

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**PEMASARAN PRODUK ASSALAM FAMILY PADA PT
ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA KANTOR
PEMASARAN SYARIAH CABANG BANDA ACEH.**



Disusun Oleh :

LILA BERANSAH

NIM: 140601124

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



LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN KERJA PRAKTIK

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Lila Beransah
NIM : 140601124
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 manipulasi dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, 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, 24 April 2017
Yang Menyatakan



(Lila Beransah)

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:

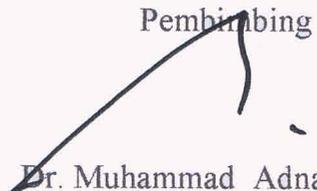
PEMASARAN PRODUK ASSALAM FAMILY PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA KANTOR PEMASARAN SYARIAH CABANG BANDA ACEH

Disusun Oleh:

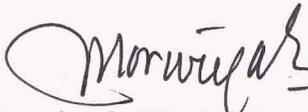
Lila Beransah
NIM: 140601124

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

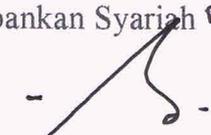
Pembimbing I


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

Pembimbing II


Marwiyati, SE., MM
NIP. 197404172005012002

Mengetahui
Ketua Program Studi D-III
Perbankan Syariah


Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP. 197103172008012007

LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Disusun Oleh

Lila Beransah

NIM: 140601124

Dengan Judul:

PEMASARAN PRODUK ASSALAM FAMILY PADA PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA KANTOR PEMASARAN SYARIAH 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

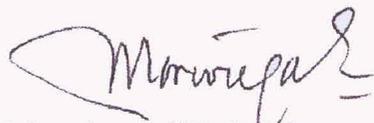
Pada Hari/Tanggal: Rabu, 26 Juli 2017 M
02 Dzulqa'idah 1438 H

Di Darussalam, Banda Aceh
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,


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

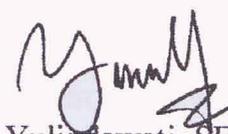
Sekretaris,


Marwiyati, SE., MM
NIP. 197404172005012002

Penguji I,

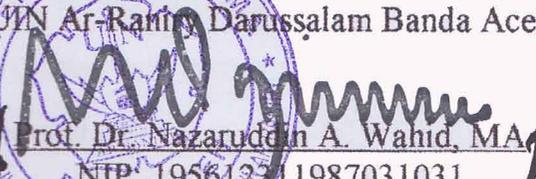

Inayatillah, MA.Ek
NIP: 198208042014032002

Penguji II,


Yulindawati, SE., MM
NIP: 197907132014112002

Mengetahui

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


Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA
NIP: 195612211987031031

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 ke alam 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 : **“PEMASARAN PRODUK ASSALAM FAMILY PADA PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA KANTOR PEMASARAN SYARIAH 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 Amir Hasan, dan Ibunda Ratna Mutia, saudara laki-laki Chalid Amna, dan Nahnu Rizal

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 Adnan, SE., M.Si 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. Marwiyati, SE., MM 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 prodi 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 yang telah menyetujui judul, membimbing selama penulisan bab I dan telah memberi masukan, nasehat serta motivasi.
7. Seluruh dosen dan staf akademik yang selama ini telah membimbing, membagikan ilmu, dan pengalaman. Terimakasih telah mendidik kami.
8. Bapak Bustami selaku Direktur Agen PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera serta karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan (LKP) ini.

9. Sahabat istimewa Putri Nisrina, Mirdali Aswinda, Rafi Alfatta Hilal, Zikri Hidayatullah, Ardian Kausar, Hasan Basri, Erlan Bakohalafan, Muhammad Haris Nasution, Muhammad Haris Nasution, Lisa Andriani dan Wediansyah 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 4 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, 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, 24 April 2017

Penulis

Lila Beransah

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	ṭ
2	ب	b	17	ظ	ẓ
3	ت	t	18	ع	‘
4	ث	ṡ	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	ء	’
14	ص	ṡ	29	ي	y
15	ض	d			

2. Konsonan

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

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>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
◌ِ يَ	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌ِ وَ	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

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
◌ِ اَ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau ya	Ā
◌ِ يَ	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
◌ِ وَ	<i>Dammah</i> dan wau	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 : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةَ : *Ṭalḥah*

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

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	ii
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI	vii
DAFTAR ISI	xi
RINGKASAN LAPORAN	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB SATU: PENDAHULUAN	
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
BAB DUA: TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK	
2.1. Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.....	7
2.1.1. Visi Dan Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Cabang Banda Aceh	8
2.2. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Cabang Banda Aceh	8
2.2.1. Dinas luar	10
2.2.2. Dinas Dalam	13
2.3. Kegiatan Usaha PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Cabang Banda Aceh	15
2.3.1. Penghimpunan Dana	15
2.3.2. Penyaluran Dana	17
2.4. Keadaan Personalia PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Cabang Banda Aceh	18
2.4.1. Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum	19
2.4.2. Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir	20

2.4.3. Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin	20
2.4.4. Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur	21

BAB TIGA: KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1. Kegiatan Kerja Praktik	22
3.2. Bidang Kerja Praktik	23
3.2.1. Produk Assalam Family pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh.....	23
3.2.2. Sistem Pemasaran Produk Assalam Family Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh	28
3.3. Teori yang Berkaitan	30
3.3.1. Pengertian Pemasaran	30
3.3.2. Sistem Pemasaran	31
3.3.3. Bauran Pemasaran	31
3.3.4. Pengertian Asuransi Syariah	33
3.3.4. Landasan Asuransi Syariah	35
3.4. Evaluasi Kerja Praktik	38

BAB EMPAT: PENUTUP

4.1. Kesimpulan	39
4.2. Saran	40

DAFTAR PUSTAKA	41
SK BIMBINGAN	43
LEMBAR KONTROL BIMBINGAN	45
DAFTAR NILAI KERJA PRAKTIK	46
BROSUR ASSALAM FAMILY	48
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	49

RINGKASAN LAPORAN

Nama Mahasiswa	: Lila Beransah
Nim	: 140601124
Fakultas/Jurusan	: Ekonomi Dan Bisnis Islam/ DIII Perbankan Syariah
Judul Laporan	: Pemasaran Produk Assalam Family pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputra Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh
Tanggal Sidang	: 26 Juli 2017
Tebal LKP	: 49 lembar
Pembimbing I	: Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si
Pembimbing II	: Marwiyati, SE., MM

Pada saat melakukan kerja praktik, penulis di tempatkan di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh yang beralamatkan di jalan. Teuku Daud Beureuh, No. 8B, Kota Alam, Banda Aceh selama 30 hari kerja. Assalam Family merupakan program asuransi jiwa yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia dimana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan bagi seluruh anggota keluarga dengan pilihan *plan* Asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan. Tujuan laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui lebih lanjut tentang sistem pemasaran produk Assalam Family. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Sistem pemasaran produk Assalam Family yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh dilakukan melalui dua cara, yaitu pemasaran langsung (*direct marketing*) dan pemasaran tidak langsung (*indirect marketing*). PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh, menjadikan Assalam Family sebagai salah satu produk unggulan dalam mencapai visi dan misi perusahaan dengan melayani nasabah sesuai dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP).

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Karakteristik Karyawan Berdasarkan posisi Kerja	19
Tabel 2.2	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	20
Tabel 2.3	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin.	20
Tabel 2.4	Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur	21
Tabel 3.1	Produk Assalam Family Berdasarkan Risiko dan Manfaat	24

DAFTAR GAMBAR

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Surat Keputusan Bimbingan	43
Lampiran Lembar Kontrol Bimbingan	45
Lampiran Daftar Nilai Kerja Praktik	46
Lampiran Brosur Assalam Family	48

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan adalah semua badan yang memiliki kegiatan di bidang keuangan berupa penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi perusahaan. Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi ke dalam 2 kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan non bank. Pada dasarnya lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank memiliki tugas yang sama yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana, perbedaannya terletak pada caranya. Lembaga keuangan perbankan dalam menghimpun dana dari masyarakat dapat melakukannya baik secara langsung maupun tidak langsung. Lembaga keuangan bukan bank, hanya dapat menghimpun dana secara tidak langsung atau hanya melalui bentuk kertas berharga, pinjaman/kredit atau penyertaan. Lembaga non bank terdiri atas: pasar modal, pegadaian, dana pensiun, reksadana, asuransi dan lain-lain (Arthesa, 2009: 7-8).

Asuransi merupakan salah satu lembaga keuangan non-bank yang memiliki cara kerja dengan menghimpun dana dari peserta (nasabah) melalui uang premi dan penyaluran dana melalui klaim. 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 resiko 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)

PT Asuransi Jiwa Bumiputera merupakan perusahaan asuransi besar yang sudah lama ada di Indonesia yang sudah melebihi satu abad. Perusahaan ini sudah menunjukkan eksistensinya yang sangat gemilang pada dunia perasuransian. Berbagai konsep telah di terapkan pada perusahaan sesuai dengan perkembangan zaman dan permintaan jenis asuransi yang sudah sangat beragam sekarang ini.

PT Asuransi Jiwa Bumiputera juga memiliki dua sistem dalam operasionalnya yaitu: asuransi jiwa konvensional dan syariah. Pada asuransi jiwa konvensional masih di berlakukan bunga terhadap premi, sedangkan pada asuransi jiwa syariah semua sistem pengoperasiannya berdasarkan hukum dan norma-norma dalam agama Islam sepenuhnya.

Perkembangan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh terus meningkat sehingga perusahaan ini membuka beberapa cabang di seluruh Indonesia termasuk di Banda Aceh. PT Asurani Jiwa Syariah Bumiputera dalam menjalankan kegiatan pemasaran produk berkaitan dengan penetapan produk, harga, tempat dan promosi serta mengandung unsur kejujuran, konsistensi dan bertanggung jawab. Dalam menjalankan aktifitasnya PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Cabang Banda Aceh menyajikan produk-produk antara lain Mitra Mabruur Plus, Mitra Iqra Plus, Mitra BP-Link Syariah, dan produk Assalam Family.

Berdasarkan informasi dari pihak PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Banda Aceh, produk Assalam Family merupakan produk yang banyak diminati oleh nasabah. Assalam Family merupakan program asuransi jiwa yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia dimana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan bagi seluruh anggota keluarga dengan pilihan *plan* Asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan.

Pemasaran produk Assalam Family diperlukan strategi atau cara untuk memasarkan produk assalam family juga diperlukan peran agen sebagai pelaku pemasaran. Keterkaitan strategi pemasaran dan peran agen ini sangat erat tanpa strategi yang efektif untuk memasarkan produk sangat mustahil produk akan terjual sesuai dengan harapan, demikian pula tanpa keikutsertaan *agency*, produk yang ditawarkan perusahaan juga tidak akan diketahui oleh masyarakat

Kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan dan satu keharusan untuk dijalankan, tanpa kegiatan pemasaran jangan harap kebutuhan dan keinginan pelanggan dipenuhi. Semua aktifitas pemasaran diarahkan untuk mempengaruhi nasabah agar membeli barang atau jasa yang ditawarkan agar nasabah dapat merasakan manfaat yang ditawarkan oleh lembaga ini. Untuk itu perlu adanya upaya mendasar agar kegiatan tersebut sah secara syar'i yaitu senantiasa menjadikan aqidah Islam sebagai standar setiap bisnis dan berhasil untuk mengajak masyarakat agar menjadi nasabah.

Berdasarkan uraian di atas, maka judul yang akan diangkat pada laporan kerja praktik ini adalah “ **PEMASARAN PRODUK ASSALAM FAMILY PADA PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA KANTOR PEMASARAN SYARIAH CABANG BANDA ACEH** ”

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Tujuan laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui lebih lanjut tentang sistem pemasaran produk Assalam Family yang dilakukan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah 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**
Laporan kerja praktik ini dapat menjadi sumber bacaan khususnya bagi mahasiswa D-III Perbankan Syariah mengenai sistem Pemasaran Produk Assalam Family pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Cabang Banda Aceh.
2. **Masyarakat**
Laporan Kerja Praktik ini dapat memberikan pengetahuan dan penjelasan bagi masyarakat luas mengenai sistem Pemasaran Produk Assalam Family pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Cabang Banda Aceh.
3. **Instansi Tempat Kerja Praktik**
Laporan Kerja Praktik ini berguna untuk memberikan saran bagi instansi yang terkait mengenai sistem Pemasaran Produk Assalam Family pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Cabang Banda Aceh.
4. **Penulis**
Laporan kerja praktik ini berguna untuk menambah pengetahuan mengenai sistem Pemasaran Produk Assalam Family pada PT.

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Cabang Banda Aceh, serta memberikan pengalaman dalam dunia kerja dimana bisa membandingkannya dengan teori yang didapatkan diperkuliahan.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Penulisan laporan kerja praktik ini, akan dibagi menjadi 4 (empat) bab. Sistematika penulisannya adalah bab 1 (satu) berisi tentang pendahuluan yang merupakan penjelasan-penjelasan yang erat sekali dengan hubungannya dengan masalah yang dibahas dalam bab-bab dengan rincian latar belakang, tujuan kerja praktik, kegunaan laporan kerja praktik, dan sistematika penulisan kerja praktik.

Selanjutnya pada bagian bab 2 (dua) tentang tinjauan lokasi kerja praktik, isi bab ini menjelaskan tentang sejarah sejarah singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, struktur organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, kegiatan usaha PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh, dan keadaan personalia PT Asuransi Jiwa Syariaah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh.

Kemudian pada bab 3 (tiga) membahas tentang hasil kegiatan kerja praktik, didalam bab ini akan membahas tentang kegiatan kerja praktik pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh (bagian *marketing*), bidang kerja praktik (Produk Assalam Family pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh , sistem pemasaran produk assalam family pada pt asuransi jiwa syariah bumiputera kantor pemasaran syariah cabang banda aceh), teori yang berkaitan dengan kerja praktik (pengertian pemasaran, sistem pemasaran, bauran pemasaran,

pengertian asuransi syariah, landasan asuransi syariah) dan evaluasi kerja praaktik.

Kemudian bab 4 (empat) yaitu penutup, bab ini merupakan tugas akhir dari laporan kerja praktik yang berisi kesimpulan dan saran-saran. Pernyataan-pernyataan yang merupakan kesimpulan atas pembahasan yang dilakukan didalam bab utama dirasa perlu dalam penulisan laporan ini, karena penulis dapat mengemas dari hasil kerja praktik ini menjadi kompleks dan sederhana, sehingga memudahkan dalam pemahaman dan dalam ini saran juga perlu sebagai poin rekomendasi.

BAB II

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Asuransi Jiwa Bumiputera (AJB) 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. Dwidjodewojo, MKH soebroto, dan M. Adimidjojo, di Magelang, Jawa Tengah, pada 12 Februari 1912.

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. Dwidjodewojo – Guru Bahasa Jawa di Sekolah Guru, Yogyakarta, yang juga Sekretaris I Budi Utomo, - mencetuskan gagasan mendirikan sebuah perusahaan asuransi jiwa nasional yang pertama, berbentuk Usaha Bersama.

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

Perkembangan selanjutnya, perusahaan asuransi jiwa itu ternyata dibutuhkan oleh masyarakat umum. Oleh karena itu, pengurus O.L. Mij.

PGHB lalu melakukan konsolidasi organisasi. Perusahaan yang semula halnya menerima dari anggota dari para guru, kemudian jangkauannya diperluas, menerima dari anggota masyarakat umum. Akibat perluasan itu, para pengurus sepakat mengubah nama perusahaan. Berdasarkan rapat anggota pemegang polis di Semarang, November 1914, nama O.L. Mij. PGHB di ubah menjadi O.L. Mij. Boemipoetra. Selanjutnya, perusahaan itu dikenal dengan nama Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912. (Djamahuri dkk, 2011: 3)

2.1.1 Visi Dan Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

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

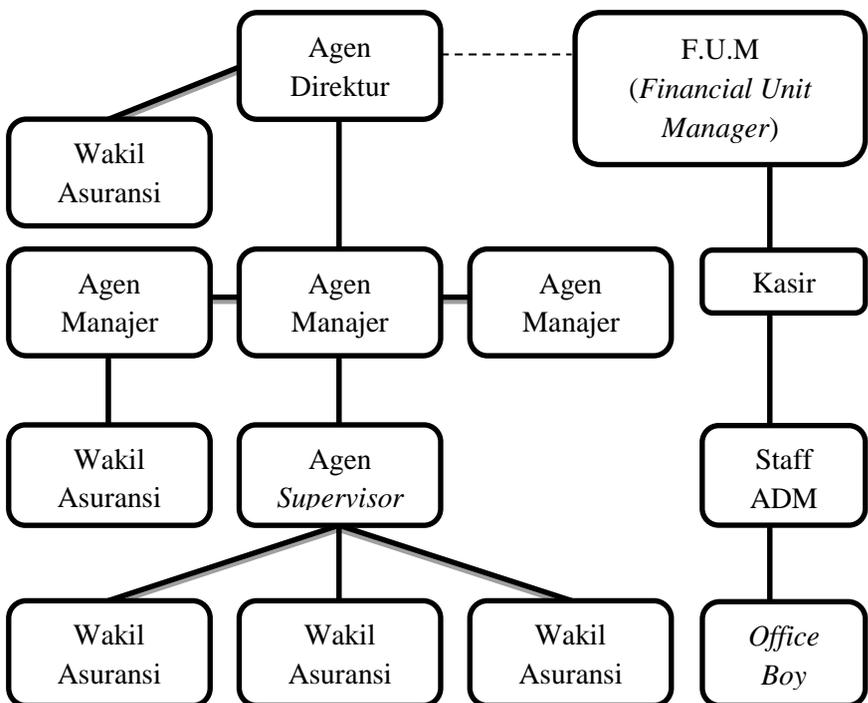
Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yaitu menyediakan produk Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera berdasarkan kebutuhan dan kemampuan masyarakat. Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas,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

2.2 Struktur Organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Struktur organisasi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh pada umumnya terbagi menjadi dua bagian utama yaitu dinas dalam dan dinas luar, dibaginya dua bagian pekerjaan dengan maksud agar semua jenis pekerjaan di ambil alih oleh

masing-masing karyawan yang handal dan lebih terfokus pada pekerjaan yang sesuai dengan bidang keahlian masing-masing.

Seperti halnya dinas dalam yang hanya terfokus pada kegiatan di dalam internal kantor saja dan dinas luar juga hanya pada penanganan nasabah di lapangan ataupun hal-hal yang menyangkut tentang segala urusan di luar internal kantor. Berikut adalah struktur organisasi Kantor Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh.



Sumber: (Kantor PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh, 2017)

Gambar 2.1

Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh.

Keterangan dari gambar di atas sebagai berikut:

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.

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-kesulitannya dihadapi.
- c. Menyampaikan laporan-laporan bulanan kepada direksi perusahaan mengenai pelaksanaan kegiatan usaha cabang.
- d. Bertindak atas nama perusahaan untuk cabang yang dipimpinnya dalam urusan dengan pihak ketiga, sesuai dengan wewenang yang diberikan Direksi Perusahaan.
- e. Menyusun rencana kerja sesuai dengan program kerja perusahaan.
- f. Memberi petunjuk pelaksanaan tugas kepada bawahan.
- g. Membina dan memotivasi bawahan dalam rangka peningkatan produktifitas dan pengembangan karir bawahan.
- h. Memantau dan mengendalikan kegiatan perusahaan.

2. 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 usulan kepada Agen Direksi mengenai keperluan penambahan Agen Direksi, Wakil Asuransi dan lain-lain hal yang berhubungan dengan usaha memajukan perusahaan maupun 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 meningkatkan produktivitas dan pengembangan karir bawahan.
 - f. Memantau dan mengendalikan kegiatan bawahan.
3. Agen Supervisor
- Agen Supervisor merupakan pihak koordinator yang meneruskan kebijakan Agen Direksi kepada para Wakil Asuransi untuk di kerjakan. Adapun tugas seseorang Agen Supervisor adalah :
- a. Mendidik kader-kader Wakil Asuransi baru yang ingin berkarir di perusahaan.
 - b. Membimbing serta memberi contoh cara menangani beberapa permasalahan yang biasa terjadi saat Wakil Asuransi turun ke lapangan mencari calon-calon nasabah baru.
 - c. Mengadakan *briefing* dengan Wakil Asuransi setiap hari kerja untuk memberikan *planning* kerja serta mengorganisir para Wakil Asuransi secara langsung.

- d. Mengatur calon prospek dan memberikan wawasan baru kepada Wakil Asuransi tentang bagaimana membedakan calon prospek yang potensial dan bukan potensial.
 - e. Mengontrol kinerja para Wakil Asuransi untuk penilaian dan pendataan terhadap para Wakil Asuransi yang berprestasi untuk dinaikkan jabatan menjadi supervisor.
 - f. Membuat laporan pada setiap minggu, bulan, dan tahunan untuk dilaporkan pada kepala cabang.
 - g. Memenuhi target pencapaian yang diberikan perusahaan bersama dengan para Wakil Asuransi bimbingannya.
4. Wakil Asuransi
- Wakil Asuransi merupakan perantara dari perusahaan untuk memasarkan produk dan merupakan pihak yang langsung terjun di tengah masyarakat dengan mengatasnamakan perusahaan. Adapun tugas dari seorang Wakil Asuransi adalah sebagai berikut:
- a. Hadir pada setiap hari kerja mulai Senin sampai Jum'at.
 - b. Mendengarkan arahan dan program kerja yang disampaikan Agen Supervisor kepada Wakil Asuransi pada setiap hari kerja.
 - c. Menyampaikan segala permasalahan yang terdapat di lapangan pada saat *briefing* pagi bersama supervisor.
 - d. Memenuhi segala bentuk *planning project* harian yang di sampaikan Agen supervisor kepada seluruh Wakil Asuransi.
 - e. Melaporkan seluruh agenda yang telah dikerjakan dari pagi sampai sore hari kepada Agen Supervisor.

2.2.2 Dinas Dalam

Dinas dalam langsung dipimpin kepala *Financial Unit Manager* (F.U.M) yang juga membawahi beberapa bagian kepegawaian di dalam kantor tersebut.

1. *Financial Unit Manager* (F.U.M), adapun tugas F.U.M adalah sebagai berikut:
 - a. Mengawasi pembuatan kwintansi Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP). Dan Premi Lanjutan (PL) melalui aplikasi Daftar Setoran Premi (DPS) dan Bumiputera *In Line* (BIL).
 - b. Mengawasi distribusi kwintansi Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) kepala agen debit melalui PP-17 (kode permintaan kwintansi).
 - c. Pembuatan surat konfirmasi kepada anggota tertentu, jatuh tempo, habis kontrak dan tahapan / Dana Kelangsungan Belajar (DKB).
 - d. Mengawasi tertib pengambilan kwintansi premi yang sudah *lapse* dan rusak ke Departemen Portofolio.
 - e. Mengawasi laporan penggunaan balngko Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) ke Departemen Portofolio.
 - f. Mengawasi laporan penggunaan balngko Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) ke Departemen terkait.
 - g. Entry Surat Permintaan Asuransi Pindah (SPAP).
2. Kasir, membantu kepala unit administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang administrasi 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.
3. Bagian Adm dan Umum, membantu kepala unit administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang kesekretariatan dan Sumber Daya Manusia(SDM), pelayanan pemegang polis dan mitra kerja. Adapun rincian kerja bagian adm dan umum sebagai berikut:
- a. Administrasi sumber daya manusia (SDM).
 - b. Pelayanan pemegang polis dan mitra kerja.
 - c. Administrasi dan Kesekretariatan.
 - d. Melapor aktivitas harian atau bulanan ke kantor wilayah dan mencatat laporan aktivitas harian dari kantor wilayah.
 - e. Meneruskan surat masuk kepada kepala cabang / kepala administrasi dan keuangan.
 - f. Surat menyurat sesuai tugasnya.
4. *Office Boy*, bertugas dalam membantu Agen Direktur dan F.U.M untuk menjalankan fungsi kebersihan kantor serta perintah lainnya. Adapun rincian kerja *Office Boy* adalah sebagai berikut:
- a. Masuk kantor paling telat pukul 07:15 WIB.
 - b. Membuka dan menutup kantor.

- c. Membersihkan dan merapikan ruang kerja, ruang rapat, ruang tamu, dapur dan kamar mandi.
- d. Membantu kelancaran tugas pegawai.
- e. Membantu karyawan dalam fotocopy dan jilid.

2.3 Kegiatan Usaha PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh.

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

2.3.1 Penghimpun dana

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

Adapun kegiatan penghimpun dana sebagai berikut:

1. AJSB Assalam Family merupakan program asuransi jiwa yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia di mana satu polis

sudah cukup untuk memberikan perlindungan (santunan) bagi seluruh anggota keluarga dengan pilihan *plan* Asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan (Brosur Produk Assalam Family, 2016)

2. AJSB Assalam Mikro merupakan program asuransi jiwa yang di desain untuk memberikan perlindungan bagi peserta dengan kontribusi yang terjangkau. Produk asuransi ini merupakan produk Asuransi Perorangan (ASPER) syariah (Brosur Produk Assalam Mikro, 2016)
3. Mitra Iqraq Plus adalah produk asuransi jiwa syariah yang *benefitnya* dirancang untuk membantu menyediakan dana kelangsungan belajar pada setiap jenjang pendidikan anak, dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi, baik peserta masih hidup ataupun telah meninggal dunia (Brosur Produk Mitra Iqraq Plus, 2016)
4. Mitra Mabru Plus adalah produk asuransi jiwa syariah yang di rancang 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, 2016)
5. Mitra BP-Link Syariah merupakan program asuransi jiwa syariah berbasis investasi syariah dengan pengembangan dana investasi yang maksimal, fleksibel dan dikelola oleh manajer investasi profesional serta alternatif perlindungan tambahan sesuai kebutuhan anda (Brosur Produk Mitra BP-Link Syariah, 2016)
5. 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 dibidang kesehatan (www.bumiputera, 2017).

6. Mitra Ekawarsa adalah produk asuransi yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam melindungi kesejahteraan karyawannya dan keluarga, jika terjadi resiko meninggal dunia (www.bumiputera, 2017).

2.3.2 Penyaluran dana

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

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

1. Klaim Meninggal Dunia merupakan klaim yang terjadi pada saat nasabah pemegang polis meninggal dunia, dan ahli waris dapat mengajukan klaim kepada perusahaan dengan mengikuti ketentuan dan syarat-syarat dari perusahaan.

2. Klaim Penebusan merupakan klaim yang terjadi pada saat nasabah telah memiliki nilai tunai dan ingin mengakhiri kontrak kemitraan.
3. Klaim Habis Kontrak merupakan klaim yang timbul pada saat jangka waktu perjanjian asuransi sudah berakhir, sedangkan polisnya dalam keadaan aktif dan nasabah selalu melakukan pembayaran premi secara teratur dari awal perjanjian.
4. Klaim Kecelakaan merupakan klaim yang timbul akibat peserta mendapatkan kecelakaan dan polisnya masih aktif.
5. Klaim Asuransi Rawat Inap dan Pembedahan + rawat jalan merupakan klaim yang timbul akibat peserta menderita suatu penyakit dan perlu diopname atau cukup hanya dengan rawat jalan saja, (www.bumiputera, 2017).

2.4 Keadaan Personalia PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh

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

Secara keseluruhan, karyawan yang ada 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 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum

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
Total	47

Sumber: (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Cabang Banda Aceh, 2017)

Dari tabel di atas, tampak bahwa posisi kerja yang dominan adalah sebagai wakil asuransi, yaitu sebanyak 36 orang atau 76,6 %. Karena wakil asuransi berperan penting, seperti meyakinkan masyarakat agar mau menjadi nasabah asuransi tersebut.

2.4.2 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tabel 2.2
Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir

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

Sumber: (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh, 2017)

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa pendidikan terakhir karyawan mempunyai jenjang pendidikan yang berbeda-beda, mulai dari SMA, Diploma, Sarjana dan Master. Pendidikan terakhir karyawan yang dominan adalah sebagai sarjana, yaitu sebanyak 23 sarjana atau 48,9 %.

2.4.3 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 2.3
Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)
Laki-laki	23
Perempuan	24
Total	47

Sumber: (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh, 2017)

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa laki-laki 23 orang dan perempuan 24 orang, jadi karyawan AJSB Bumiputera dominan perempuan 24 orang atau 51 %.

2.4.4 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur

Tabel 2.4
Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur

Umur	Jumlah (Orang)
>20 tahun	26
>30 tahun	21
Total	47

Sumber: (Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh, 2017)

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa karyawan AJSB Bumiputera dari segi umur 20 tahun ke atas berjumlah 26 orang lebih dominan atau 55,3%.

BAB III

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda, penulis dalam melakukan kerja praktik selama 30 hari kerja yang terhitung dari tanggal 13 Februari 2017 sampai dengan 27 Maret 2017. Penulis telah mendapatkan banyak pengalaman selama menjalankan kerja praktik. Hal ini tidak lepas dari bantuan serta bimbingan yang diberikan pimpinan dan karyawan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

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

1. Mempelajari produk-produk yang dimiliki oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh.
2. Mencari nasabah untuk melakukan pendekatan.
3. Mendapatkan data awal dari calon prospek.
4. Menghubungi nasabah yang akan dikunjungi pada setiap hari untuk membuat janji pertemuan.

5. Melakukan prospek atau pengenalan produk kepada calon nasabah.
6. Men-*follow up* kembali nasabah yang telah di jumpai.
7. Mengisi surat permohonan nasabah.
8. Menyetor uang hasil penagihan kepada kasir.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Kegiatan kerja praktik pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh, penulis selalu melakukan kegiatan dibidang *marketing*. Penulis sering melakukan pemasaran kepada masyarakat dan memperkenalkan produk yang telah kami pelajari di perusahaan. Dari hasil pengamatan penulis, banyak masyarakat yang masih belum mengerti bagaimana caranya memulai berasuransi dan membeli asuransi yang sesuai dengan kebutuhannya dan mereka juga belum mengerti produk yang ditawarkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, salah satunya produk Assalam Family yang berorientasi dimana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan bagi seluruh anggota keluarga, maka disinilah peluang *marketing* untuk memasarkan produk-produk yang ada pada perusahaan agar bisa dipergunakan dan dipahami oleh semua masyarakat sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat.

3.2.1 Produk Assalam Family pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh

Produk Assalam Family merupakan salah satu asuransi jiwa yang dapat memproteksi seluruh anggota keluarga dengan satu premi dengan harga yang terjangkau yaitu hanya sebesar Rp 100.000,-. Namun

manfaatnya dapat memproteksi seluruh anggota keluarga yang terdiri dari suami, istri dan semua anaknya dengan syarat belum menikah. Pemegang polis (kepala keluarga) akan diberikan kartu tanda asuransi dan dalam produk Assalam Family memiliki tiga jenis paket yaitu paket silver, gold, dan platinum.

Ketiga jenis paket tersebut akan memberikan proteksi yang beragam. Hal ini dapat dilihat pada tabel 3.1 di bawah ini:

Tabel 3.1
Produk Assalam Family Berdasarkan Risiko dan Manfaat

Manfaat Asuransi	Silver	Gold	Platinum
Pemegang Polis Meninggal Dunia			
-Santunan kebajikan	5.000.000	7.000.000	11.000.000
-Santunan Badal Haji/Umrah		7.000.000	10.000.000
Pasangan Meninggal Dunia			
-Santunan Kebajikan	4.000.000	7.000.000	11.000.000
Anak Meniggal Dunia			
-Santunan Kebajikan	2.000.000	3.000.000	4.000.000
Kontribusi Tunggal	100.000	200.000	300.000

Penjelasan tabel 3.1 sebagai berikut:

Untuk paket Silver, besarnya kontribusi sebesar Rp 100.000,-.

1. Jika pemegang polis meniggal dunia, maka manfaat asuransi yang akan diperoleh adalah: santunan kebajikan sebesar Rp 5.000.000,-.
2. Jika pasangan meninggal dunia, manfaat yang diperoleh berupa santunan kebajikan sebesar Rp 4.000.000,-.

3. Jika anak yang meninggal dunia, manfaat yang diperoleh berupa santunan kebajikan sebesar Rp 2.000.000,-.

Untuk paket Gold, besarnya kontribusi sebesar Rp 200.000,-.

1. Jika pemegang polis meninggal dunia, maka manfaat asuransi yang akan diperoleh adalah: santunan kebajikan sebesar Rp 7.000.000,- dan santunan badal Haji atau Umrah sebesar Rp 7.000.00,-.
2. Jika pasangan meninggal dunia, manfaat yang diperoleh berupa santunan kebajikan sebesar Rp 7.000.000,-.
3. Jika anak yang meninggal dunia, manfaat yang diperoleh berupa santunan kebajikan sebesar Rp 3.000.000,-.

Untuk paket Platinum, besarnya kontribusi sebesar Rp 300.000,-.

1. Jika pemegang polis meninggal dunia, maka manfaat asuransi yang akan diperoleh adalah: santunan kebajikan sebesar Rp 11.000.000,- dan santunan badal haji atau umrah sebesar Rp 10.000.00,-.
2. Jika pasangan meninggal dunia, manfaat yang diperoleh berupa santunan kebajikan sebesar Rp 11.000.000,-.
3. Jika anak yang meninggal dunia, manfaat yang diperoleh berupa santunan kebajikan sebesar Rp 4.000.000,-.

Adapun karakteristik dari Produk Assalam Family ini adalah :

1. Akad yang digunakan ada 3 jenis:
 - a. Akad tabarru' yaitu akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta kepada dana tabarru' untuk tujuan tolong menolong diantara para peserta.

- b. Akad Wakalah bil Ujrah yaitu 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.
- c. Akad Mudharabah yaitu 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 bagi hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati sebelumnya

2. Kontribusi:

- a. Besarnya Kontribusi disesuaikan berdasarkan *Plan* Asuransi yang dipilih.
- b. Pembayaran Kontribusi dilakukan melalui transfer ke nomor Virtual Account / Kartu di Bank BNI Syariah atau ke rekening Penerima Kontribusi di Kantor Cabang Syariah (KCS) setempat.

3. Periode Asuransi:

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

4. Syarat Kepesertaan:

- a. Sehat Jasmani dan Rohani
- b. Usia Calon Pemegang polis saat masuk asuransi 17 tahun sampai dengan 65 tahun
- c. Usia Calon Peserta Polis saat masuk asuransi 2 bulan sampai dengan 65 tahun
- d. Lampiran fotokopi KTP yang masih berlaku

- e. Membayar Kontribusi

5. Mekanisme Pengajuan Klaim

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

6. Pengecualian

Santunan Asuransi tidak diberikan apabila :

- 1. Perbuatan yang disengaja oleh peserta atau orang lain yang berkepentingan dalam asuransi
- 2. Bunuh diri atau dihukum mati atau akibat HIV/AIDS

3. Akibat dari perbuatan kejahatan, minuman keras, narkoba, kerusakan atau perbuatan yang melanggar hukum atau norma-norma susila.

3.2.2 Sistem Pemasaran Produk Assalam Family pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh

Setiap perusahaan menempatkan aspek pemasaran sebagai sesuatu yang sangat penting bagi kelangsungan usaha bisnisnya. Pemasaran merupakan upaya untuk mempromosikan, menginformasikan dan menawarkan kepada konsumen mengenai produk atau layanan jasa yang dikelola oleh sebuah perusahaan sebagai upaya meningkatkan penjualan produk atau layanan jasa tersebut.

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang sangat berperan dalam mengukuhkan ekonomi syariah. Agar keberadaan lembaga ini beserta produk-produknya diketahui oleh masyarakat luas, maka kegiatan pemasaran harus dilakukan secara efektif.

Pemasaran tersebut dilakukan untuk dapat bersaing di dunia asuransi dengan memperkenalkan produk-produk asuransi syariah kepada calon nasabah, sehingga calon nasabah berminat memiliki asuransi yang berbasis syariah. Pemasaran produk yang dipasarkan oleh perusahaan bukanlah melakukan penjualan saja, tetapi lebih menekankan pada kepuasan pelanggan. Hal ini dapat dibuktikan atau dilihat dalam penghargaan yang diraih sebagai pelayanan terbaik yang dilakukan oleh perusahaan.

Sistem pemasaran produk Assalam Family yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh dilakukan melalui dua cara, yaitu *direct marketing* dan *indirect marketing*.

Sistem pemasaran *direct marketing* dilakukan dengan berkomunikasi langsung dengan konsumen secara perseorangan. Agen melakukan tatap muka dan komunikasi langsung tentang produk Assalam Family ini sedangkan pada sistem pemasaran *indirect marketing*, pihak asuransi memperkenalkan produk dengan melakukan promosi melalui periklanan seperti brosur, website dan spanduk. Selain itu, pihak asuransi juga menjalin hubungan kerjasama dengan berbagai instansi dan sering ikut serta pada acara event-event nasional.

Sejumlah cara yang diterapkan oleh pihak asuransi untuk menambah jumlah nasabahnya, Perusahaan sering menggunakan sistem pemasaran secara *direct marketing* dimana manfaat pemasaran langsung lebih efektif dan bagi calon nasabah sendiri yaitu memberi rasa senang, nyaman, dan hemat waktu. Sistem pemasaran secara *direct marketing* terbukti mampu meningkatkan jumlah nasabahnya. Di tahun 2017 pada bulan Januari terdapat jumlah nasabah sebanyak 63 orang, bulan Februari 72 orang, bulan Maret terdapat 54 orang, bulan April mampu menarik 71 nasabah dan di bulan Mei terdapat sebanyak 25 orang nasabah.

Namun, dalam upaya menjaring jumlah nasabah pihak asuransi tidak lepas dari kendala dan hambatan. Adapun kendala-kendala yang alami oleh asuransi adalah:

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

2. Kurang efektifitasnya dalam mempromosikan produk melalui periklanan. Masyarakat kurang atau malah tidak mengabaikan brosur yang ditawarkan.
3. Kurangnya pemahaman mahasiswa magang tentang produk yang ditawarkan. Dalam memasarkan produk asuransi, pemahaman tentang produk harus diutamakan saat menjelaskan tentang produk yang ingin ditawarkan kepada calon nasabah, sehingga calon nasabah mengerti dan paham tentang produk yang ditawarkan oleh agen asuransi tersebut.

3.3 Teori Yang Berkaitan

3.3.1 Pengertian Pemasaran

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Hanya saja sebagian pelaku pemasaran tidak atau belum mengerti tentang ilmu pemasaran, tetapi sebenarnya mereka telah melakukan usaha-usaha pemasaran. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk dan jasa (Kasmir, 2010: 51)

Kotler dalam Kasmir (2010: 53) mendefinisikan pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Menurut *American Marketing Association* yang menyatakan pemasaran adalah hasil prestasi dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen (Assauri, 2013: 3)

Definisi-definisi tersebut pada dasarnya memiliki tujuan dan persepsi yang sama dan dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan

suatu proses perencanaan dimana perusahaan menganalisis struktur pasar serta memposisikan perusahaan agar mendapatkan suatu penilaian yang baik dalam pikiran konsumen untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan.

3.3.2 Sistem Pemasaran

Sistem pemasaran produk dan jasa dibagi menjadi dua bagian yaitu sistem pemasaran langsung (*direct marketing*) dan pemasaran tidak langsung (*indirect marketing*) (Kotler dan Armstrong, 2001: 242). Sistem pemasaran langsung merupakan komunikasi langsung dengan konsumen perorangan dengan sasaran untuk memperoleh tanggapan segera maupun membina hubungan pelanggan yang berlangsung dalam waktu yang lama. Contoh pemasaran langsung ialah penjualan melalui telepon, tatap muka, melalui iklan TV dan lainnya sedangkan pemasaran tidak langsung merupakan strategi mempromosikan suatu produk dan jasa yang ditujukan untuk menyentuh pikiran dan perasaan konsumen secara tidak langsung. Contoh pemasaran tidak langsung ialah penjualan melalui brosur, media iklan, spanduk internet, dan lainnya

3.3.3 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan seperangkat alat yang dapat digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik barang dan jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. Konsep bauran pemasaran dipopulerkan pertama kali oleh Jerome McCarthy yang merumuskannya menjadi 4P (*Product, Price, Promotion, dan Place*). Dalam perkembangannya, sejumlah peneliti menunjukkan bahwa penerapan 4P terlampau terbatas atau sempit untuk bisnis jasa. Kelemahan ini

mendorong banyak pakar pemasar mendefinisikan ulang pembauran pemasaran sedemikian rupa sehingga lebih aplikatif. Hasilnya, 4P diperluas dan ditambahkan dengan empat unsur lainnya, yaitu *People*, *Process*, *physical Evidence*, dan *Customer*.

1. *Product* (Produk), segala sesuatu yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dilihat, dipegang, dibeli atau dikonsumsi. Dalam konteks ini, produk bisa berupa apa saja (baik yang berwujud fisik maupun yang tidak) yang dapat ditawarkan kepada pelanggan potensial untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tertentu.
2. *Price* (harga), sejumlah uang yang konsumen bayar untuk membeli produk atau mengganti hak milik produk. Keputusan bauran harga berkenaan dengan kebijakan strategis dan taktikal, seperti tingkat harga, struktur diskon, syarat pembayaran dan tingkat diskriminasi harga di antara berbagai kelompok pelanggan.
3. *Promotion* (promosi), berbagai kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk pada pasar sasaran. Bauran promosi tradisional meliputi berbagai metode untuk mengkomunikasikan manfaat jasa kepada pelanggan potensial dan aktual. Metode-metode tersebut terdiri atas periklanan, promosi penjualan, *direct marketing*, *personal selling*, dan *public relation*.
4. *Place* (tempat), berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan/dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses bagi

para pelanggan potensial. Keputusan ini meliputi lokasi fisik, mengenai di mana sebuah perusahaan harus didirikan.

5. *People* (orang), pelanggan dan karyawan yang terlibat dalam kegiatan memproduksi produk dan layanan. Bagi sebagian jasa, orang merupakan unsur vital dalam bauran pemasaran.
6. *Physical Eviden* (bukti fisik), perangkat-perangkat yang diperlukan dalam menyajikan secara nyata kualitas produk dan layanan. Karakteristik *intangible* pada jasa menyebabkan pelanggan potensial tidak bisa menilai suatu jasa sebelum mengkonsumsinya.
7. *Process* (proses), suatu metode pengoperasian atau serangkaian tindakan yang diperlukan untuk menyajikan produk dan layanan yang baik kepada pelanggan .
8. *Customer Service* (layanan Pelanggan), makna layanan pelanggan berbeda antara organisasi. Dalam sektor jasa, layanan pelanggan dapat diartikan sebagai kualitas total jasa yang dipersepsikan oleh pelanggan (Tjiptono, 2014: 41-43).

3.3.4 Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Belanda *assurantie*, dan didalam bahasa hukum Belanda dipakai kata *verzekering* sedangkan dalam bahasa Inggris disebut *insurance*. Kata tersebut kemudian disalin dalam bahasa Indonesia dengan kata 'pertanggungan'. Dari peristilahan *assurantie* kemudian timbul istilah *assurateur* bagi penanggung dan *geassureerde* bagi tertanggung (Ismanto, 2009: 20)

Menurut bahasa Arab, istilah asuransi adalah *at-ta'min*, diambil dari kata *amana* memiliki arti memberi perlindungan, ketenangan, rasa

aman dan bebas dari rasa takut, seperti yang tersebut dalam firman Allah SWT dalam (QS Quraisy : 4)

الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ (قریس : ٤)

Artinya : “... Dialah Allah yang mengamankan mereka dari rasa ketakutan” (QS Quraisy : 4).

Asuransi itu dinamakan *at-ta'min* telah disebabkan pemegang polis sedikit banyak telah merasa aman begitu mengikatkan dirinya sebagai anggota atau nasabah asuransi. Pengertian yang lain dari *at-ta'min* adalah seorang membayar atau menyerahkan uang cicilan agar pemegang polis atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati atau untuk mendapatkan ganti rugi terhadap hartanya yang hilang, (Huda dan Heykal, 2010: 153).

Pengertian dari *at-ta'min* adalah seseorang membayar atau menyerahkan uang cicilan agar ia atau warisannya mendapatkan sejumlah uang yang sebagaimana yang telah disepakati atau untuk mendapatkan ganti terhadap harta yang hilang. Mustafa Ahmad az-zarqa memaknai asuransi adalah sebagai suatu cara atau metode memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman), bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya atau dalam perjalanan hidup dalam melakukan aktivitas ekonominya.

Dewan Syariah Nasional pada tahun 2001 telah mengeluarkan fatwa mengenai asuransi syariah. Dalam Fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001 Bagian Pertama mengenai Ketentuan Umum angka 1, disebutkan pengertian asuransi syariah (*ta'min*, *takaful* atau *tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'* yang

memberikan pola pengambilan untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah, (Wirdayaningsih, 2005: 179).

3.3.5 Landasan Asuransi Syariah

Landasan asuransi syariah adalah sumber dari pengambilan hukum praktik asuransi syariah, karena sejak awal asuransi syariah dimaknai sebagai wujud dari bisnis pertanggunggaan yang didasarkan pada nilai-nilai yang ada dalam sejarah ajaran Islam, yaitu al-Qur'an dan Sunnah Rasul

Kebanyakan ulama (jamhur) memakai metodologi konvensional dalam mencari landasan syariah dari suatu pokok masalah (*subject matter*) yaitu lembaga syariah. Landasan yang digunakan dalam memberi nilai legalisasi dalam praktik bisnis asuransi adalah al-Qur'an, Sunnah Nabi, Praktik Sahabat, dan Ijma'

1. Al-Qur'an

Al-Qur'an tidak menyebutkan secara tegas ayat yang menjelaskan tentang praktik asuransi seperti yang ada pada saat ini. Hal ini terindikasi dengan tidak munculnya istilah asuransi atau *al-ta'min* secara nyata dalam al-Qur'an. Walaupun begitu al-Qur'an masih mengakomodir ayat-ayat yang mempunyai muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktik asuransi, seperti nilai dasar tolong-menolong, kerja sama, atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian di masa mendatang.

Nilai-nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabaruu'*), perusahaan asuransi difungsikan untuk perantara

atau menolong salah satu anggota (nasabah) yang sedang mengalami musibah. Sesuai dengan firman Allah SWT, surat al-Baqarah: 185

...يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمْ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمْ الْعُسْرَ... (البقر: ١٨٥)

Artinya: "...Allah menghendaki kemudahan bagimu dan tidak menghendaki kesukaran bagimu ..."

Ayat di atas, Allah menjelaskan bahwa kemudahan adalah sesuatu yang dikehendaki oleh-Nya. Maka dari itu, manusia dituntut agar setiap langkah kehidupannya selalu dalam bingkai kemudahan dan tidak mempersulitkan diri sendiri. Dalam konteks bisnis asuransi, ayat tersebut menjelaskan bahwa dengan adanya lembaga asuransi, seseorang untuk dapat memudahkan serta menyiapkan dan merencanakan kehidupannya dimasa mendatang dan dapat melindungi ekonomi dari sebuah kerugian yang tidak disengaja.

2. Sunnah Nabi

Bisnis asuransi, yang perlu diperhatikan sejak awal adalah niat seseorang yang ikut serta di dalamnya. Seorang yang menjadi anggota perkumpulan asuransi harus meluruskan niatnya dengan memberikan motivasi pada dirinya, bahwa dia berasuransi hanya untuk saling tolong-menolong dan bantu-membantu antara sesama anggota asuransi dengan didasari untuk mencari keridhaan Allah SWT.

Sesuai hadits Nabi Muhammad SAW:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنِ النَّبِيِّ قَالَ: مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسِّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ (رواه مسلم)

Artinya: “Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Nabi Muhammad bersabda: Barang siapa yang menghilangkan kesulitan duniawinya seorang mukmin, maka Allah SWT akan menghilangkan kesulitannya pada hari kiamat. Barang siapa yang mempermudah kesulitan seseorang maka Allah SWT akan mempermudah urusannya di dunia dan di akhirat”. (HR. Muslim)

Hadits tersebut tersirat adanya anjuran untuk saling membantu antara sesama manusia dengan menghilangkan kesulitan seseorang atau dengan mempermudah urusan duniawinya, niscaya Allah SWT akan mempermudah segala urusan dunia dan urusan akhiratnya. Dalam perusahaan asuransi, kandungan hadits di atas terlihat dalam bentuk pembayaran dana sosial (*tabarru'*) dari anggota (nasabah) perusahaan asuransi yang sejak awal mengikhlaskan dananya untuk kepentingan sosial, yaitu untuk membantu dan mempermudah urusan saudaranya yang kebetulan mendapatkan musibah atau bencana.

3. Praktik Sahabat

Praktik sahabat berkenaan dengan pembayaran hukuman (ganti rugi) pernah dilaksanakan oleh khalifah kedua, Umar bin Khattab. Pada suatu ketika Umar memerintahkan agar daftar saudara-saudara muslim disusun perdistrik. Orang yang namanya tercantum dalam daftar tersebut berhak menerima bantuan dari satu sama lain dan harus menyambung untuk membayar hukuman (ganti rugi) atas pembunuhan (tidak disengaja) yang dilakukan oleh seorang anggota masyarakat mereka.

4. Ijma'

Para sahabat telah melakukan *ittifaq* (kesepakatan), terbukti dengan tidak adanya penentangan oleh sahabat lain apa yang telah dilakukan khalifah Umar bin Khattab. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mereka bersepakat mengenai persoalan yang dilakukan masa Khalifah Umar bin Khattab, (ali, 2004: 104 - 122)

3.5 Evaluasi Kerja Praktik

Selama penulis melakukan kegiatan kerja praktik di PT Asursnsi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh penulis banyak pengalaman baru dan ilmu tentang perasuransian yang didapat dalam kegiatan kerja praktik. Banyak kegiatan yang dapat penulis lakukan selama melakukan kerja praktik seperti: membantu pegawai dalam mengarjakan tugasnya, maka dari itu banyak pengetahuan yang baru penulis dapatkan ketika melaksanakan kerja praktik yang mungkin tidak penulis dapatkan di bangku kuliah.

Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang sistem pemasaran produk Assalam Family PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh. Sistem pemasaran produk Assalam Family dilakukan melalui dua cara, yaitu *direct marketing* dan *indirect marketing*. Sistem pemasaran yang diterapkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh dalam memasarkan produk telah sesuai dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP) yang berlaku.

BAB EMPAT

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil kegiatan kerja praktik, sebagaimana yang dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya. Produk Assalam Family merupakan program asuransi jiwa yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia dimana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan bagi seluruh anggota keluarga dengan pilihan *plan* Asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan.

Produk Assalam Family merupakan salah satu asuransi jiwa yang dapat memproteksi seluruh anggota keluarga dengan satu premi dengan harga yang terjangkau. Namun manfaatnya dapat memproteksi seluruh anggota keluarga yang terdiri dari suami, istri dan semua anaknya dengan syarat belum menikah. produk Assalam Family merupakan produk yang banyak diminati oleh nasabah, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa Sistem pemasaran produk Assalam Family yang dilakukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh dilakukan melalui dua cara, yaitu pemasaran langsung (*direct marketing*) dan pemasaran tidak langsung (*indirect marketing*).

Dari sejumlah cara yang diterapkan oleh pihak asuransi untuk menambah jumlah nasabahnya, sistem pemasaran secara *direct marketing* terbukti mampu meningkatkan jumlah nasabahnya. Produk Assalam Family sebagai salah satu produk unggulan dalam mencapai visi dan misi perusahaan dengan melayani nasabah sesuai dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP).

4.2 Saran

1. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh diharapkan melakukan perluasan jaringan kantor sehingga mempermudah nasabah dalam melakukan transaksi dengan asuransi.
2. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh seharusnya lebih aktif dalam kegiatan sosialisasi guna untuk mempromosikan produk-produk asuransi melalui media elektronik, brosur dan spanduk agar produk lebih dikenal oleh masyarakat luas.
3. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh diharapkan agar menambah tenaga kerja agen untuk meningkatkan jumlah nasabah dan untuk mencapai visi dan misi dari perusahaan.
4. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh diharapkan dapat meningkatkan kualitas kinerja agen melalui pelatihan, wawasan dan ilmu pengetahuan serta teknologi, agar para agen dapat mengetahui strategi lain serta mampu bersaing di dunia dengan memperkenalkan produk-produk asuransi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Arthesa dan Edia Handiman. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta: PT Indeks.
- Ali, Hasan. 2004. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Kencana.
- Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Brosur "Mitra BP-Link Syariah" Bumiputera
- Brosur "AJSB Assalam Family" Bumiputera
- Brosur "AJSB Assalam Mikro" Bumiputera
- Brosur "Mitra Iqraq Plus" Bumiputera
- Brosur "Mitra Maburr Plus" Bumiputera
- Bumiputera.com. 2017. "Asuransi Kumpulan Syariah Mitra Ekawarsa." Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. http://www.bumiputera.com/products/product/syariah_group_insurance/mitra_ekawarsa/0.
- Bumiputera.com. 2017. "Asuransi Perorangan Syariah Mitra Maburr." Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. http://www.bumiputera.com/products/product/syariah_individu_insurance/mitra_maburr_plus/0.
- Bumiputera.com.2017."klaim." Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. http://bumiputera.com/pegas/default/information_center/procedures/claims.
- Djamaruhi, dkk. 2011. *Pendidikan dan pelatihan Agen AJB Bumiputera 1912 Sistem Diklat Pengembangan Keagamaan*.
- Iqbal, Muhaimin. 2006. *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ismanto, Kwat. 2009. *Asuransi Syari'ah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Nurul Huda dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Philip Kotler dan Gary Armstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Tjiptono, Fandy. 2014. *Pemasaran Jasa, Penerapan, dan Penelitian*. Yogyakarta: C.V Andi Offset.
- Wirdayaningsih. 2005. *Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia*. Jakarta: Kencana.



**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-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

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

Nomor : 1067/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** :
- 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 menunjuk pembimbing LKP tersebut;
 - Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing LKP D-III Perbankan Syariah.
- Mengingat** :
- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 - Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
 - Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
 - Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
 - Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

M E M U T U S K A N

Menetapkan :

Pertama

Menunjuk Saudara (i) :

- Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si
- Manwyati, SE., MM

Sebagai Pembimbing I
Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

Nama : Lila Beransah

NIM : 140501124

Prodi : D-III Perbankan Syariah

Judul : Pemasaran Produk Asalam Family Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah 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 : 24 April 2017
Dekan

Nazanudin A. Wahid

Tembusan :

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

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama / NIM : Lila Berumah / 140601124
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Penasaran Produk Asuransi Faculty Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah
 Bumigata Karor pemetaan Syariah Cabang Banda Aceh
 Tanggal SK : 24 April 2017
 Pembimbing I : Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si
 Pembimbing II : Marwiyati, SE., MM

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	1-5-2017	1-5-2017	I	Perbaiki	/
2	3-5-2017	3-5-2017	I	Perbaiki	/
3	5-7-2017	5-7-2017	I	Perbaiki lanjut bab	/
4	6-7-2017	6-7-2017	II	Perbaiki	/
5	7-7-2017	7-7-2017	II	Perbaiki lanjut bab	/
6	10-7-2017	10-7-2017	III	Perbaiki	/
7	12-7-2017	12-7-2017	III - IV	Perbaiki	/
8	13-7-2017	13-7-2017	III - IV	Perbaiki	/
9	14-7-2017	14-7-2017	III - IV	Perbaiki	/
10	15-7-2017	15-7-2017	I - IV	Selesai	/

Mengetahui,
Ketua Prodi,

Dr. Nihan Sari, M. Ag
NIP : 197103172008012007

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama / NIM : Lili Bernah / 140001124
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Pemasaran Produk Asuransi Family Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah
 Bumiputera Kantor pemasaran Syariah Cabang Banda Aceh
 Tanggal SK : 24 April 2017
 Pembimbing I : Dr. Muhammad Adnan, SP., M.Si
 Pembimbing II : Idarwiyati, SE., MM

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	25-5-2017	25-5-2017	I		<i>Murwani</i>
2	2-6-2017	2-6-2017	I	Paralel	<i>Murwani</i>
3	6-6-2017	6-6-2017	I	Paralel bab I, lanjut ke II	<i>Murwani</i>
4	9-6-2017	9-6-2017	II	Paralel dan tambah bab II	<i>Murwani</i>
5	15-6-2017	15-6-2017	II	Paralel bab II	<i>Murwani</i>
6	3-7-2017	2-7-2017	II	Paralel, lanjut ke III	<i>Murwani</i>
7	11-7-2017	9-7-2017	III	Paralel	<i>Murwani</i>
8	14-7-2017	14-7-2017	III - IV	Paralel	<i>Murwani</i>
9	14-7-2017	14-7-2017	I - IV	Atc lnc Penawaran	<i>Murwani</i>
10					

Mengetahui,
 Ketua Prodi,

Dr. Nilam Sari, M. Ag
 NIP. 197103172000912007



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Syaikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Situs : www.iain-arany-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	
Jumlah		711		
Rata-rata		88,875	A	

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. Ach. 29 Maret2017
Penilai,
bumiputeh
(.....)

Mengetahui,
Direktur Prodi D-III
Perbankan Syari'ah
Dr. M. Hafid 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 AJS Bumiputera atau mengisi formulir pengajuan klaim di Kantor Pemasaran PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.
2. Dokumen klaim yang harus dilampirkan :
 - a. Fotokopi Kartu AJSB Assalam Family
 - a. Fotokopi KTP Peserta dan Kartu Keluarga
 - b. Surat Keterangan Meninggal Dunia dari pejabat yang berwenang
 - c. 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 yang diperlukan.
4. Klaim diajukan ke Kantor Pemasaran PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Pengecualian

Santunan Asuransi tidak diberikan apabila :

1. Perbuatan yang disengaja oleh Peserta atau orang lain yang berkepentingan dalam asuransi
2. Bunuh diri atau dihukum mati atau akibat HIV/AIDS
3. Akibat dari perbuatan kejahatan, minuman keras, Narkoba, kerusuhan atau perbuatan yang melanggar hukum atau norma norma susila

SPAJS

Surat Permintaan Asuransi Jiwa Syariah
PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Nomor Kartu :
Pilih :
Pemegang Polis :
Nomor KTP :
Alamat :
Nomor HP :
Nama Pasangan :
Nama Anak :

Akad

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

Dengan ini saya telah membaca dan memahami produk asuransi ini.

Tanggal :
Tanda Tangan :



AJSB Assalam Family

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

AJSB Assalam Family merupakan program Asuransi Jiwa yang didesain khusus untuk keluarga Indonesia dimana satu polis sudah cukup untuk memberikan perlindungan (santunan) bagi seluruh anggota keluarga dengan pilihan plan Asuransi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan.

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 mudharib untuk mengelola investasi Dana Tabarru', dengan imbalan berupa bagi hasil (nisbah) yang besarnya telah disepakati sebelumnya.

Proteksi Beragam

Mulai Asuransi	Uang	Salah	Pertahun
Pemegang Polis			
- Meringgal Dunia	5.000.000	7.000.000	11.000.000
- Santunan			
- Santunan Bala		2.000.000	10.000.000
- Pas/Uraiah			
Pejangan			
- Meringgal Dunia	4.000.000	7.000.000	11.000.000
- Santunan			
- Kibolaan			
Akai			
- Meringgal Dunia	2.000.000	3.000.000	4.000.000
- Santunan			
- Kibolaan			
Kontribusi Tunggal	100.000	200.000	300.000

Kontribusi

- Besarnya Kontribusi disesuaikan berdasarkan Plan Asuransi yang dipilih
- 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 aktivitas berhasil dilakukan dan Kontribusi telah dibayarkan

Syarat Kepesertaan

- Sehat Jasmani dan Rohani
- Usia Calon Pemegang Polis saat masuk asuransi 17 tahun sampai dengan 65 tahun
- Usia Calon Peserta saat masuk asuransi 2 bulan sampai dengan 65 tahun
- Lampirkan fotokopi KTP yang masih berlaku
- Membayar Kontribusi



Cara Aktivasi

Registrasi melalui Android, iOS, Bumiputera, caranya :

- Pilih menu pendaftaran
- Masukan data yang terdiri dari :
 - Nomor Kartu
 - Jenis Plan
 - Nama Pemegang Polis (sesuai KTP)
 - Nomor KTP Pemegang Polis
 - Alamat sesuai KTP
 - Nomor handphone Pemegang Polis
 - Nama Pasangan (sesuai KK)
 - Nama Anak (sesuai KK)

Pelaporan Klaim

Pelaporan melalui Android, iOS, Bumiputera, caranya :

- Pilih menu klaim
- Masukan data yang terdiri dari :
 - Nomor Kartu
 - Nama Pemegang Polis
 - Nama Peserta yang meninggal dunia
 - Nomor Handphone
 - Nomor Rekening
 - Nama Bank
 - Nama Pemilik Rekening

Head Office:

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Jl. Wijaya Mangrove, No. 14, S.C.
Kedoyaan Baru, Jakarta Selatan, 12170 - Indonesia
Telp. (62-21) 27616669 / 27602900
Fax. (62-21) 7209103

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Lila Beransah
Tempat/Tgl. Lahir : Meulaboh, 30 Maret 1996
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan/NIM : Mahasiswa/140601124
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Status : Belum Kawin
No. HP : 082168662017
Email : lilaberansah30@gmail.com
Alamat : Jln Manek Roo, Kuta Padang

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 : Amir Hasan
Nama Ibu : Ratna Mutia
Pekerjaan Ayah : Wiraswasta
Pekerjaan Ibu : PNS
Alamat Orang Tua : Jln Manek Roo, Kuta Padang

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

Banda Aceh, 12 April 2017

Lila Beransah