah 3 orang sedangkan berpendidikan S1 berjumlah 38 orang yang berasal dari berbagai jurusan. Secara ringkas dapat dilihat pada Tabel 2.1 dan 2.2.

**Tabel 2.1**

**Personalia PT. Sun Life Financial Syariah KPM Al Uzma Cabang Banda Aceh berdasarkan posisi kerja secara umum**

<b>Posisi Kerja</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
Agency Director	L	1
Agency Business Admin	P	1
Senior Agency Director	L	1
Agency Manager	L/P	4

Financial Consultant	L/P	40
<b>Total</b>		<b>47</b>

*Sumber:* PT. Sun Life Financial Syariah KPM Al Uzma Cabang Banda Aceh, 2018

Berdasarkan Tabel 2.1 PT. Sun Life Financial Syariah KPM Al Uzma memiliki 47 karyawan yang aktif, terdiri dari *Agency Director* 1 orang, *Agency Business* 1 orang, *Senior Agency Director* 1 orang, *Agency Manager* 4 orang, dan *Financial Consultant* 47 orang.

**Tabel 2.2**

**Personalia PT. Sun Life Financial Syariah KPM Al Uzma Cabang Banda Aceh berdasarkan pendidikan terakhir**

<b>Pendidikan Terakhir</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
S1	38
D3	4
SMA	5
<b>Total</b>	<b>47</b>

*Sumber:* PT. Sun Life Financial Syariah KPM Al Uzma Cabang Banda Aceh, 2018

Berdasarkan Tabel 2.2 dari keseluruhan karyawan tersebut memiliki jenjang pendidikan yang berbeda-beda yang terdiri dari Sekolah Menengah Atas (SMA), Diploma, dan Strata 1 (S1). Karyawan yang memiliki jenjang pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) berjumlah 5 orang, karyawan yang memiliki jenjang pendidikan Diploma berjumlah 3 orang, dan karyawan yang memiliki jenjang pendidikan Strata 1 (S1) berjumlah 38 orang.

Pada setiap harinya karyawan dan karyawan hadir pada pukul 08.30 WIB. Sebelum melakukan pekerjaan di lapangan mereka mengadakan *meeting* bersama *agency director*, setelah *meeting* atau

pengarahan yang di sampaikan oleh *agency director* tersebut baru karyawan dan karyawan melaksanakan tugasnya di lapangan 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, dan semangat kerja kepada semua karyawan agar menjadi semangat dalam menjalankan tugasnya dalam menjual produk.

## **BAB EMPAT**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Dari pembahasan Laporan Kerja Praktik yang telah disampaikan pada Bab sebelumnya tentang strategi pemasaran dan implementasi akad *wakalah bil ujah* dalam produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh, maka dapat disimpulkan beberapa hal yaitu:

1. PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma dalam memasarkan produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* adalah melalui strategi bauran pemasaran atau *marketing mix* yang mana strategi ini berupa: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), proses (*process*), dan bukti fisik (*physical Evidence*).
2. Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* diterapkan dengan akad *wakalah bil ujah*, dimana dana yang disetorkan oleh peserta nantinya akan dikelola oleh pihak PT. Sun Life Financial Syariah Navara Al Uzma dengan diinvestasikan pada pasar modal dalam instrumen syariah yang kepemilikannya langsung atas nama peserta, jadi perusahaan hanya bertugas sebagai pengelola dengan mendapatkan *ujrah*.

#### **4.2 Saran**

Setelah melakukan kerja praktik lapangan, penulis dapat memberikan saran-saran yang bermanfaat bagi PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh dan juga pembaca di masa yang akan datang. Adapun saran yang penulis dapat sampaikan

bahwa PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma perlu bersosialisasi kepada masyarakat tentang produk-produk, karena masih ada masyarakat yang belum mengetahui produk-produk yang ada pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navara Al Uzma, serta mengembangkan produk yang lebih kreatif dan inovatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahan. 2002. Departemen Agama RI. Jakarta: Lajnah Pentashih Mustafa Al-Qur'an.
- Amrin, A. 2011. *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Ascarya. 2015. *Akad dan Produk Bank Syariah* (1st ed.). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Assauri, S. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Booms dan Bitner. 2000. *Marketing Strategies and Organization Structures for Service Firms in Marketing of Services*. Chicago: American Marketing Association.
- Chatab, N. 2007. *Diagnostic Management*. Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 21/DSN-MUI/III/2002 Tentang Asuransi Syariah
- Hadist. 2010. Departemen Agama RI. Jakarta: Lentera Abadi
- Huda, N. 2009. *Current Issues Lembaga keuangan Syariah* (1st ed.). Jakarta: Prenada Media Group.
- Huda, N. 2017. *Pemasaran Syariah Teori & Aplikasi* (1st ed.). Jakarta: Kencana.
- Ismail. 2013. *Perbankan Syariah* (2nd ed.). Jakarta: Prenada Media Group.
- Kasmir. 2010. *Pemasaran Bank Edisi Revisi*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Kotler, P. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran* (13th ed.). Jakarta: Erlangga.
- Muslich, A. W. (2010). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Rianto, M. N. 2012. *Dasar-dasar Pemasaran Syariah*. Bandung:

Alfabeta.

Sula, M. S. 2004. *Asuransi Syariah (Life and General)*. Jakarta: Gema Insani.

Zainuddin. 2008. *Hukum Asuransi Syariah* (1st ed.). Jakarta: Sinar Grafika

PT. Sun Life Financial Syariah. 2017a. *Buku pedoman*.

PT. Sun Life Financial Syariah. 2017b. *Brosur produk Brilliance Hasanah Sejahtera*.

PT. Sun Life Financial Syariah. 2017c. *Buku Panduan Polis*.

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**  
Nomor : 1438/Un.08/FEB/IPP.00.9/08/2018

**T E N T A N G**  
**Penetapan Pembimbing Laporan Kerja Praktik (LKP)**  
**Mahasiswa Program Studi D-III Perbankan Syariah**

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

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

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

**Menetapkan** :

**P e r t a m a** :

Menunjuk Saudara (i) :

- a. Azimah Dianah, SE, M.Si, Ak
- b. Cut Farah Hamofa Fonna, SE, MPSCDM

Sebagai Pembimbing I

Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing LKP Mahasiswa (ii) :

**N a m a** : Nuriza

**N I M** : 150601110

**Prodi** : D-III Perbankan Syariah

**J u d u l** : Strategi Pemasaran dan Implementasi Akad Wakalah Bil Ujrah Dalam Produk Brilliance Hasanah Sejahtera (BHS) Pada PT. Sun Life Financial Syariah KPM Navera Al Uzma Cabang Banda Aceh

**K e d u a** :

Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini. Kutipan Surat Keputusan ini dibenarkan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh  
Pada tanggal : 12 April 2018

**D e k a n**

  
Nazaruddin A. Wahid

**J e m b a n a n** :

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

## LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Nurriza/ 150601110  
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah  
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Dan Implementasi Akad Wakalah Bil Ujrah  
 Dalam Produk *Brilliance* Hasanah Sejahtera Pada PT. Sun Life  
 Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh  
 Tanggal SK : 12 April 2018  
 Pembimbing I : Azimah Diah, SE., M.SLAK  
 Pembimbing II : Cut Farah Hamofa Fonna, SE., M.PSDM

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	25-04-2018	27-04-2018	COVER, DAFTAR ISI, BAB I	PERBAIKI + DAFTAR	
2	28-04-2018	28-04-2018	BAB I - OP	PERBAIKI	
3	01-05-2018	02-05-2018	BAB I - IV	PERBAIKI	
4	03-05-2018	03-05-2018	BAB I - IV	PERBAIKI	
5	04-05-2018	04-05-2018	BAB I - IV	ACC SIDANG	
6					
7					
8					
9					
10					

Mengetahui

Ketua Prodi

  
 Dr. Nilam Sari, M.Ag.  
 NIP. 197103172008012007

## LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Nurriza/ 150601110  
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah  
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Dan Implementasi Akad *Wakalah Bil Ujrah*  
 Dalam Produk *Brilliance Hasanah Sejahtera* Pada PT. Sun Life  
 Financial Syariah KPM Navara Al Uzma Cabang Banda Aceh  
 Tanggal SK : 12 April 2018  
 Pembimbing I : Azimah Dianah, SE., M.Si.Ak  
 Pembimbing II : Cut Farah Harnofa Fonna, SE., M.PSDM

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	17 April 2018	19 April 2018	Cover, Daftar Isi dan Bab I	Revisi	
2	19 April 2018	20 April 2018	Bab I dan Bab II	Revisi	
3	23 April 2018	23 April 2018	Bab I dan Bab II	Revisi	
4	24 April 2018	24 April 2018	Bab I sampai Bab II	Revisi	
5	25 April 2018	25 April 2018	Bab I sampai Bab II	OK	
6					
7					
8					
9					
10					

Mengetahui

Ketua Prodi



Dr. Nilam Sari, M.Ag  
 NIP: 197103172008012007



Banda Aceh, 26 April 2018  
 Kepada Yth:  
 Ka. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry  
 Di-  
 Banda Aceh

Perihal: Surat Keterangan Praktek Kerja Lapangan/ Magang

**Assalamu'alaikum warahmatullaahi wabarakaatuh**

Dengan Hormat,

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

Dengan ini, menerangkan:

Nama : Nurriza  
 TTL : Fajar Harapan, 27 Mei 1997  
 Alamat : Desa Fajar Harapan Kec. Kluet Utara, Aceh Selatan  
 Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
 Universitas : UIN Ar-Raniry Banda Aceh  
 NIM : 150601110

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

Demikian surat keterangan ini dikeluarkan , dan dapat digunakan seperlunya.

Wasalam

  
 Safriyal Soufyan  
 Agency Director  
 Sun Life Financial Syariah Banda Aceh





**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

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : NURRIZA  
 NIM : 150601110

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	B	85	
2	Kerja Sama (Cooperation)	A	88	
3	Pelayanan (Public Service)	A	88	
4	Penampilan (Performance)	A	93	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	A	90	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	A	88	
7	Kedisiplinan (Discipline)	A	98	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	A	90	
<b>Jumlah</b>			<b>770</b>	
<b>Rata-rata</b>			<b>90</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

Banda Aceh, 12 April 2019  
 Penilai,  
  
 Saifuddin Saifuddin / Ad. Saifuddin Saifuddin  
 Wabiatan

Mengetahui,  
 Ketua Prodi D-III Perbankan Syari'ah  
  
 Dr. Nuhun Sari, M. Ag  
 NIP. 197103172008012007





## SURAT PERMOHONAN ASURANSI JIWA SYARIAH

PT. Sun Life Financial Syariah (Perseroan Terbatas) - Perusahaan Asuransi dan Reasuransi dan Dana



**Kode Agen** 00000 007016

**Nama Agen**

**Nama Kantor Perwakilan**

Non-Workable  Workable  
 Pergantian Kantor Agen Baru\*  
\*Khusus Kantor yang Baru saja

Data ini adalah informasi mengenai permohonan yang dan pembayasan premi, mohon untuk matangkan identitas diri yang sah termasuk Surat Pernyataan Asuransi Jiwa (SPA) Syariah yang telah diisi dengan lengkap. Harap diisi dengan HURUF CETAK yang jelas dengan menggunakan tinta hitam, serta gunakan tanda (\*) untuk pilihan KGM-KGM. Untuk KGM-KGM yang diberikan KGM akan dikembalikan tidak kembali. Harap dapat mencantumkan nomor pada formulir Pendaftaran dan Pendaftaran Data Surat Pernyataan Asuransi Jiwa (Asuransi Jiwa Syariah).

### A. IDENTITAS CALON PESERTA

**A. 1. JIKA CALON PESERTA ADALAH PEKERJAAN**

**Kartu Identitas Diri**  KTP  BM  Paspor  RTKS Berlaku Hingga         

**Nomor Kartu Identitas Diri** 1101026706970002  Sekamul Hibat

**SPKIP**   

**Nama Lengkap** NURKHAISA

**Kewarganegaraan**  Indonesia  Asing

**Kota/Kabupaten** PADANGKALANGBARAH **Negara/Kabupaten** INDONESIA

**Tanggal Lahir** 27/05/1987 **Agama** ISLAM

**Jenis Kelamin**  Pria  Wanita **Tinggi** 168 cm **Berat Badan** 45 kg

**Status Perkawinan**  Belum Menikah  Menikah  Janda/Duda

**Pendidikan Formal Terakhir**  Pasca Sarjana  Sarjana  Diploma  SMA  SMP  SD  Belum Sekolah

**Pekerjaan** BOKAWIBANK

**Jabatan** CITRAHATI KURVIA

**Unitan Tugan**   

**Nama Kantor/Lembaga** NURKHAISA

**Sidang Usaha**   

**Alamat Kantor/Lembaga** TAPAKTUAH

**Provinsi** ACEH **Negara** INDONESIA **Kode Pos** 23771

**Alamat Rumah** TARAKALANGBARAH

**Provinsi** ACEH **Negara** INDONESIA **Kode Pos** 23771

**Alamat Tempat Tinggal** TARAKALANGBARAH

**Provinsi** ACEH **Negara** INDONESIA **Kode Pos** 23771

**No. Telp. Rumah**    **No. HP** 085188164537

**No. Telp. Kantor**    **Faksimili**   

**Alamat Email** NURKHAISA@KURVIA.COM

**Alamat Korrespondensi/Alamat Melayani**  Alamat Kantor  Alamat Rumah  Alamat Tempat Tinggal  Email

**Hubungan dengan Calon Pnsak Yang Diassurakan**  Diri Sendiri  Anak Kandung  Saudara Kandung  
 Suami/istri  Orang Tua  Lainnya

**Apakah anda siap dengan dan persetujuan SPA Syariah Calon Peserta dalam keadaan sadar, tidak terdorong, tidak terpaksa?**

Ya  Tidak, mohon penjelasan

**Apakah dalam 10 tahun terakhir Calon Peserta pernah atau menggunakan jasa lembaga lain?**  Tidak  Ya  Betapa?

© 2017 Sun Life Financial Syariah (PT) | Halaman 1/16

**M. AKAD**  
(FORM TAMBAHAN SPAJ SYARIAH)



910200177361



Saya/Kita yang bertandatangan di bawah ini sebagai/para Peserta Asuransi Uluh Syariah PT Sun Life Financial Indonesia (selanjutnya disebut "Pegawai") dengan ini menyatakan:

1. Menyetujui untuk membayar iuran. Dibayar sebagian 75% dan iuran Asuransi untuk dimasukkan ke dalam Dana Hibah dan menghibahkannya sesuai prinsip keadilan dengan tujuan utama untuk menunjang keluarga Pensiun Tua apabila ada Pihak Yang Diutamakan dalam mengatasi Masalah.
2. Menyetujui membayar iuran Asuransi per tahun sebesar maksimum 0,32 (satu per seribu) dari Gaji Pokok dan maksimal 300.000 per bulan. Bertujuan Asuransi. Mengingat ada dan jika akan ada kembali ke rumah kebetulan pindah.
3. Memberikan kuasa kepada Pengelola atau dengan kuasa Wakilnya (di bawah) untuk mengelola administrasi dan Dana Investasi serta melakukan transaksi atas nama saya/kami dengan nama ini Peserta sebagai pihak yang bertanggung jawab dan Pengelola sebagai pihak yang menerima kuasa. Pengelola berhak menetapkan iuran yang akan dibayarkan sebagai berikut:

**BRILLIANCE PROTECTION PLUS**

- a. Iuran administrasi per bulan (dikurangkan mulai bulan ke-1) sebesar Rp40.000.
- b. Iuran Penghasilan Risiko sebesar 20% dari iuran Asuransi.
- c. Iuran Kontribusi sebesar 5% dari Kontribusi Tunggal ditambah Kontribusi Top Up Tunggal (jika ada) atau sebesar 2% apabila Kontribusi Tunggal ditambah Kontribusi Top Up Tunggal (jika ada) sejumlah Rp2 Miliar atau lebih.
- d. Iuran pemilikan dan Iuran Pembelian sebesar persentase atas Nilai Dana Investasi yang dihitung dari Nilai Aktiva Bersih sebagai berikut:

Tahun Polik ke-	Iuran Pembelian	Iuran Pembelian
1	5,00% (gaji) maksimum Rp.100.000	1,00% (gaji) maksimum Rp.50.000
2	0,50% (gaji) maksimum Rp.50.000	0,50% (gaji) maksimum Rp.50.000
3	0,25% (gaji) maksimum Rp.50.000	0,25% (gaji) maksimum Rp.40.000
4 dan seterusnya	Nil.	Rp50.000 atau persentase yang ditetapkan dalam 1 tahun Polik

- e. Iuran pengalihan investasi per tahun:
  - Selain Equity Fund : 2,25% per tahun dari Nilai Aktiva Bersih.
  - Selain Solvency Fund : 1,75% per tahun dari Nilai Aktiva Bersih.
- f. Iuran kustodian sebesar 0,35% per tahun untuk setiap jenis Dana Investasi yang dihitung dari Nilai Aktiva Bersih.

**BRILLIANCE HABANAH REJAHTERA**

- a. Iuran administrasi per bulan (dikurangkan mulai bulan ke-1) sebesar Rp40.000.
- b. Iuran Penghasilan Risiko sebesar 20% dari iuran Asuransi.
- c. Iuran Kontribusi sebesar 5% dan Kontribusi Top Up Berkala ditambah Kontribusi Top Up Tunggal (jika ada) dan 5% dari kontribusi Asuransi Berkala untuk tahun kedua dan seterusnya. Iuran Kontribusi sebesar 2% apabila total Kontribusi Top Up Berkala ditambah Kontribusi Top Up Tunggal (jika ada) sejumlah Rp2 Miliar atau lebih.
- d. Iuran akumulasi sebesar 80% (kecuali pada periode) dari Kontribusi Asuransi Berkala tahun pertama.
- e. Iuran berkala sebesar 50% untuk tahun ke-2, 40% untuk tahun ke-3, 10% untuk tahun ke-4 dan 0% untuk tahun ke-5 dan seterusnya yang dihitung dari kontribusi Asuransi Berkala.
- f. Iuran pengalihan investasi per tahun:
  - Selain Equity Fund : 2,25% per tahun dari Nilai Aktiva Bersih.
  - Selain Solvency Fund : 1,75% per tahun dari Nilai Aktiva Bersih.
- g. Iuran kustodian sebesar 0,35% per tahun untuk setiap jenis Dana Investasi yang dihitung dari Nilai Aktiva Bersih.

**ASURANSI BRILLIANCE AMANAH**

- a. Iuran administrasi per bulan (dikurangkan mulai bulan ke-1) sebesar Rp40.000,00.
- b. Iuran pengalihan investasi adalah sebesar maksimum 2,5% (dua koma lima persen) per tahun yang dihitung dari Nilai Dana Investasi Peserta.
- c. Iuran kustodian adalah sebesar maksimum 0,35% (satu koma tiga puluh lima persen) per tahun dari Nilai Dana Investasi Peserta untuk setiap jenis Dana Investasi.
- d. Iuran Kontribusi adalah sebagai berikut:

Tahun ke-	Kontribusi Asuransi Berkala		Kontribusi Top Up Tunggal
	Asuransi Dasar	Asuransi Rejahtera	
1	30%	30%	5%
2	45%	45%	5%
3	35%	35%	5%
4	20%	20%	5%
5	5%	5%	5%
6	0%	0%	5%

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Data Pribadi

Nama : Nurriza  
Tempat/Tgl. Lahir : Fajar Harapan, 27 Mei 1997  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan : Mahasiswi  
Nim : 150601110  
Agama : Islam  
Kebangsaan : Indonesia  
Status : Belum Kawin  
Alamat : Desa Fajar Harapan, Kec. Kluet Utara,  
Kab. Aceh Selatan

### Riwayat Pendidikan

MIN/SD : SD Negeri Fajar Harapan  
MTsN/SMP : SMP Negeri 2 Kluet Utara  
MAN/SMA : SMA Negeri 1 Kluet Utara  
Perguruan Tinggi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi D-III Perbankan Syariah  
UIN Ar-Raniry

### Data Orang Tua

Nama Ayah : Tgk. Raden  
Nama Ibu : Nyak Mah  
Pekerjaan Ayah : Petani  
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga  
Alamat Orang Tua : Desa Fajar Harapan, Kec. Kluet Utara,  
Kab. Aceh Selatan

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

Banda Aceh, 01 Juli 2018

NURRIZA