

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**PERAN ASURANSI JIWA DALAM MENINGKATKAN
KESADARAN MASYARAKAT TENTANG PENTINGNYA
MEMILIKI ASURANSI SYARIAH MELALUI PRODUK
ASSALAM *FAMILY* PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH
BUMIPUTERA BANDA ACEH**



Disusun Oleh :

NURJANNI

NIM: 150601027

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

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Nurjanni
NIM : 150601027
Program Studi : Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan I.K.P 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 dikemudian 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, 26 Juni 2018
Yang Menyatakan

 
Nurjanni

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL UKP

LAPORAN KERJA PRAKTIK

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

Dengan Judul:

**Peran Asuransi Jiwa Dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat
Tentang Pentingnya Memiliki Asuransi Syariah Melalui Produk
Assalam Family Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda
Aceh**

Disusun Oleh:

Nurjanni

NIM: 150601027

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



Fitriady, Lc., MA

NIP. 19800812 200604 1 004

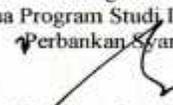
Pembimbing II



Cut Elfida, S. HL., MA

NUPN: 9920100237

Mengetahui
Ketua Program Studi Diploma III
Perbankan Syariah,



Dr. Nilam Sari, M.Ag

NIP: 19710317 200801 2 007

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbil'alamin, segala piji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, Nikmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini. Tidak lupa lupa syalawat beriring salam Penulis panjatkan kepada jujungan Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga, para sahabat dan pengikutnya, kaum muslimin dan muslimat.

Syukur Alhamdulillah, penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini dengan judul **“Mekanisme Produk *Non Saving* Asuransi Bagi Nasabah Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Kantor Cabang Banda Aceh”**. Penulis menulis dan menyusun laporan ini dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-raniry Banda Aceh.

Dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini, Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak terdapat kekurangan baik dalam materi maupun dalam teknik penyusunan. Oleh karena itu, Penulis mengharapkan masukan berupa kritikan dan saran yang bersifat membangun untuk menyempurnakannya.

Selama proses penyusunan Laporan Kerja Praktik ini, Penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, maka dengan segala kerendahan hati Penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:.

1. Prof. Nazaruddin A, Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nilam Sari M.Ag, selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Penasehat Akademik Febi, UIN Ar-raniry Banda Aceh.
3. Dr. Nevi Hasnita,S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Program Studi Diploma III Perbankan Syariah.
4. Inayatillah, MA.Ek selaku Pembimbing I dan A. Rahmat Adi, SE.,M.Si selaku Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dalam membimbing penulis sehingga LKP ini dapat terselesaikan sebagaimana mestinya.
5. Riza Aulia, M.Sc selaku Penguji I dan Jalilah, S.HI.,M.Ag selaku Penguji II yang telah banyak membantu mengoreksi LKP Penulis sehingga terselesaikan sebagaimana mestinya.
6. Muhammad Arifin, M.Ag,. Ph.D, sebagai ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-raniry Banda Aceh.
7. Jamaluddin,S.pd. Selaku Direktur Agen PT. Asuransi Takaful Keluarga serta karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan (LKP) ini.
8. Kepada Orang Tua yang sangat Penulis sayangi, Ayahanda Muhammad Dahlan, Ibunda Nasriati serta Saudari dan saudari saya Faridah, Riski, Dara, Ica, Ryan dan Keyra yang telah memberikan semangat, dorongan, pengorbanan, kasih sayang beserta do'a sehingga Penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan sampai saat ini dan dapat menyusun LKP ini
9. Sahabat terdekat ku yang selalu ada dan mendengarkan curhat Ayu Nadiatun, Nurjanni, Hayatun Nufus, Idarni, Riska Maulidar,

Mardaini, Fauzan Saputra, Nur Melisa, Esi Monita, Kila Suraini yang telah banyak memberikan motivasi, semangat, dukungan, serta do'a sehingga dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.

10. Kepada teman-teman seperjuangan angkatan 2015 Prodi Diploma III Perbankan Syariah khususnya unit 01 dan juga teman-teman lainnya. Kita selalu bersama-sama sejak pertama kuliah hingga kini menyusun LKP masing-masing. Terima kasih atas bantuan, semangat dan dorongannya, Semoga rahmat, rejeki dan kesehatan selalu Allah SWT berikan sehingga kita bisa berkumpul selamanya.

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

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

Banda Aceh, 26 Juli 2018

Penulis

Hayatun Nufus

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

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

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	1 6	ط	
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	S	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ		24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	S	29	ي	Y
15	ض	D			

2. Vokal

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 lambingnya 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>Fath ah</i> dan ya	Ai
	<i>Faht ah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

3. *Maddah*

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
ي /◌َ	<i>Fath 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 yaitu:

a. Ta *marbutah* () hidup

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

b. Ta *marbutah* () mati

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

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : rau ah al-af l / rau atula f l

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

طَلْحَةَ : al ah

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: amad 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.

RINGKASAN LAPORAN

Nama/NIM : Nurjanni
Nim : 150601027
Judul LKP : Peran Asuransi Jiwa Dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Pentingnya Memiliki Asuransi Jiwa Melalui Produk Assalam *Family* Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh
Tanggal Sidang : 05 Juli 2018
Tebal LKP : 54 Lembar
Pembimbing I : Fithriady, Lc.,MA
Pembimbing II : Cut Elfida, S.HI.,MA

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera tempat penulis melaksanakan Kerja Praktik beralamat di jalan Tgk. H. Daud Beureuh SK IV/8 Banda Aceh selama 30 hari kerja. Produk 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. Tujuan Laporan Kerja Praktik adalah untuk mengetahui lebih lanjut tentang "Peran Asuransi Jiwa Dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Pentingnya Memiliki Asuransi Jiwa Melalui Produk Assalam *Family* Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh". Peran AJSB produk Assalam *Family* bagi masyarakat yaitu mengurangi tingkat risiko yang terjadi pada keluarga (*Family*) jika salah satu anggota keluarga mengalami musibah. Produk Assalam *Family* sangat penting untuk masyarakat. Dalam meningkatkan kualitas produknya serta ke depannya diharapkan kepada bidang pemasaran di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera mampu menerapkan sistem pemasaran yang efektif.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
HALAMAN TRANSLITERASI.....	ix
RINGKASAN LAPORAN.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB SATU : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.4. Sistematika Penulisan Kerja Praktik	6
BAB DUA : TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK	7
2.1. Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera	7
2.2. Visi dan Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera	9
2.3. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera	10
2.3.1.Dinas Luar	11
2.3.1.Dinas Dalam	15
2.4. Kegiatan Usaha PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.....	18
2.4.1. Penghimpunan Dana	18
2.4.2. Penyaluran Dana	20
2.5. Keadaan Personalia PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera	21

BAB TIGA : KEGIATAN KERJA PRAKTIK	24
3.1. Kegiatan Kerja Praktik	24
3.2. Bidang Kerja Praktik	24
3.2.1 Produk Assalam <i>Family</i>	25
3.2.1.1 Pengertian Produk Assalam <i>Family</i> ...	25
3.2.1.2 Akad Produk Assalam <i>Family</i>	26
3.2.1.3 Mekanisme Pengajuan Klaim pada Produk Assalam <i>Family</i>	26
3.2.1.4 Peran Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Pentingnya Menggunakan Produk Assalam <i>Family</i>	27
3.3. Teori yang berkaitan	33
3.3.1 Pengertian Asuransi Jiwa Syariah.....	33
3.3.2 Dasar Hukum Asuransi Syariah	34
3.3.3 Prinsip-prinsip Asuransi Syariah	39
3.4. Evaluasi Kerja Praktik	42
 BAB EMPAT : PENUTUP	 44
4.1. Kesimpulan	44
4.2. Saran	45
 DAFTAR PUSTAKA	 46
DAFTAR LAMPIRAN	48

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	: Karakteristik karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum	19
Tabel 2.2	: Karakteristik karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir	19
Tabel 2.3	: Karakteristik karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin	20
Tabel 2.4	: Karakteristik karyawan Berdasarkan Umur	20
Tabel 2.5	: Jumlah Data Nasabah Produk Assalam <i>Family</i>	29

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.3 : Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB)	10
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: SK Bimbingan	48
Lampiran 2	: Lembar Kontrol Bimbingan.....	49
Lampiran 3	: Nilai Kerja Praktik.....	51
Lampiran 4	: Brosur Assalam <i>Family</i>	52
Lampiran 5	: Daftar Riwayat Hidup.....	54

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut pandangan ekonomi, asuransi merupakan metode untuk mengurangi risiko dengan jalan memindahkan dan mengkombinasikan ketidakpastian akan adanya kerugian keuangan (*financial*). Dari sudut pandangan hukum, asuransi merupakan suatu kontrak (perjanjian) pertanggungansian risiko antara tertanggung dengan penanggung. Penanggung berjanji akan membayar kerugian yang disebabkan risiko yang dipertanggungansikan kepada tertanggung, sedangkan tertanggung membayar premi secara periodik kepada penanggung. Menurut pandangan bisnis, asuransi ialah sebuah perusahaan yang usaha utamanya menerima/menjual jasa, pemindahan risiko dari pihak lain, dan memperoleh keuntungan dengan berbagai risiko (*sharing off risk*) di antara sejumlah nasabahnya (Ali, 2004: 60).

Asuransi terbagi dua, yaitu Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional. Menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. (Ismanto, 2009: 52).

Asuransi syariah terlahir karena kebutuhan masyarakat Islam yang menginginkan keadilan dalam ekonomi sesuai dengan prinsip syariah dan persaingan yang sangat besar antar perusahaan asuransi, membuka unit

baru berbasis syariah guna menarik minat banyak nasabah, sebab asuransi syariah tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat. Salah satu Asuransi Syariah yang ada di Banda Aceh yaitu PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera merupakan salah satu perusahaan asuransi besar yang sudah beroperasi semenjak tahun 1912 di Indonesia. Perkembangan Asuransi di Indonesia telah mengalami kemajuan pesat, karena di Indonesia didominasi oleh kaum muslim maka permintaan akan asuransi syariah pun semakin tinggi, pada tanggal 5 september 2016 PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) telah resmi beroperasi setelah memperoleh izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera mempunyai 3 produk, yaitu produk *Mitra Mabror Plus*, Produk *Mitra Iqra Plus*, dan Produk *Ekawarsa*. Namun pada akhir tahun 2016 PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) meluncurkan produk terbaru yang sangat mudah persyaratannya yaitu “Produk Assalam *Family*”. Produk ini baru sebulan beroperasi sudah mendapatkan penghargaan MURI sebagai produk perusahaan asuransi jiwa syariah dengan rekor pertumbuhan dan penjualan produk tercepat yang masuk ke pasar (www.bumiputera, 2017).

Produk Assalam *Family* merupakan produk yang bersifat proteksi, peserta akan mendapatkan keuntungan apabila salah satu peserta mengalami musibah (meninggal), selanjutnya pihak Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah akan membayar santunan. Manfaat yang akan di dapatkan oleh peserta jika yang meninggal adalah pemegang polis maka pihak asuransi akan membayar santunan senilai Rp5.000.000, apabila istri dari pemegang polis yang meninggal maka pihak asuransi akan

membayar santunan senilai Rp4.000.000, dan apabila anaknya yang meninggal maka pihak asuransi juga akan membayar santunan senilai Rp2.000.000. Santunan yang akan ditanggung oleh pihak asuransi maksimal untuk 10 orang anak.¹

Peserta yang mengalami musibah (meninggal) akan mendapatkan santuan dari PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. Untuk proses pencairan dana dibutuhkan perlengkapan berkas-berkas peserta yang mengalami musibah, baik itu surat keterangan meninggal dari pihak polisi maupun dari tempat tinggal peserta dan berkas lainnya. Jangka waktu yang dibutuhkan untuk proses pencairan dana tergantung dari keluarga peserta menyiapkan berkas-berkas yang telah ditentukan oleh pihak asuransi.

Berdasarkan uraian di atas, penulis melihat pentingnya setiap keluarga untuk menjadi peserta asuransi. Oleh karenanya perlu peran dari pihak asuransi untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya menjadi peserta asuransi jiwa melalui produk *Assalam Family*. Maka penulis tertarik untuk mengajukan judul pada Laporan Kerja Praktik ini adalah “*Peran Asuransi Jiwa dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat tentang Pentingnya Memiliki Asuransi Syariah melalui Produk Assalam Family pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh*”.

¹Hasil wawancara dengan Ichsan Azmi, bagian Marketing, di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, pada tanggal 25 Maret 2018, di Kantor AJSB Banda Aceh.

1.1 Tujuan Kerja Praktik

Adapun tujuan melaksanakan Kerja Praktik dalam penulisan LKP ini adalah Untuk mengetahui Peran Asuransi Jiwa Dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Pentingnya Memiliki Asuransi Syariah Melalui Produk Assalam *Family* pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

1.2 Kegunaan Kerja Praktik

Hasil Laporan Kerja Praktik ini mempunyai beberapa kegunaan di antaranya sebagai berikut:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Hasil Laporan Kerja Praktik ini dapat menjadi bahan referensi di Jurusan Diploma III Perbankan Syariah dalam pengembangan ilmu pengetahuan non bank dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk mengetahui manfaat dari salah satu pemasaran syariah pada AJSB Banda Aceh. Kegunaan magang atau kerja praktik yang dilakukan mahasiswa juga untuk menambah khazanah ilmu pengetahuan. Selain untuk meningkatkan kerjasama dan membangun komunikasi secara akademik antar mahasiswa D-III Perbankan Syariah dengan lembaga keuangan non bank khususnya tempat penulis melakukan kerja praktik. Selain itu diharapkan agar membantu mahasiswa untuk mengetahui dan memahami peran asuransi jiwa dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya memiliki asuransi syariah melalui produk assalam *family* pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat dijadikan media informasi bagi masyarakat luas pada umumnya maupun terhadap pihak-pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih mengetahui lebih lanjut terhadap hal-hal yang berhubungan dengan asuransi syariah, supaya dapat memahami prosedur dalam berasuransi. Hasil laporan ini juga dapat dijadikan media informasi bagi masyarakat terkait teori dan praktik dalam hal meningkatkan kesadaran masyarakat yang sesuai dengan ajaran Islam pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat menjadi acuan dari pihak AJSB Banda Aceh untuk mengembangkan produk-produk yang telah ada di masa yang akan datang dan pelayanan-pelayanan yang sesuai terhadap permintaan masyarakat, karena mengingat kebutuhan asuransi dalam kebutuhan masyarakat semakin meningkat.

4. Penulis

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini merupakan salah satu persyaratan akademis yang harus dilakukan oleh mahasiswa, untuk menyelesaikan studi pada jurusan program Diploma-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Di samping itu, melalui penulisan LKP ini dapat memberikan pengetahuan dan wawasan baru bagi penulis dalam bidang asuransi syariah khususnya untuk peran asuransi jiwa dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang

pentingnya memiliki asuransi syariah melalui produk assalam family pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Agar pembahasan Laporan Kerja Praktik ini tersusun dan terarah, maka disusun sistematika penulisan yang terdiri dari empat bab dengan rincian sebagai berikut: pada bab satu ini memuat latar belakang masalah, tujuan Laporan Kerja Praktik, kegunaan Laporan Kerja Praktik, dan sistematika penulisan Kerja Praktik. Dalam bab dua ini menjelaskan tentang gambaran perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputra Banda Aceh yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, kegiatan usaha, dan keadaan personalia. Pada bab tiga memuat tentang kegiatan Kerja Praktik pada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputra Banda Aceh, bidang Kerja Praktik, teori yang berkaitan, dan evaluasi Kerja Praktik. Dalam bab empat ini berisi kesimpulan dari hasil Kerja Praktik dan pembahasan yang telah dilakukan dan berdasarkan kesimpulan tersebut akan diberikan saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi perusahaan selama Kerja Praktik.

BAB II

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB)

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB), pada saat didirikan bernama OLMIJ PGHB yaitu singkatan dari *Orderlinge Levenverszekering Maatcappij*. Sedangkan PGHB singkatan dari Perserikatan Guru-guru Hindia Belanda. Perusahaan asuransi jiwa ini berbentuk usaha bersama (mutual), didirikan oleh tiga orang guru, M. Ng. Dwidjosewojo, MKH Soebroto, dan M. Adimidjojo, di Magelang Jawa Tengah pada tanggal 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. Dwidjosewojo seorang guru bahasa Jawa di sekolah guru dan juga sebagai 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 tanggal 12 Februari 1912, di Magelang, Dwidjosewojo sebagai pejuang yang sangat memahami kehidupan para guru, memberikan gagasan tersebut untuk mendirikan perusahaan asuransi jiwa. Peserta kongres pun menyambut positif dan menerima secara bulat gagasan itu.

Perusahaan asuransi jiwa itu ternyata dibutuhkan oleh masyarakat umum. Oleh karena itu, Pengurus O.L. Mij. PGHB melakukan konsolidasi organisasi. Perusahaan yang semula hanya menerima anggota dari para guru, kemudian jangkauannya diperluas, menerima dari anggota masyarakat umum.

Akibat perluasan itu, para pengurus sepakat mengubah nama perusahaan. Berdasarkan rapat anggota atau pemegang polis di Semarang, pada bulan November 1914, nama O.L. Mij. PGHB diubah menjadi O. L. Mij. Boemipoetera. Selanjutnya, perusahaan itu dikenal dengan nama Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912. (Djamaahuri dkk, 2011:3).

AJB Bumiputera Syariah berdiri pada tahun 2002, dan merupakan bagian atau divisi dari perusahaan AJB Bumiputera konvensional, sama halnya seperti sistem AJB Bumiputera konvensional, AJB Bumiputera Syariah sejak awal pendiriannya juga sudah menganut sistem kepemilikan dan penguasaan yang unik, yakni berbentuk badan usaha mutual atau usaha bersama (semua pemegang polis adalah pemilik perusahaan). Dari pemegang polis tersebut kemudian dipilih sebagai perwakilan untuk menjadi Badan Pengawas Asuransi (BPA) untuk mengawasi keuangan.

AJB Bumiputera Syariah sendiri dibentuk atas dasar :

1. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/DSN MUI/X/2001 tanggal 17 Oktober 2001.
2. Keputusan Menteri Keuangan RI No. Kep-268/KM-6/2002 tanggal 7 November 2002

Walaupun masih dalam naungan AJB Bumiputera 1912 namun pengelolaan keuangan Bumiputera Syariah terpisah dari induknya. Pengelolaan keuangan berdasarkan syariah Islam yang didasarkan oleh al-Quran dan al-Hadis, dan adanya Badan Pengawas Syariah (BPS) Bumiputera Syariah, di mana BPS ini dianggotakan oleh tokoh-tokoh ternama yang mengerti Ilmu ekonomi Islam, yaitu :

1. Prof. K. A. Sahal Mahfudz (Ketua) yaitu Tokoh Nahdlatul Ulama (NU).
2. Dr. H. Endy M. Atiwara, MA, AAAI-J (Anggota) yaitu Dosen Luar Biasa UIN Bidang Asuransi Syariah.
3. Alm. Dr. Fattah Wibisono, MA, FISS. Yaitu seorang tokoh Muhammadiyah, belum ada pengganti beliau. (www. Bumiputera, 2017).

2.2 Visi dan Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Banda Aceh

Visi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Banda Aceh adalah:

Menjadi perusahaan Asuransi Jiwa Syariah berkualitas kelas dunia (*World Class Business*) berbasis Syariah *Framework Governance* (SFG) dan *Good Corporate Governance* (GCG).

Adapun Misi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Banda Aceh yaitu:

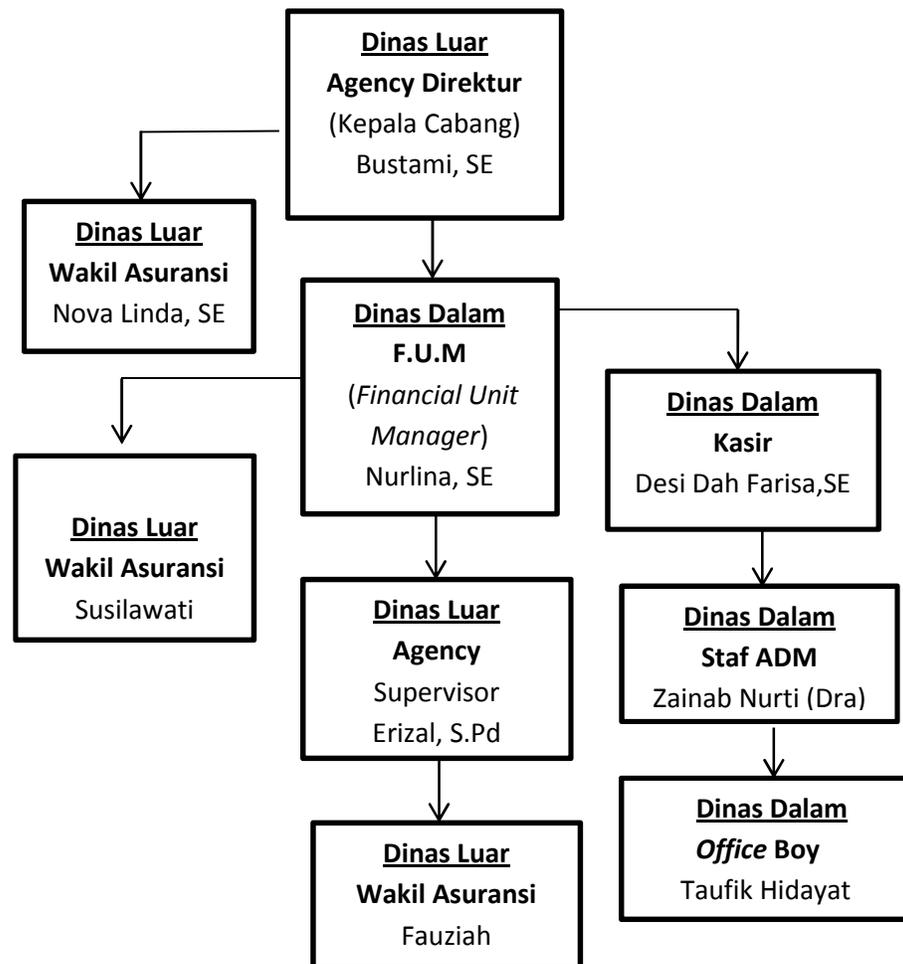
1. Menyediakan produk asuransi jiwa syariah berdasarkan kebutuhan dan kemampuan masyarakat,

2. Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, referensi, sumber daya insani dan mencapai profitabilitas.

2.3 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB)

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara setiap bagian secara posisi yang ada pada perusahaan dalam menilai kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. PT. Asuransi Bumiputera Syariah juga memiliki struktur organisasi yang melibatkan seluruh sumber daya yang ada dan yang bertanggung jawab atas maju mundurnya organisasi yang dapat dicapai sebagaimana yang diharapkan. Struktur organisasi yang baik di mana setiap komponen yang terealisasi dalam organisasi mengerti tugas, wewenang dan tanggung jawab. Adanya pembagian tugas yang jelas setiap pegawai diharapkan dapat menyelesaikan tugasnya dengan baik dan tanpa harus merasa bingung, karena tidak mengetahui dengan jelas apa yang fungsinya dalam suatu instansi atau tempat pegawai tersebut bekerja.

Adapun Organisasi pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah Banda Aceh sebagai berikut:



Sumber: Kantor PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh 2018

2.3.1 Dinas Luar

Dinas luar langsung dipimpin oleh kepala cabang yang langsung membawahi beberapa bagian dalam lingkup dinas luar. *Agency Director*

bertanggung jawab penuh dalam memimpin jalannya operasi cabang ini, sebagaimana digariskan oleh direksi perusahaan, dalam rangka menuju tercapainya tujuan perusahaan. Sumber: Surat Keputusan Direksi Bumiputera yang mengatur masing-masing *job personal* AJSB sebagai berikut:

1. *Agency Director*

Adapun tugas *Agency Director* adalah:

- a. Mengidentifikasi segmen pasar untuk mengetahui potensial pasar dalam rangka pengadaan keagenan.
- b. Memantau pelaksanaan penyusunan bank, prospek, dan penyimpanan ke dalam data base.
- c. Memonitor *team work agent* dan unit manajer dalam melakukan analisa terhadap *need* dan *wants* serta pelaksanaan *try out role play*.
- d. Mengevaluasi kualitas agen maupun unit manajer, merancang dan melaksanakan solusi selanjutnya.
- e. Memonitor kualitas pelayanan yang diselenggarakan oleh unit manajer dan agen.
- f. Memberikan *reward* dan *punishment* kepada agen dan unit manajer.

2. *Agency Manager*

Adapun tugas seorang *Agency Manager* adalah sebagai berikut:

- a. Membantu agen dalam upaya untuk mengembangkan segmen pasar.
- b. Memonitor dan memandu agen agar dapat melakukan *suspecting* secara konsisten.

- c. Memandu agen untuk menganalisa hasil *fuct funding*, merumuskan solusi dan melakukan *try out* atau *role play*.
- d. Mengevaluasi hasil dari kebenaran proses penjualan baik yang ditutup, maka perlu penjadwalan kembali untuk melakukan presentasi penjualan ulang.
- e. Memonitor pelayanan yang dilakukan oleh agen kepada pemegang polis supaya dapat berjalan secara konsisten.
- f. Mengevaluasi proses pelayanan yang dilakukan oleh agen baik bagi pelanggan yang sudah terpuaskan atau pun yang belum.
- g. Bagi pelanggan yang belum terpuaskan dipersiapkan kunjungan ulang solusi pelayanan.

3. *Agency Supervisor*

Agency Supervisor merupakan pihak koordinator yang meneruskan kebijakan kepala cabang kepada para agen untuk dikerjakan. Adapun tugas seorang *Agency Supervisor* adalah sebagai berikut:

- a. Mendidik kader-kader agen baru yang ingin berkarir di perusahaan.
- b. Membimbing serta memberi contoh cara menangani beberapa permasalahan yang biasa terjadi saat agen turun kelapangan mencari calon-calon nasabah baru.
- c. Mengadakan *briefing* dengan agen setiap hari kerja untuk memberikan *planning* kerja serta mengorganisir para agen secara langsung.

- d. Mengatur calon prospek dan memberikan wawasan baru kepada agen tentang bagaimana membedakan calon prospek yang potensial dan bukan potensial.
- e. Mengontrol kinerja para agen untuk penilaian dan pendataan terhadap para agen yang berprestasi untuk dinaikkan jabatan menjadi *supervisor*.
- f. Membuat laporan pada setiap minggu, bulan, tahunan untuk dilaporkan pada *Agency Director*.
- g. Memenuhi target pencapaian yang diberikan perusahaan bersama dengan para agen bimbingannya.

4. Wakil Asuransi

Wakil asuransi merupakan perantara dari perusahaan untuk memasarkan produk dan merupakan pihak yang langsung terjun ke lapangan masyarakat dengan mengatasnamakan perusahaan, Adapun tugas dari seorang wakil asuransi adalah:

- a. Hadir pada setiap hari kerja mulai hari senin sampai hari Jumat.
- b. Mendengarkan arahan dari program kerja yang di sampaikan supervisor kepadanya pada setiap hari kerja.
- c. Menyampaikan segala permasalahan yang ada selama dilapangan pada saat *briefing* pagi bersama *supervisor*.
- d. Memenuhi segala bentuk *planning project* harian yang disampaikan *supervisor* kepada seluruh wakil asuransi.
- e. Melaporkan seluruh agenda harian yang telah dikerjakan dari pagi sampai sore hari kepada *supervisor*.

2.3.2 Dinas Dalam

Dinas dalam langsung dipimpin di bawah kontrol *Financial Unit Manager* (FUM) yang juga langsung membawahi beberapa bagian kepegawaian di dalam kantor tersebut, namun FUM sendiri menjadi bawahan pertama dari kepala cabang, dan membantu kepala cabang untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya dibidang administrasi dan keuangan.

1. *Financial Unit Manager* (FUM)

Financial Unit Manager (FUM) adalah pihak yang membantu kepala cabang dalam melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya di bidang administrasi dan keuangan, adapun tugas FUM adalah sebagai berikut:

- a. Mengawasi pembuatan kwintansi Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP)
- b. Dan Premi Lanjutan (PL) melalui aplikasi Daftar Setoran Premi (DSP) dan *Bumiputera In Line* (BIL)
- c. Mengawasi distribusi kwintansi Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) kepada agen debit melalui PP-17 (kode permintaan kwintansi)
- d. Pembuatan surat konfirmasi kepada anggota tertunda, jatuh tempo, habis kontrak dan tahapan / Dana Kelangsungan Belajar (DKB),
- e. Mengawasi tertib pengembalian kwintansi premi yang sudah lapse dan rusak ke departemen portofolio

- f. Mengawasi laporan penggunaan blangko Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) ke departemen portofolio
- g. Mengawasi laporan penggunaan blangko Premi Lanjutan Tahun Pertama (PLTP) dan Premi Lanjutan (PL) ke departemen terkait,
- h. 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 oleh pejabat yang berwenang
- b. Menyelesaikan urusan perbankan meliputi setoran dan pengembalian uang, listrik, telepon serta air minum
- c. Pencatatan dan *entry voucher* melalui aplikasi Lembaran Buku Kas (LBK) dan *Bumiputera In Line* (BIL)
- d. Menerima premi dari agen debit
- e. Menyiapkan data gaji pegawai
- f. Mengirimkan laporan Lembaran Buku Kas (LBK) integrasi mingguan ke kantor wilayah
- g. Membuat posisi kas harian dan bulanan
- h. Surat-menyurat sesuai dengan tugasnya.

3. Staff ADM

Membantu kepala administrasi dan keuangan untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang produksi, pelayanan

pemegang polis dan mitra kerja, adapun tugas *Staff ADM* adalah sebagai berikut:

- a. Produksi
- b. Mencatat produksi baru kedalam buku produksi
- c. Mencatat nomor polis ke dalam buku produksi
- d. Menyelenggarakan buku persediaan atau penggunaan blangko kwintansi titipan premi pertama
- e. Melayani permintaan blangko dan formulir untuk kepentingan operasional Surat Permohonan (SP), pemulihan atau perubahan polis, setoran premi pertama
- f. Melaporkan penggunaan kwintansi pertama ke kantor wilayah,
- g. Membuat surat permintaan blangko kwintansi premi pertama ke kantor wilayah
- h. Distribusi polis-polis produksi baru kepada penutup
- i. Membantu kasir untuk *entry* permintaan asuransi jiwa (SPAJ)
- j. Membuat laporan produksi dan aktivitas harian ke kantor wilayah
- k. Klaim
- l. Pelayanan kepada pemegang polis atau mitra kerja
- m. Administrasi kesekretarian.

4. *Office Boy*

Office Boy bertugas dalam membantu kepala cabang dan kepala unit administrasi dan keuangan untuk menjalankan fungsi kebersihan kantor serta perintah lainnya. Adapun tugas seorang *Office Boy* adalah sebagai berikut:

- a. Masuk kantor paling telat pukul 07.15 pagi
- b. Membuka dan menutup kantor
- c. Membersihkan dan merapikan ruangan kerja, ruangan rapat ruang tamu, dapur dan kamar mandi
- d. Membantu kelancaran tugas pegawai
- e. Menyiapkan minum karyawan dan tamu kantor
- f. Membantu karyawan dalam fotokopi dan jilid
- g. Membantu perlengkapan dan logistik.

2.4. Kegiatan Usaha PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera hadir untuk memberikan solusi atau kerugian *financial* yang diakibatkan oleh terjadinya sebuah risiko/ketidakpastian, banyak orang berpikir bahwa asuransi berfungsi sebagai pengganti nyawa seseorang atau keluarga peserta asuransi, padahal produk asuransi bukan hanya itu. Sebab untuk menarik minat nasabah agar mau bergabung pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Banda Aceh, perusahaan asuransi menawarkan berbagai macam produk. Produk-produk yang ditawarkan oleh Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh.

2.4.1 Penghimpunan Dana

Ada beberapa produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Cabang Banda Aceh yaitu:

1. Produk Assalam *Family* adalah produk Asuransi Jiwa Syariah yang dikeluarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. Produk 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. (Bumiputera Syariah, *Brosur Produk Assalam Family*). Produk asuransi ini merupakan produk asuransi perorangan (ASPER) syariah. Masa kontrak asuransi adalah satu tahun dan usia calon pemegang polis yang diasuransikan minimal 17 tahun sampai dengan 60 tahun. Serta usia calon peserta saat masuk asuransi 2 bulan sampai dengan 60 tahun (Brosur Produk Assalam *Family*, 2016).

2. Tabungan Pendidikan Anak (*Mitra Iqra Plus*) merupakan produk yang dirancang khusus untuk menjadi mitra belajar bagi pendidikan anak, melalui program ini, peserta tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikannya, namun juga mendapatkan kesempatan memperoleh hasil investasi dari pengembangan dana kontribusi yang di bayar melalui sistem bagi hasil (*mudharabah*).
3. Tabungan Haji (*Mitra Mabruur Plus*) merupakan tabungan yang membantu mewujudkan impian semua umat manusia yang beragama Islam. Produk ini juga membantu menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, tetapi juga menyediakan dana bagi hasil (*mudharabah*) dan asuransi perlindungan, sehingga memungkinkan bagi anda menunaikan ibadah haji dengan tenang tanpa mencemaskan keluarga di rumah, dan semuanya sesuai dengan syariah.
4. Mitra Ekawarsa adalah produk asuransi yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam melindungi

kesejahteraan karyawannya dan keluarga, jika terjadi resiko meninggal dunia (www.bumiputera, 2017).

2.4.2 Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh mempunyai dua mekanisme kerja yaitu:

1. Pinjaman Polis

Pinjaman Polis adalah pinjaman uang yang diberikan kepada pemegang polis dengan jaminan polis perorangan yang telah mempunyai nilai tunai dan polis dalam keadaan masih berlaku. Pinjaman polis dapat dilakukan oleh nasabah yang membutuhkan uang untuk memenuhi segala kebutuhannya dan melengkapi syarat yang telah ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh, serta mengembalikan uang yang telah dipinjamnya pada waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan.

2. Klaim

Klaim merupakan aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggunganan atas kerugiannya yang tersedia berdasarkan perjanjian. Sedangkan klaim adalah proses yang dilakukan peserta untuk memperoleh hak nya berdasarkan perjanjian. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya (Sula, 2004 : 259).

Klaim asuransi adalah sebuah permintaan resmi yang diajukan oleh nasabah kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran berdasarkan ketentuan perjanjian. Klaim terbagi dalam beberapa macam, yaitu:

1. Klaim meninggal dunia yaitu dapat terjadi pada saat nasabah pemegang polis meninggal dunia, dan ahli waris dapat mengajukan klaimnya kepada perusahaan dengan mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.
2. Klaim penebusan dapat terjadi pada saat nasabah telah memiliki nilai tunai dan ingin mengakhiri kontrak kemitraan.
3. Klaim habis kontrak ini 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 timbul akibat peserta asuransi mendapatkan kecelakaan dan polisnya masih aktif.
5. Klaim (asuransi rawat inap dan pembedahan) + rawat jalan, klaim ini timbul akibat peserta menderita suatu penyakit dan perlu di rawat atau cukup hanya dengan rawat jalan saja (Sula, 2004: 259-260)

2.5. Keadaan Personalia PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Keadaan personalia adalah keadaan yang menggambarkan sistem kerja atau jumlah karyawan yang terdapat pada lembaga atau perusahaan untuk kelancaran kegiatan perusahaannya, sehingga masing-masing bagian dapat melaksanakan tugasnya dengan baik. Begitu juga pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yang mempunyai keadaan personalia. Setiap masing-masing karyawan memahami tugas-tugas dan peran yang harus mereka lakukan sehingga terorganisasi dengan baik. Secara umum, karyawan yang ada pada Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh berjumlah 47 orang karyawan yang terbagi pada posisi yang berbeda-

beda baik dinas dalam maupun dinas luar. Pada pembahasan ini penulis akan membahas keadaan personalia pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh berdasarkan beberapa kategori di antaranya deskripsi posisi kerja, pendidikan terakhir karyawan, jenis kelamin karyawan dan umur karyawan.

2.5.1 Deskripsi Posisi Kerja

Tabel 2.1 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Posisi Kerja Secara Umum

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

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh 2018.

2.5.2 Pendidikan Terakhir Karyawan

Tabel 2.2 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Pendidikan Terakhir

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

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh 2018

2.5.3 Jenis Kelamin

Tabel 2.3 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin

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

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh 2018

2.5.4 Umur Karyawan

Tabel 2.4 Karakteristik Karyawan Berdasarkan Umur

Umur	Jumlah (Orang)
>20 tahun	27
>30 tahun	34
Total	61

Sumber : PT. Asuransi Jiwa Syariah

BAB III

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Selama menjalani kerja praktik di kantor PT. Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Syariah penulis ditempatkan di bagian marketing oleh pihak Asuransi, selama 30 hari kerja yang terhitung dari tanggal 26 Februari 2018 sampai dengan tanggal 12 April 2018. Kegiatan kerja praktik ini dilaksanakan setiap hari senin sampai jumat dari pukul 08:00 WIB sampai dengan 17:00 WIB. Sebelum penulis melakukan promosi dan memperkenalkan produk kepada nasabah, terlebih dahulu penulis diperkenalkan dengan ilmu asuransi secara penuh selama 5 hari yang langsung dibimbing oleh kepala cabang AJB Bumiputera Syariah Banda Aceh Bapak Ichsan Azmi, SE. AK. Kegiatan yang dilakukan oleh penulis dalam melakukan kerja praktik yaitu penulis melakukan wawancara sekaligus promosi mengenai produk-produk yang ada pada AJB salah satunya produk *Assalam Family*. Penulis melakukan promosi melalui media sosial dengan mengirimkan brosur-brosur produk AJB kepada teman-teman, saudara dan juga mempromosikan melalui media sosial yang terbuka seperti instagram supaya banyak yang mengetahui produk-produk AJB.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Selama melakukan kerja praktik pada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJB) Banda Aceh, penulis selalu melakukan kegiatan pemasaran yang dijalankan pada perusahaan AJB

Bumiputera Syariah dan penulis ingin meneliti tentang “Peran Asuransi Jiwa dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya memiliki Asuransi Syariah melalui Produk Assalam *Family* pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh”. Oleh karena itu penulis juga sering menawarkan produk Assalam *Family* kepada masyarakat. Banyak karakter nasabah yang berbeda-beda dalam memahami tentang produk asuransi ini, ada yang menerima dan ada yang menolak, hal tersebut sudah biasa ditemui oleh agen pemasaran. Selain melakukan pemasaran terhadap produk, penulis juga memberikan pelayanan lainnya terhadap nasabah seperti membantu nasabah dalam memahami produk asuransi ini baik dari bentuk akad, manfaat yang diterima pemegang polis, syarat kepersertaan, pengisian surat permintaan asuransi jiwa. Dalam pembahasan ini penulis ingin membahas tentang “Peran Asuransi Jiwa dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya memiliki Asuransi Syariah melalui Produk Assalam *Family*”.

3.2.1 Produk Assalam *Family*

3.2.1.1 Pengertian Produk Assalam *Family*

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*).

3.2.1.2 Akad Produk Assalam *Family*

Akad yang ada dalam produk Assalam *Family* yaitu:

1. Akad *Tabarru'*

Adalah akad hibah dalam bentuk pemberian dana dari satu peserta kepada dana *Tabarru'* untuk tujuan tolong menolong di antara para peserta.

2. Akad *Wakalah bil Ujrah*

Adalah akad antara peserta secara kolektif atau individu dengan perusahaan dengan tujuan komersial yang memberikan kuasa kepada perusahaan sesuai tugas atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa *ujrah*.

3. 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 (Brosur AJSB Banda Aceh 2016).

3.2.1.3 Mekanisme Pengajuan Klaim Produk Assalam *Family*

1. Peserta atau penerima manfaat wajib mengajukan klaim maksimal 30 (tiga puluh) hari kalender terhitung sejak tanggal peserta mengalami musibah dalam masa asuransi melalui Android atau mengisi formulir pengajuan klaim di Kantor Pemasaran PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.
2. Dokumen klaim yang harus dilampirkan:

- a. Fotokopi kartu Mitra Assalam Family
 - b. Fotokopi KTP peserta dan Kartu Keluarga
 - c. Surat Keterangan Meninggal Dunia dari pejabat yang berwenang
 - d. Surat Keterangan Meninggal Dunia dari Rumah Sakit, apabila meninggal di rumah sakit atau Surat Keterangan dari Kepolisian, apabila meninggal akibat kecelakaan.
3. Perusahaan berhak untuk meminta dokumen/keterangan lain yang diperlukan.
 4. Klaim diajukan ke Kantor Pemasaran PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (Brosur AJSB Banda Aceh).

3.2.1.4 Peran Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Pentingnya Menggunakan Produk Assalam Family

Banyak sekali manfaat yang dapat dirasakan dari asuransi. Asuransi merupakan sarana finansial dalam tata kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi risiko yang mendasar seperti risiko kematian, atau dalam menghadapi risiko atas harta benda yang dimiliki. Demikian pula dunia usaha dalam menjalankan kegiatannya mengganggu kesinambungan usahanya. Asuransi sebagai badan yang menerima risiko, telah terbukti ampuh dalam melindungi aset-aset paling berharga dari tiap individu maupun badan usaha. Namun kesadaran masyarakat Indonesia untuk memanfaatkan asuransi masih sangat rendah.

Peran AJSB produk Assalam *Family* bagi masyarakat yaitu mengurangi tingkat risiko yang terjadi pada keluarga (*Family*) jika

salah satu anggota keluarga mengalami musibah (meninggal), maka perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera akan membayar yaitu jika pemegang polis meninggal maka asuransi akan membayar santunan senilai Rp5.000.000, kalau istrinya meninggal asuransi akan membayar santunan senilai Rp4.000.000, dan anaknya yang meninggal asuransi juga akan membayarnya senilai Rp2.000.000, maksimal ditanggung oleh asuransi 10 orang anak. Nasabah yang berminat dengan produk Assalam *family* tersebut, segera mendaftarkan diri untuk menjadi peserta Asuransi. Di dalam produk Assalam *Family* hanya memerlukan satu polis yang bisa digunakan oleh semua anggota keluarga mengalami musibah. Produk Assalam *Family* sangat penting untuk masyarakat, jadi masyarakat harus sadar betapa pentingnya asuransi, karena apa yang terjadi besok pagi bahkan satu detik di masa depan tidak ada yang tahu, hanya Allah yang maha tahu, dengan kata lain, kehidupan kita mengalami risiko yang tidak terduga. Risiko tersebut dapat berupa beban risiko atas diri sendiri, keluarga maupun harta yang kita miliki. Kita tidak menyadari atau menyangka bahwa keadaan yang awalnya tampak cerah atau tanpa ada hambatan tentang harta dan diri, serta keluarga yang ada di sekeliling kita seketika berubah menjadi musibah dan sukar dikendalikan. Betapa hancur kita dan sangat sia-sia, jika peristiwa yang terjadi di luar kendali kita seperti: penyakit, kecelakaan, banjir, kebakaran, dan huru-hara menghancurkan hasil kerja keras yang telah kita peroleh puluhan tahun hilang dalam sekejap mata.

Ditambah lagi biaya hidup yang semakin mahal, khususnya biaya penanganan kesehatan membuat nyawa manusia tidak lagi berharga. Hanya golongan orang kaya yang punya banyak uang yang dapat mengatasi biaya perawatan kesehatan. Selain itu, biaya pendidikan

pun semakin tidak terkendali. Akhirnya, sekolah tinggi hanya untuk kalangan yang berkantong tebal saja.

Bukan hanya itu, kondisi kesehatan kita juga semakin berkurang seiring dengan bertambahnya usia. Jika saat ini masih bisa bekerja, belum tentu besok kita bisa bekerja. Karena penyakit bisa datang tiba-tiba. Musibah atau kecelakaan yang menimpa diri kita atau keluarga kita tidak meminta izin atau mengetuk pintu terlebih dahulu. Kondisi di atas adalah kondisi yang harus kita hadapi.

Hal itulah yang menyebabkan perlu adanya perlindungan yang mampu menjamin kehidupan kita. Salah satu solusi yang bisa kita lakukan adalah dengan memiliki asuransi. Sayangnya, kesadaran masyarakat Indonesia tentang pentingnya asuransi masih kurang. Oleh karena itu, dengan kejadian di atas seharusnya masyarakat sadar bahwa asuransi itu sangat penting, apalagi asuransi Produk Assalam *Family*, karena produk ini dapat membantu masyarakat untuk mengurangi biaya-biaya apabila terjadi risiko kedepannya.

Banyak faktor penyebab terjadinya kondisi demikian, antara lain adalah:

1. Tingkat Kesejahteraan Masyarakat (pendapatan yang rendah)
Di tengah kondisi masyarakat yang tingkat pendapatannya masih rendah, boleh jadi asuransi belum merupakan sebuah kebutuhan, apalagi dianggap sebagai gaya hidup (*life style*). Masih banyak kebutuhan lain yang lebih mendesak ketimbang menyisihkan sebagian penghasilan untuk keperluan proteksi diri dan harta bendanya. Apalagi, jika

mengharapkan masyarakat memandang asuransi sebagai instrumen investasi, mungkin masih terlalu jauh.

Banyak masyarakat yang tidak satu pun memiliki polis asuransi, alasan mereka karena penghasilan yang tak memadai. Di tengah masyarakat, mungkin tidak jarang kita mendengar ucapan bahwa jangankan berasuransi, menabung sebagian kecil saja penghasilan untuk kebutuhan mendadak masih sulit bagi sebagian besar masyarakat. Sehingga menyisihkan sebagian pengeluaran untuk premi yang identik dengan menabung tidak mampu dilanggarkan.

Demikian pula dalam hal perlindungan harta benda, kesadaran masyarakat untuk melindungi hartanya dengan asuransi masih dianggap sebagai tindakan buang-buang uang. Membayar premi setiap tahun secara teratur, sedangkan manfaat yang diperoleh sering dirasakan tidak sebanding.

2. Faktor Budaya

Selain pendapatan yang rendah dari sebagian besar masyarakat kita, faktor budaya juga mempengaruhi sikap masyarakat untuk berasuransi, asuransi untuk hari tua misalnya, belum dinilai perlu untuk memilikinya. Padahal jika ada umur panjang, seseorang pasti akan menjalani hari tua.

Orang tua kita umumnya masih menyandarkan harapannya terhadap anak-anaknya. Anak seolah-olah dianggap sebagai “aset” sehingga kemandirian hidup hingga usia senja kurang dipersiapkan. Jika saja orang tua mampu membayangkan bahwa dirinya kelak menjadi tua dan

anaknya tak bisa merawatnya karena kesibukannya atau perekonomian keluarganya kurang mampu, tentu ketika masih muda orang tua ini akan terpacu dengan berbagai cara untuk berasuransi. Memang, kewajiban anak untuk tetap berbakti kepada orang tua, tapi orang tua pun harus berpikir bahwa anaknya telah memiliki kehidupannya sendiri.

Selain itu juga, perikehidupan yang baik dalam masyarakat kita seperti gotong-royong, saling menolong kadang mempengaruhi ketidakmandirian seseorang. Sehingga mempengaruhi etos kerja seseorang. Banyak yang berpikir bahwa masa depan urusan nanti, yang terpenting adalah memenuhi kebutuhan sekarang. Hal ini pun bisa mempengaruhi kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi.

3. Sosialisasi tentang Asuransi

Kapasitas dunia usaha asuransi yang masih tergolong rendah sehingga upaya melakukan edukasi kepada publik masih terbatas. Padahal, edukasi itulah yang sangat penting untuk meningkatkan kesadaran, paling tidak pemahaman masyarakat akan pentingnya berasuransi. Tidak mengherankan jika pengetahuan masyarakat tentang asuransi masih sangat minim.

4. Infrastruktur Perasuransian

Masyarakat yang tercatat sebagai penabung, deposan, dan giran di perbankan sudah cukup memadai. Meskipun itu bselum dapat dijadikan ukuran tingkat keterjangkauan bank terhadap masyarakat. Namun, secara kasat mata dapat dilihat bahwa penetrasi pasar perbankan semakin meluas, hingga

menjangkau masyarakat pelosok desa. Kantor-kantor cabang perbankan sudah masuk sampai wilayah kecamatan.

Sedangkan asuransi, baru menjangkau ibu kota provinsi. Kalaupun ada yang telah menembus pasar di tingkat ibu kota kabupaten, itu pun masih bisa dihitung dengan jari. Artinya infrastruktur perasuransian memang jauh tertinggal, kalah dibandingkan perbankan. Tidak mengherankan jika asuransi masih menjadi sesuatu yang baru bagi sebagian masyarakat.

Peran yang dilakukan pihak Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera menawarkan produk *Assalam Family* adalah dengan menggunakan Media Sosial seperti: Televisi (TV), Internet, Instagram, Whatsapp, Facebook, Line dan juga menggunakan sosialisasi seperti: memberikan penjelasan langsung dengan memberikan brosur.

Tips yang dilakukan pihak asuransi AJSB dalam menarik minat masyarakat adalah dengan memberikan kepercayaan dan keyakinan akan keuntungan produk *Assalam Family*. Sebelum memutuskan masuk asuransi, tentunya calon nasabah asuransi melakukan survei, benarkah para pihak AJSB ini bagus, benarkah apa yang menjadi kebutuhan nasabah benar-benar dipenuhi oleh perusahaan asuransi. Hal ini harus menjadi fokus pemikiran pihak AJSB yang bersangkutan jika ingin mudah dalam mencari dan mendapatkan nasabah asuransi.

Para pihak nasabah AJSB bisa membuktikan data-data nasabah yang sudah pernah klaim dan ini merupakan cara mudah untuk mendapatkan nasabah asuransi yang banyak terbukti berhasil. Ditambah lagi dengan pihak asuransi tersebut menunjukkan bukti anggota keluarganya yang berhasil mendapatkan klaim biaya

pengobatan. Dengan menjadi peserta dari produk Assalam *Family*, nasabah menyadari bahwa betapa pentingnya asuransi tersebut yang bertujuan untuk memberikan proteksi bagi keluarga.

Tabel 3.1 Jumlah Data Nasabah produk Assalam *Family*

Tahun	Jumlah Data Nasabah
2016	40
2017	355
Total	395

Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh 2018

3.3 Teori yang Berkaitan

3.3.1 Definisi Asuransi Jiwa Syariah

Kata Asuransi berasal dari bahasa Belanda yaitu *assurantie*, dalam hukum Belanda disebut *verzekerings*. Sedangkan dalam bahasa Inggris disebut *insurance*. Kata tersebut kemudian disalin dalam bahasa Indonesia dengan kata pertanggung. Dari peristilahan *assurantie* kemudian timbul istilah *assuradeur* bagi penanggung dan *geassureerde* bagi tertanggung (Ismanto, 2009: 20).

Dalam bahasa Arab asuransi digunakan istilah *al-ta'min* diderivasi dari kata *al-amnu*, yaitu keamanan lawan kata dari *al-khuf*, ketakutan yakni ketenangan, dan keyakinan hati. Menurut al-Ragib al-Isbahaniy bahwa asal dari *al-amnu* adalah ketentraman jiwa dan hilangnya kekhawatiran. (Huda dan Heykal, 2010: 153).

Penanggung disebut dengan *Mu'ammin*, dan tertanggung disebut dengan *Mu'amman lahu* atau sering disebut *Musta'min*. Definisi resmi asuransi disebutkan dalam pasal 246 KUH Dagang, yang berbunyi: "Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian bagaimana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seseorang tertanggung dengan suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian. Kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tentu".

Dalam pandangan ekonomi, asuransi merupakan metode untuk mengurangnya resiko dengan jalan memindahkan dan mengkombinasikan ketidakpastian akan adanya kerugian keuangan (finansial). Dari sudut pandang hukum, asuransi merupakan suatu kontrak (perjanjian) pertanggungan resiko antara penanggung atau tertanggung. (Huda dan Heykal, 2010: 153).

3.3.2 Dasar Hukum Asuransi Syariah

Landasan dasar asuransi syariah didasarkan pada nilai-nilai yang ada dalam ajaran Islam, yaitu al-Quran dan hadist Rasul.

a. Al-Quran

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : "...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong kamu dalam berbuat dosa dan pelanggaran, dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya". QS. Al-Maidah (5): 2.

Ayat ini memuat perintah tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru*). Dana sosial ini berbentuk rekening *tabarru'* pada perusahaan asuransi dan difungsikan untuk menolong anggota (nasabah) yang sedang mengalami musibah.

b. Hadis

Hal yang mendukung tentang praktik asuransi syariah juga berdasarkan hadits Nabi Muhammad SAW. Berikut ini hadits yang mendukung prinsip-prinsip muamalah untuk diterapkan di dalam asuransi syariah.

عَنْ أَبِي مُوسَى عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِنَّ الْمُؤْمِنَ

لِلْمُؤْمِنِ كَالْبَنِيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا

Artinya: Diriwayatkan dari Abu Musa ra. Ia berkata bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Seorang mukmin terhadap mukmin yang lain adalah seperti sebuah bangunan di mana sebagiannya menguatkan sebagian yang lain.” (HR Bukhari dan Muslim, Hadist Sahih No. 1670 Lu’lu’ Wal Marjan).

c. Fatwa DSN

Pedoman untuk menjalankan usaha asuransi syariah terdapat dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

(DSN-MUI) No. 21/ DSN-MUI/ X/ 2001 tentang pedoman umum asuransi syariah.

a. Akad Asuransi Syariah

Asuransi sebagai bentuk kontrak modern tidak dapat terhindar dari akad yang membentuknya. Hal ini disebabkan karena dalam praktiknya, asuransi melibatkan dua orang yang terikat oleh perjanjian untuk saling melaksanakan kewajiban, yaitu antara peserta asuransi dan perusahaan asuransi. Berkenaan dengan ini Allah SWT, Berfirman dalam QS. Al-Maidah [5]:1)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أَحَلَّتْ لَكُمْ هَيْمَةَ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا

يَتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak mehalalkan itu berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.” (QS. Al-Maidah [5]:1)

Akad secara bahasa berarti “*ar-ribthu*” atau ikatan, yaitu ikatan yang menggabungkan antara dua pihak. Secara terminologi fiqh, akad didefinisikan dengan “pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan kabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada obyek perkataan”.

Pencantuman kalimat yang sesuai dengan kehendak syariat maksudnya adalah bahwa seluruh perikatan yang dilakukan oleh dua

pihak atau lebih tidak dianggap sah apabila tidak sejalan dengan kehendak syara'. Misalnya kesepakatan untuk melakukan transaksi riba, menipu orang lain, atau merampok kekayaan orang lain. Sedangkan pencantuman kalimat “berpengaruh pada objek perikatan” maksudnya adalah terjadinya perpindahan kepemilikan dari satu pihak (yang melakukan ijab) kepada pihak yang lain (yang menyatakan kabul).

Majelis Ulama Indonesia, melalui Dewan Syariah Nasional, mengeluarkan fatwa khusus tentang pedoman umum asuransi syariah sebagai berikut:

Ketentuan Umum:

- a. Asuransi Syariah (*Ta'min, Takaful, Tadamun*) adalah usaha saling melindungi dan saling menolong di antara sejumlah orang/ pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.
- b. Akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung *gharar* “penipuan”, *maisir* “perjudian”, riba (bunga), *zulmu* “penganiayaan”, *riswah* “suap”, barang haram, dan maksiat.
- c. Akad *tijarah* adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial.
- d. Akad *tabarru'* adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong-menolong, bukan semata untuk tujuan komersial.

- e. Premi adalah kewajiban peserta untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- f. Klaim adalah hak peserta asuransi yang wajib diberi perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

Akad dalam Asuransi:

- a. Akad yang dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas akad *tijarah* dan atau akad *tabarru'*.
- b. Akad *tijarah* yang dimaksud dalam ayat (1) adalah *mudharabah*, sedangkan akad *tabarru'* adalah hibah.
- c. Dalam akad sekurang-kurangnya disebutkan:
 1. Hak dan kewajiban peserta dan perusahaan
 2. Cara dan waktu pembayaran premi
 3. Jenis akad *tijarah* dan atau akad *tabarru'* serta syarat-syarat yang disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diakad.

Kedudukan Setiap Pihak dalam akad *tijarah* dan *tabarru'*:

- a. Dalam akad *tijarah (mudharabah)*, perusahaan bertindak sebagai *mudharib* “pengelola” dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal* “pemegang polis”
- b. Dalam akad *tabarru'* “hibah”, peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah, sedangkan perusahaan sebagai pengelola hibah.

Ketentuan dalam Akad *tijarah* dan *tabarru'*:

- a. Jenis akad *tijarah* dapat diubah menjadi jenis akad *tabarru'* bila pihak yang tertahan haknya dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.
- b. Jenis akad *tabarru'* tidak dapat diubah menjadi jenis akad *tijarah*

Jenis Asuransi dan akadnya:

- a. Dipandang dari segi jenis, asuransi itu terdiri atas asuransi kerugian dan asuransi jiwa.
- b. Sedangkan akad bagi kedua jenis asuransi tersebut adalah *mudharabah* dan hibah.

Premi:

- a. Pembayaran premi didasarkan atas jenis akad *tijarah* dan jenis akad *tabarru'*
- b. Untuk menentukan besarnya premi, perusahaan asuransi dapat menggunakan rujukan tabel mortalita untuk asuransi jiwa dan tabel morbidita untuk asuransi kesehatan, dengan syarat tidak memasukan unsur riba dalam perhitungannya.

Fatwa tersebut untuk sementara ini merupakan acuan bagi perusahaan asuransi syariah di Indonesia, terutama menyangkut bagaimana akad-akad dalam bisnis asuransi syariah. (Ismanto, 2009: 261).

3.3.3 Prinsip-prinsip Asuransi Syariah

Prinsip-prinsip asuransi syariah ada 8 macam yaitu:

1. Tauhid (*unity*) adalah dasar utama dari setiap bangunan yang ada dalam syariah Islam. Setiap bangunan dan aktivitas kehidupan manusia harus didasarkan pada nilai-nilai *tauhid*. Artinya bahwa dalam setiap gerak langkah serta bangunan hukum harus mencerminkan nilai nilai ketuhanan.
2. Keadilan (*justice*) adalah terpenuhinya nilai-nilai keadilan (*justice*) antara pihak-pihak yang terikat dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi. Pertama, nasabah asuransi harus memposisikan pada kondisi yang mewajibkannya untuk selalu membayar iuran uang santunan (premi) dalam jumlah tertentu pada perusahaan asuransi dan mempunyai hak untuk mendapatkan sejumlah dana santunan jika terjadi peristiwa kerugian. Kedua, perusahaan asuransi yang berfungsi sebagai lembaga pengelola dana mempunyai kewajiban membayar klaim (dana santunan) kepada nasabah.
3. Tolong-menolong (*ta'awun*) adalah prinsip dasar yang lain dalam melaksanakan kegiatan berasuransi harus didasari dengan semangat tolong menolong (*ta'awun*) antara anggota. Seseorang yang masuk asuransi, sejak awal harus mempunyai niat dan motivasi untuk membantu dan meringankan beban temannya yang pada suatu ketika mendapatkan musibah atau kerugian.
4. Kerja sama merupakan prinsip universal yang selalu ada dalam literatur ekonomi Islam. Manusia sebagai makhluk yang mendapat mandat dari Khaliqnya untuk mewujudkan perdamaian dan kemakmuran di muka bumi mempunyai dua

wajah yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, yaitu sebagai makhluk individu dan sebagai makhluk sosial. Kerjasama dalam bisnis asuransi dapat berwujud dalam bentuk akad yang dijadikan acuan antara kedua pihak yang terlibat, yaitu antara anggota (nasabah) dan perusahaan asuransi. Dalam operasionalnya, akad yang dipakai dalam bisnis asuransi dapat menggunakan konsep *mudharabah* atau *musyarakah*.

5. Amanah adalah prinsip amanah dalam organisasi perusahaan dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas (pertanggung jawaban) perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode. Dalam hal ini perusahaan asuransi harus memberi kesempatan yang besar bagi nasabah untuk mengakses laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi harus mencerminkan nilai-nilai kebenaran dan keadilan dalam bermuamalah dan melalui proses audit dan akuntan publik. Prinsip amanah juga harus berlaku pada diri nasabah asuransi. Seseorang yang menjadi nasabah asuransi berkewajiban menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran dana iuran (premi) dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya. Jika seorang nasabah asuransi tidak memberikan informasi yang benar dan memanipulasi data kerugian yang menimpa dirinya, berarti nasabah tersebut telah menyalahi prinsip amanah dan dapat dituntut secara hukum.
6. Tidak mengandung riba menurut Antonio (2001: 37) riba secara bahasa bermakna *ziyadah* (tambahan). Dalam

pengertian lain, secara umum terdapat benang merah dalam menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam meminjam secara bathil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam. Dalam setiap transaksi, seorang muslim dilarang memperkaya diri dengan cara yang tidak dibenarkan.

7. Tidak mengandung *gharar* (ketidakpastian) dalam pengertian bahasa adalah *al-khida'* (penipuan), yaitu suatu tindakan yang di dalamnya diperkirakan tidak ada unsur kerelaan. Wahbah al-Zuhaili memberi pengertian tentang *gharar* sebagai *al-khatar* dan *al-taghrir*, yang artinya penampilan yang menimbulkan kerusakan (harta) atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan tetapi hakikatnya menimbulkan kebencian. Oleh karena itu, dikatakan *ad-dunya mata'ul ghuruur* artinya dunia adalah kesenangan yang menipu. (Ali, 2004: 125-126).

3.4 Evaluasi Kerja Praktirik

Setelah penulis menjelaskan lebih lanjut tentang peran asuransi Syariah dalam meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap produk As-Salam yang menjadi landasan teori dari judul penulis angkat dan hasil pengamatan yang penulis lakukan selama melakukan *job training*. Selama penulis melakukan kegiatan kerja praktik, penulis banyak melakukan kegiatan seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, penulis banyak menerima pengetahuan dari setiap tugas yang penulis lakukan di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh. Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang Peran Asuransi Syariah dalam meningkatkan kesadaran masyarakat yang sangat tepat untuk mendetailkan setiap produk As-Salam *Family* yang

menjelaskan bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dari produk tersebut.

Peran asuransi syariah dalam meningkatkan kesadaran masyarakat digunakan untuk menilai serta memberi penjelasan yang kuat atas produk yang dikeluarkan oleh perusahaan. Perusahaan dapat menentukan strategi setelah mengetahui bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya, dengan memanfaatkan kekuatan untuk diambil keuntungan dari peluang-peluang yang tersedia dan mengatasi berbagai kelemahan yang dimilikinya untuk menghindari ancaman yang ada, serta seorang pemasar produk syariah harus memiliki akhlak serta moral dan etika yang baik dalam memasarkan produknya. Selain memiliki akhlak yang baik, seorang pemasar syariah harus juga bersifat religius yang dicerminkan dari sikap adil dan jujur serta mengedepankan nilai-nilai syariah dalam melakukan pemasaran terhadap produknya.

Selama melaksanakan kerja praktik penulis banyak menemukan keunggulan-keunggulan yang ada pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh tersebut, seperti cara melakukan pemasaran produk yang baik kepada calon peserta asuransi, cara menjelaskan produk-produk asuransi kepada calon nasabah yang belum mengetahui manfaat asuransi, cara melayani yang sangat memuaskan terhadap peserta asuransi yang mempunyai masalah terhadap penunggakan pembayaran asuransi yang lambat, serta keramahan setiap para pegawainya pada saat melayani nasabah dalam menjelaskan tentang asuransi, dan komunikasi yang baik dan terarah serta kedisiplinannya dalam bekerja.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Peran Asuransi AJB produk Assalam *Family* bagi masyarakat yaitu mengurangi tingkat risiko yang terjadi pada keluarga (*Family*) jika salah satu anggota keluarga mengalami musibah. Di dalam Produk Assalam *Family* hanya memerlukan satu polis yang bisa digunakan oleh semua anggota keluarga mengalami musibah. Jika pemegang polis meninggal maka asuransi akan membayar santunan senilai Rp5.000.000, kalau istrinya meninggal asuransi akan membayar santunan senilai Rp4.000.000, dan anaknya yang meninggal asuransi juga akan membayarnya senilai Rp2.000.000, maksimal ditanggung oleh asuransi 10 orang anak. Nasabah yang berminat dengan produk Assalam *family* tersebut, segera mendaftarkan diri untuk menjadi peserta Asuransi.

Produk Assalam Family sangat penting untuk masyarakat, jadi masyarakat harus sadar betapa pentingnya asuransi, karena apa yang terjadi besok pagi, bahkan satu detik di masa depan tidak ada yang tahu, hanya Allah yang maha tahu, dengan kata lain, kehidupan kita mengalami risiko yang tidak terduga. Risiko tersebut dapat berupa beban risiko atas diri sendiri, keluarga maupun harta yang kita miliki. Kita tidak menyadari atau menyangka bahwa keadaan yang awalnya tampak cerah atau tanpa ada hambatan tentang harta dan diri, serta keluarga yang ada di sekeliling kita seketika berubah menjadi musibah dan sukar dikendalikan. Betapa hancur kita dan sangat sia-sia, jika peristiwa yang terjadi di luar kendali kita seperti: penyakit, kecelakaan, banjir, kebakaran, dan huru-hura

menghanguskan hasil kerja keras yang telah kita peroleh puluhan tahun hilang dalam sekejap mata.

1.2 Saran

1. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh agar terus berupaya untuk meningkatkan kualitas produknya serta kedepannya diharapkan para pemasaran di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera mampu menerapkan sistem pemasaran yang efektif, serta perusahaan dapat memberikan bimbingan serta mengawasi para pemasarannya dalam melakukan pekerjaannya agar tidak melanggar etika dalam bekerja, hal itu untuk menjaga nama baik perusahaan agar tidak tercoreng.
2. PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh diharapkan memberikan fasilitas yang cukup agar nasabah merasa nyaman saat berada di Asuransi Jiwa Bumiputera.
3. Diharapkan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera untuk menambah pegawai dalam bidang Marketing supaya nasabah mengetahui produk-produk yang ada di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

DAFTAR PUSTAKA

- AJB Bumiputra Syariah 1912. 2011. *Pendidikan dan Pelatihan Agen AJB Bumiputera 1912*. Jakarta: Direktorat Pemasaran Bumiputera 1912.
- Antonio, Muhammad. Syafi'i. 2001 . *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gemalnsani Press.
- Al-Bukhari dan Muslim, Hadist Sahih No. 1670 Lu'lu' Wal Marjan
- Ali, Hasan. 2004. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Kencana.
- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Brosur produk Assalam Family.2016. AJB Bumiputera Syariah.
- Djahhuri, dkk. 2011. *Pendidikan dan Pelatihan Agen AJB Bumiputera 1912 Sistem Diklat Pengembangan Keagendaan*.
- Fatwa Dewan Nasional No. 21/DSN-MUI/X/2001 *Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah*.
- Hasil wawancara dengan Bapak Ichsan Azmi, Bagian Marketing di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, pada tanggal 25 Maret 2018 di Kantor AJSB Banda Aceh.
- Hasil wawancara dengan Ibu Nur, Bagian Sekretaris di Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, pada tanggal 18 April 2018 di Kantor AJSB Banda Aceh.
- Ismanto, Kwat. 2009. *Asuransi Syariah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Kasmir. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Nurul Huda dan Mohammad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.

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

www.bumiputera. 2017.

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

Nomor : 1441/Uh.08/FEBI/PP.00.9/08/2018

T E N T A N G

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

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

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

MEMUTUSKAN

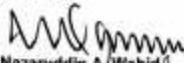
Menetapkan :
P e r t a m a : Menunjuk Saudara (i) :
a. Fithriady, Lc.,MA Sebagai Pembimbing I
b. Cut Elfida, S.HI.,MA Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

N a m a : Nurjanni
N I M : 150601027
Prodi : D-III Perbankan Syariah
J u d u l : Peran Asuransi Jiwa Dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Pentingnya Memiliki Asuransi Jiwa Melalui Produk Assalam Family Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh

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

Ditetapkan di : Banda Aceh
Pada tanggal : 12 April 2018
D e k a n,


(Nazaruddin A. Wahid)

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

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Nurjani / 150601027
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Peran Asuransi Jiwa Dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Pentingnya Memiliki Asuransi Jiwa Melalui Produk Assalam Family Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh
 Tanggal SK : 12 April 2018
 Pembimbing I : Fitriady, Lc.,MA
 Pembimbing II : Cut Elfida, S.HI.,MA

No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	20/5/2018	24/5/2018	3, 13, 14, 16	Revisi, sesuai data	
2.	2/6/2018	20/6/2018	16, 17, 21, 22	Revisi, sesuai data	
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					

Mengetahui,
Ketua Prodi,

Dr. Nilam Sari, M.Ag
NIP.197103172008012007

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Nurjanni / 150601027
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Peran Asuransi Jiwa Dalam Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Pentingnya Memiliki Asuransi Jiwa Melalui Produk Assalam Family Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Banda Aceh
 Tanggal SK : 12 April 2018
 Pembimbing I : Filthriady, Lc.,MA
 Pembimbing II : Cut Elfida, S.HI.,MA

No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	17 April 2018	18 April 2018	I	berikan latar belakang masalah	
2.	22 April 2018	25 April 2018	II	laporan sejarah lahirnya asuransi syariah	
3.	22 Mei 2018	23 Mei 2018	III	nilai-nilai keislaman pada ASB dalam pelaksanaan produk	
4.	25 Mei 2018	25 Mei 2018	IV	laporan ke Padesim-Ging 1	
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					

Mengetahui,
 Ketua Prodi,

 Dr. Nilam Sari, M.Ag
 NIP.197103172008012007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Syaikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
 Situs : www.uin-arraniry-wpb.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : NURJANNI
 NIM : 150601027

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)		85	
2	Kerja Sama (Cooperation)		86	
3	Pelayanan (Public Service)		87	
4	Penampilan (Performance)		88	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)		89	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)		85	
7	Kedisiplinan (Discipline)		90	
8	Pengetahuan Ekonomi Syariah (Islamic Economic Knowledge)		85	
Jumlah			695	
Rata-rata			87	

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

Penilai,2018


 Ichsan Armi, SE, Ak
 Agency Director

Mengetahui,
 Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah


 Dr. Nuzum Sari, M. Ag
 NIP. 197103172008012007



Proteksi Beragam

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

ASB 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 ibadah 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 (keuntungan) yang besarnya telah disepakati sebelumnya.

Jumlah Asuransi	2000	5000	10000
Pemegang Polis	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Pemegang Dana	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Tabarru'	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Santunan Baki	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Tabarru'	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Pajak	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Mengingat Diri	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Santunan	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Akud	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Mengingat Diri	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Santunan	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Kebijakan	1.000.000	2.000.000	4.000.000
Santunan Tabarru'	1.000.000	2.000.000	4.000.000

Kontribusi

- Besarnya Kontribusi disesuaikan berdasarkan Plan Asuransi yang dipilih
- Pembayaran Kontribusi dilakukan melalui transfer bank/ATM atau Kantor Layanan PT. ASB Bumiputera

Periode Asuransi

Berlaku selama 1 Tahun sejak tanggal registrasi/aktivasi berhasil dilakukan dan Kontribusi telah dibayarkan

Syarat Kepesertaan

- Sehat Jajmani dan Robani
- Usia Calon Pemegang Polis saat masuk asuransi 17 tahun sampai 60 tahun
- Usia Calon Peserta saat masuk asuransi 2 bulan sampai dengan 60 tahun
- Lampirkan fotokopi KTP yang masih berlaku
- Membayar Kontribusi

Cara Aktivasi

Registrasi melalui Android AIS Bumiputera, caranya :

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

Pelaporan Klaim

Pelaporan melalui Android AIS 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
 - Akte Kematian

Head Office:
PT. Asuransi Jawa Syariah Bumiputera
Gedung AJB Bumiputera 1912
Jl. Wolterrengroeddj No. 86,
Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12180
Telp. (+62-21) 2700200 Fax. (+62-21) 7205763

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Nurjanni
Tempat/Tgl. Lahir : Aceh Besar/ 13 Maret 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan/NIM : Mahasiswi/150601027
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Status : Belum kawin
Alamat : Aceh Besar, Desa Lambiheu Siem
No.HP : 081362799460
Email : nurjanni97i@gmail.com

Riwayat Pendidikan

MIN Tungkob : Tamatan Tahun 2009
MTSN Tungkob : Tamatan Tahun 2012
MAN Darussalam : Tamatan Tahun 2015
Perguruan Tinggi : D-III Perbankan Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-
Raniry Darussalam-Banda Aceh Tahun
2015

Data Orang Tua

Nama Ayah : Idram
Nama Ibu : Nurjannah
Pekerjaan Ayah : Tukang Listrik
Pekerjaan Ibu : IRT
Alamat Orang Tua : Aceh Besar Desa Lambiheu Siem

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

Banda Aceh, 25 Juni 2018

Nurjanni