

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

**MEKANISME REKRUTMEN AGEN ASURANSI PADA  
PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH  
BANDA ACEH**



**Disusun Oleh :**

**CUT KEMALA BUDI  
NIM. 140601163**

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



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

### LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Cut Kemala Budi  
Nim : 140601163  
Jurusan : D-III Perbankan Syariah  
fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

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

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, 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,  
Yang menyatakan



Cut Kemala Budi

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

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

**MEKANISME REKRUTMEN AGEN ASURANSI PADA PT. SUN  
LIFE FINANCIAL SYARIAH BANDA ACEH**

Disusun Oleh:

Cut Kemala Budi  
NIM: 140601163

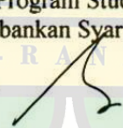
Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya  
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dan penyelesaian  
studi pada Program Studi Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,

Dr. Azharsyah, SE, AK., MS. OM  
NIP: 197811122005011003

Pembimbing II.

Ayumiati, SE., M. Si  
NIP: 197806152009122002

Mengetahui  
Ketua Program Studi D-III  
Perbankan Syariah, 

Dr. Nilam Sari, M.Ag  
NIP: 197103172008012007

**LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR  
LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Disusun Oleh:

Cut Kemala Budi  
NIM: 140601163


Dengan Judul:

**MEKANISME REKRUTMEN AGEN ASURANSI PADA PT. SUN  
LIFE FINANCIAL SYARIAH BANDA ACEH**

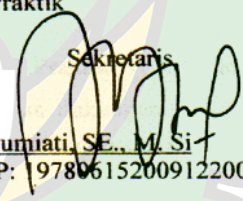
Telah Diseminarkan Oleh Program Studi D-III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry  
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Untuk Menyelesaikan Program Studi Diploma III dalam Bidang  
Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: Senin, 24 juli 2017 M  
I Zulqa Idah 1438 H  
Di Darussalam, Banda Aceh  
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

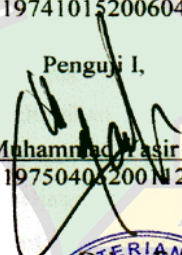
Ketua,

  
Muhammad Arifin, Ph.D  
NIP: 197410152006041002

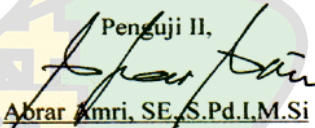
Sekretaris

  
Ayumiati, SE., M. Si  
NIP: 197806152009122002

Penguji I,

  
Dr. Muhammad Yasir Yusuf, MA  
NIP: 19750403200121003

Penguji II,

  
Abrar Amri, SE., S.Pd.I.M.Si

Mengetahui

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

  
Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA  
NIP: 195612311987031031

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji dan syukur ke hadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas segala berkah dan rahmatnya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang berjudul, “**Mekanisme Rekrutmen Agen Asuransi Pada PT. Sun Financial Syariah Banda Aceh**”. Tidak lupa pula shalawat beriring salam penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat dan pengikutnya, kaum musim dan muslimat hingga akhir zaman.

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

Dalam penyelesaian Laporan Kerja Praktik (LKP) ini tidak mungkin terlaksana tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Yang tercinta dan tersayang Abu Cut Ali dan Nyak Cut Ani berserta abang T. Mulia Fajar, AMd.Kep dan adik perempuan Cut Agus Tria yang selalu mendo'akan dan mendorong penulis untuk menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-sebesar terutama kepada:

1. Prof. Dr. Nazaruddin Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry serta seluruh staf pengajar dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu



penulis dalam pengurusan administrasi selama penulisan Laporan Kerja Praktik ini.

2. Dr. Azharsyah, SE. AK., MS.OM selaku pembimbing I dan juga selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan Ayumiati, SE., M.Si selaku pembimbing II dan juga selaku Sekretaris Perbankan Syariah yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis. Semoga Bapak dan Ibu selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
3. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan Syariah.
4. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Diploma III Perbankan Syariah.
5. Muhammad Arifin, Ph.D, selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Syahminan, S.Ag, M.Ag selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Program Studi Diploma III Perbankan Syariah.
7. Safrizal Soufyan selaku Pimpinan Sun Life Fianacial Syariah Cabang Banda Aceh yang telah memberikan kesempatan kepada menulis untuk melakukan kerja praktik dan penelitian berkait dengan Laporan Kerja Praktik.
8. Chairun Nisyah selaku Seketaris dan seluruh karyawan dan karyawati PT. Sun Life Fianacial Syariah Banda Aceh (pak natsir, pak gito, ibu mar, dan ibu linda). Terima kasih telah membimbing, berbagi ilmu, pengalaman, memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.

9. Sahabat-sahabat dekat, Herman, Mutia, Cut Sova, Nidar, Igus, Mina dan Farah yang selalu menjadi tempat curhat, teman diskusi, memberikan masukan dan bantuan serta menemani penulis selama penyusunan Laporan Kerja Praktik ini.
10. Teman-teman angkatan 2014 terkhusus unit VI dan unit I, II, III, IV dan V pada umumnya yang tidak bisa disebutkan satu-persatu, terima kasih telah berjuang bersama-sama, berbagi semangat, persahabatan, kebersamaan, suka, dan duka selama tiga tahun menempuh pendidikan di Diploma III Perbankan Syariah.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terimakasih untuk semua pihak yang terlibat dalam penyelesaian LKP ini. Penulis hanya memohon kepada Allah SWT semoga semua pihak mendapat balasan yang setimpal serta diberikan petunjuk dan hidayah dari Allah Yang Maha Esa, Amin.

Banda Aceh, 13 Juli 2017  
Penulis,

Cut Kemala Budi

## 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	t .
2	ب	B	17	ظ	Z .
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	S	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H .	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Z	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	S .	29	ي	Y
15	ض	D .			



## 2. Konsonan

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

### 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 dan ya</i>	Ai
◌ِ وَ	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوْلَ : *hauला*

## 3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
اَ/يَ	<i>Fathah dan Alif</i> atau ya	Ā
يِ	<i>Kasrah dan ya</i>	Ī
يُ	<i>Dammah dan wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qā la*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

#### 4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua, yaitu:

- a. *Ta Marbutah* (ة) hidup

*Ta marbutah* (ة) yang hidup atau yang mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, *dammah*, transliterasinya adalah t.

- b. *Ta Marbutah* (ة) mati

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

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَانِ : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

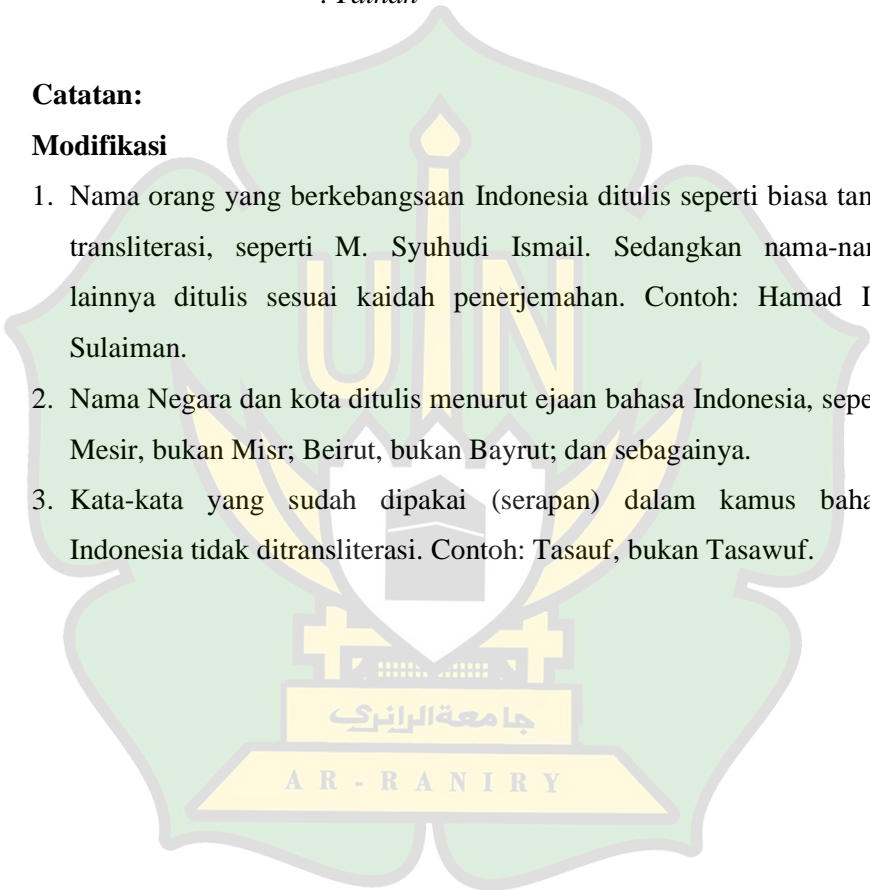
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul  
Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Talhah*

**Catatan:**

**Modifikasi**

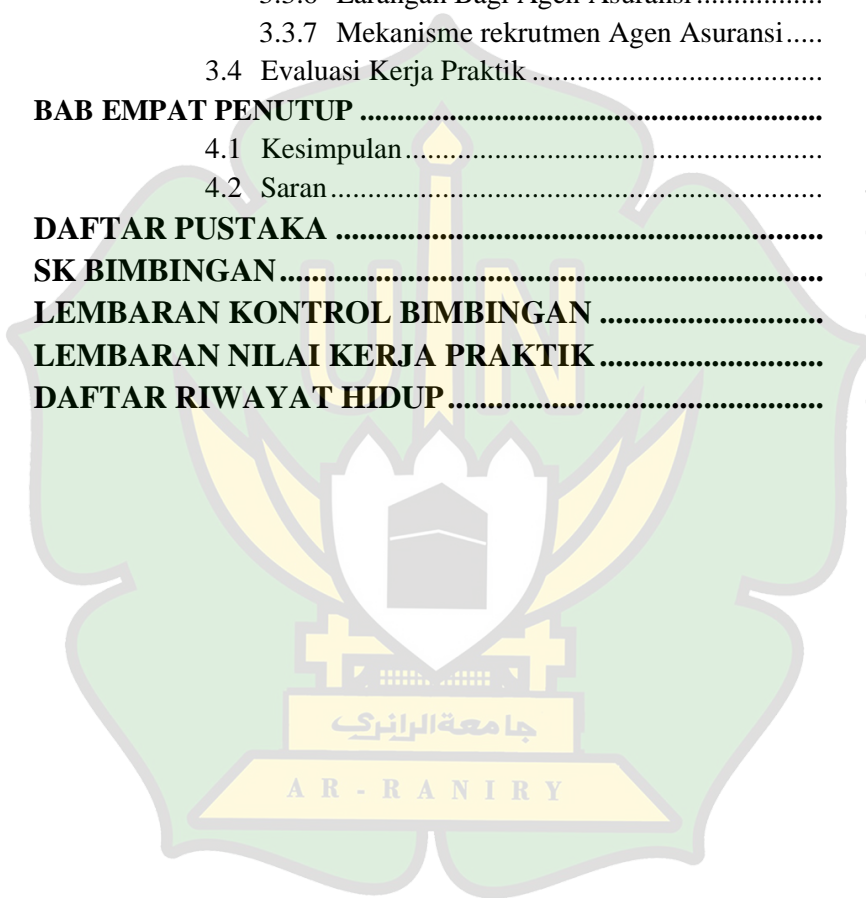
1. Nama orang yang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut,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



## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBARAN PERSETUJUAN SEMINAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBARAN PENGESAHAN HASIL SEMINAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>RINGKASAN LAPORAN.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB SATU PENDAHULUAN.....</b>	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik ....	5
<b>BAB DUA TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK .....</b>	
2.1 Sejarah Singkat PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	7
2.2 Visi, Misi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	9
2.3 Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	9
2.4 Kegiatan Usaha PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	11
2.5 Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh.....	13
<b>BAB TIGA HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK .....</b>	
3.1 Kegiatan Kerja Praktik.....	14
3.2 Bidang Kerja Praktik .....	14
3.2.1 Syarat Rekrutmen Agen Asuransi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh .....	15
3.2.2 Mekanisme Rekrutmen Agen Asuransi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh .....	18
3.3 Teori yang Berkaitan .....	
3.3.1 Pengertian dan Fungsi Agen Asuransi .....	20

3.3.2 Rukun dan Syarat Agen Asuransi .....	22
3.3.3 Landasan Hukum Agen Asuransi .....	23
3.3.4 Tugas dan Tanggung Jawab Agen Asuransi.....	25
3.3.5 Etika Agen Asuransi Dalam Pemasaran ..	27
3.3.6 Larangan Bagi Agen Asuransi .....	33
3.3.7 Mekanisme rekrutmen Agen Asuransi.....	35
3.4 Evaluasi Kerja Praktik .....	36
<b>BAB EMPAT PENUTUP .....</b>	
4.1 Kesimpulan.....	39
4.2 Saran.....	40
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>41</b>
<b>SK BIMBINGAN.....</b>	<b>43</b>
<b>LEMBARAN KONTROL BIMBINGAN .....</b>	<b>44</b>
<b>LEMBARAN NILAI KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>46</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>47</b>



## RINGKASAN LAPORAN

Nama Mahasiswa : Cut Kemala Budi  
NIM : 140601163  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D-III PS  
Judul Laporan : Mekanisme Rekrutmen Agen Asuransi Pada  
PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh  
Tanggal sidang : 24 Juli 2017  
Tebal LKP : 41 Halaman  
Pembimbing I : Dr. Azharsyah, SE. Ak., MS. OM  
Pembimbing II : Ayumiati. SE., M.Si

Kerja praktik dilakukan pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh yang beralamat di Jalan Prof Dr H Mohammad Hasan, Lampeuneurut Gampong, Kecamatan Darul Imanah yang mulai di resmikan pada tanggal 26 Oktober 2016. Penulis melakukan kerja praktik selama 34 hari kerja. Kegiatan Kerja Praktik yang dilakukan oleh penulis hanya pada bagian *marketing* saja. Adapun tujuan penulisan laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui syarat, ketentuan dan mekanisme rekrutmen agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh. Berdasarkan hasil kerja praktik yang dilakukan oleh penulis dapat disimpulkan bahwa untuk menjadi agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh harus memenuhi beberapa syarat seperti usia minimum, tidak bergabung dengan asuransi lain, tidak pernah melakukan kejahatan pidana dan tidak pernah mendapat surat peringatan "*black list*" perbankan atau lembaga keuangan lain. Mekanisme perekrutan dilakukan dengan dua cara yang pertama dari mulut ke mulut menawarkan menjadi agen asuransi syariah, yang kedua dengan cara mengadakan seminar/*roadshow* asuransi syariah. Dalam proses pengumpulan data penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan, selain itu penulis melakukan pengamatan kinerja agen manajer dalam perekrutan/ serta wawancara dengan agen manajer pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.....	10
Gambar 3.1: Mekanisme Rekrutmen Agen Asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.....	20



# **BAB SATU**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Seiring dengan peningkatan kesadaran masyarakat dan kebutuhan akan asuransi jasa asuransi kini makin dirasakan, baik oleh perorangan maupun dunia usaha. Beberapa kejadian alam yang tidak terduga terjadi pada tahun-tahun belakangan ini dan memakan banyak korban, baik korban jiwa maupun harta. Dalam mengatasi kerugian yang timbul, maka masyarakat memerlukan asuransi untuk mengalihkan resiko dari satu pihak (tertanggung) kepada pihak lain (penanggung).

Perusahaan asuransi juga melakukan berbagai macam usaha untuk bisa tetap memperluas dan memajukan bisnis yang mereka jalankan selama ini. Salah satu langkah yang dilakukan adalah dengan cara mengeluarkan berbagai produk baru dan lebih inovatif bagi nasabahnya. Di dalam perkembangannya, perusahaan asuransi juga mengeluarkan berbagai macam produk yang bisa dipilih antara lain: asuransi kesehatan, asuransi dana pendidikan, asuransi dana pensiun, dan beragam jenis asuransi lainnya (cermati.com, 2016).

Perkembangan ini dibuktikan dengan dibentuknya suatu wadah perkumpulan atau asosiasi, yaitu Asosiasi Asuransi Islam Indonesia (AASI). AASI dibentuk, selain sebagai media komunikasi sesama anggota, juga secara eksternal sebagai wadah resmi untuk mewakili asuransi islam, baik kepala pemerintah, legislatif maupun ke luar negeri. Terutama dalam rangka membangun kerja sama dengan lembaga-lembaga serupa di luar negeri yang menggunakan prinsip syariah.

Asuransi Syariah adalah sebuah sistem dimana para peserta mendonasikan sebagian atau seluruh kontribusi/premi yang mereka bayar untuk digunakan membayar klaim atas musibah yang dialami oleh sebagian peserta. Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.21/DSN-MUI/X/2001, asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong-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 dan tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zhalim, suap dan maksiat (Wirdyaningsih dkk., 2005: 178-179).

Asuransi Sun Life Financial Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang bergerak di bidang jasa asuransi khususnya di bidang kesehatan dan tunjangan di hari tua. Sun Life Financial didirikan pada 1865 dan berkantor pusat di Toronto, Kanada. Sun Life Financial beroperasi di berbagai pasar kunci di seluruh dunia (sunlife.co.id, 2017).

Perkembangan perusahaan PT. Sun Life Financial Syariah yang terus meningkat sehingga perusahaan ini membuka cabang di Banda Aceh pada Tanggal 26 Oktober 2016. Menurut Badan Pusat Statistik Indonesia menunjukkan bahwa Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam memiliki populasi 5,2 juta jiwa pada Tahun 2015, dengan tingkat pertumbuhan penduduk tahunan sebesar 2,3% per tahun. Dari 98% penduduk atau hampir 5 juta jiwa penduduk beragama Islam, ini merupakan peluang bagi Sun Life financial Syariah untuk memperluas layanannya serta menjangkau lebih banyak nasabah dan agen asuransi syariah di Banda Aceh (keuangan\_kontan.co.id, 2016).

Dalam sebuah perusahaan atau organisasi dapat menjalankan dan mengembangkan bisnisnya sangat memerlukan sumber daya manusia (SDM). Sumber daya manusia merupakan tenaga kerja atau karyawan pada perusahaan yang merupakan penggerak dari seluruh kegiatan perusahaan pada asuransi disebut agen.

Agen dan supervisor dalam perusahaan asuransi sangat berperan penting dan aktif untuk menunjang keberhasilan perusahaan. Pada Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, perekrutan agen sangat berpengaruh untuk membantu pemenuhan target perusahaan. Pemenuhan target perusahaan tidak lepas dari peranan penting kinerja karyawan. Perusahaan harus memikirkan dan melakukan proses rekrutmen dan seleksi yang sesuai agar tidak salah dan bisa memenuhi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Metode rekrutmen yang digunakan harus benar-benar sesuai dengan apa yang dibutuhkan perusahaan. Begitu juga dengan proses seleksi, harus benar-benar melihat kualitas pelamar untuk menentukan apakah pelamar diterima atau ditolak. Salah satu aspek untuk mensukseskan usaha perusahaan dapat dilihat dari kebijakan pimpinan suatu perusahaan dalam hal bagaimana sistem rekrutmen yang diterapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun laporan kerja praktik ini dengan judul **“Mekanisme Rekrutmen Agen Asuransi Pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.”**

## **1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik**

Adapun tujuan laporan kerja praktik ini adalah untuk mengetahui mekanisme rekrutmen agen asuransi di PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.

## **1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik**

Adapun kegunaan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini adalah:

### **1. Khazanah Ilmu Pengetahuan**

Kegunaan laporan kerja praktik bagi penulis adalah dapat memperluas wawasan khazanah ilmu pengetahuan dan penulis dapat mengaplikasikan teori yang penulis dapat selama perkuliahan. Hasil Laporan Kerja Praktik ini juga dapat menjadi bahan referensi dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perbankan dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya tentang mekanisme rekrutmen agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.

### **2. Masyarakat**

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dapat memberikan informasi bagi masyarakat dan pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan mekanisme rekrutmen agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.

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

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dapat menjadi acuan bagi pihak Sun Life Financial Syariah khususnya berhubungan dengan mekanisme rekrutmen agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh untuk pengembangan dalam merekrut agen asuransi di masa yang akan datang serta

memberi masukan tentang teori-teori yang relevan dengan asuransi syariah untuk diaplikasikan dalam dunia kerja.

#### 4. Penulis

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini sangat bermanfaat bagi penulis dalam menambah pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai mekanisme rekrutmen agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh. Selain itu penulis juga lebih mengetahui tentang dunia kerja di asuransi Syariah.

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

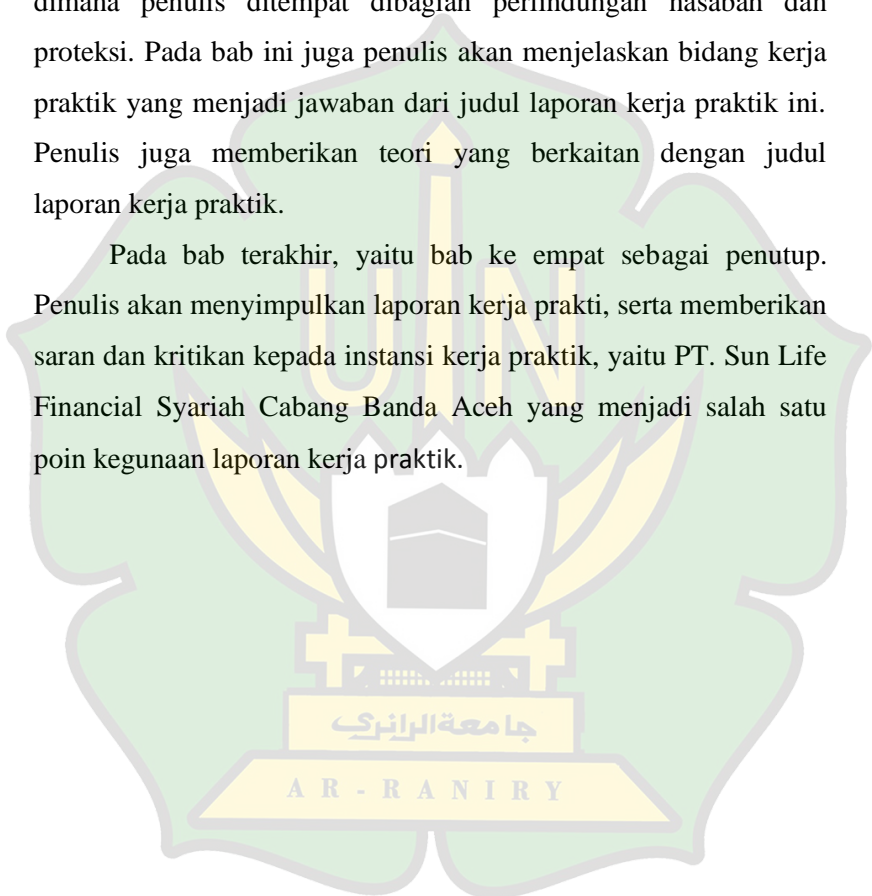
Dalam penulisan laporan kerja praktik (LKP) ini terdapat empat bab, dimana bab satu sebagai pendahuluan menjelaskan latar belakang penulis menentukan judul LKP, tujuan penulisan LKP, dan kegunaan LKP yang akan bermanfaat bagi peningkatan ilmu pengetahuan, masyarakat, dan instansi tempat kerja praktik, serta kegunaan bagi penulis sendiri. Selanjutnya, penulisan laporan kerja praktik akan menjelaskan secara ringkas penulisan laporan kerja praktik.

Pada bab kedua, penulis akan menjelaskan secara singkat sejarah dibentuknya PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh yang menjadi tempat kerja praktik yang penulis dan dilakukan selama 34 hari kerja. Penulis juga menjelaskan visi, misi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, juga akan menampilkan struktur organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, dan kegiatan usaha yang dilakukan oleh instansi tempat kerja praktik dimana perlindungan proteksi masa depan serta investasi dan keadaan personalia di instansi tersebut.



Pada bab selanjutnya adalah bab yang menjadi inti dari laporan kerja praktik, yaitu bab ketiga. Penulis menjelaskan kegiatan kerja praktik yang penulis lakukan selama masa kerja praktik di PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh, dimana penulis ditempatkan dibagian perlindungan nasabah dan proteksi. Pada bab ini juga penulis akan menjelaskan bidang kerja praktik yang menjadi jawaban dari judul laporan kerja praktik ini. Penulis juga memberikan teori yang berkaitan dengan judul laporan kerja praktik.

Pada bab terakhir, yaitu bab ke empat sebagai penutup. Penulis akan menyimpulkan laporan kerja praktik, serta memberikan saran dan kritikan kepada instansi kerja praktik, yaitu PT. Sun Life Financial Syariah Cabang Banda Aceh yang menjadi salah satu poin kegunaan laporan kerja praktik.



## **BAB DUA**

### **TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK**

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

PT. Sun Life Financial adalah perusahaan jasa keuangan internasional terkemuka yang berpusat di Toronto, Kanada yang berdiri pada tahun 1865. Puluhan tahun berkisah di bidang jasa keuangan, Sun Life Financial telah beroperasi di sejumlah negara besar, seperti Amerika Serikat, Inggris, Irlandia, Hong Kong, Filipina, India, China, dan Bermuda. Sementara itu, di Indonesia, PT. Sun Life Financial Indonesia mulai beroperasi pada tahun 1995 dan sudah tersebar di 42 kota di seluruh Indonesia. PT. Sun Life Financial Indonesia menggunakan sistem distribusi agensi untuk membantu keluarga Indonesia mencapai keamanan finansial.

Pada Desember 2010, PT. Sun Life Financial Indonesia membuka unit bisnis barunya yang bergerak di bidang syariah, yang kemudian dikenal dengan Sun Life Syariah. Selanjutnya, di tahun 2012, PT. Sun Life Financial Indonesia meluncurkan *Brighter Life* Indonesia, sebuah situs yang bertujuan berbagi ide dan tips untuk masyarakat Indonesia. Dari sisi penghargaan bisnis syariah, Sun Life Syariah telah meraih empat penghargaan di tahun 2013 dan 2014, salah satunya juara satu dalam manajemen risiko bisnis asuransi berbasis syariah dari Karim Consulting Indonesia (kompasiana.com, 2014).

Untuk memperluas jaringannya PT. Sun Life Financial Syariah Indonesia membuka kantor pemasaran PT. Sun Life Financial Syariah di Aceh, berlokasi di Lampenerut Banda

Aceh yang diresmikan pada tanggal 26 Oktober 2016.<sup>1</sup> Seperti yang diungkapkan oleh Elin Waty selaku Direktur Utama Sun Life, yang melihat Banda Aceh sebagai pusat kegiatan ekonomi syariah nasional sehingga menjadi pasar asuransi syariah yang sangat potensial. Seperti data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) bahwa Provinsi Aceh memiliki populasi 5,2 juta jiwa di tahun 2015 yang mayoritas beragama Islam. Melihat kesempatan tersebut, PT. Sun Life Financial Syariah sangat yakin untuk menginvestasikan dengan membuka kantor cabang di Aceh, untuk memastikan bahwa mereka dapat memberikan layanan terbaik bagi para nasabah, khususnya masyarakat Aceh.

PT. Sun Life Financial Syariah meningkatkan mutu pelatihan agen harus dibekali dengan pengetahuan dan kemampuan yang memadai agar efektif dalam memberikan pelayanan bagi masyarakat Aceh. Oleh karena itu, selain kantor pemasaran syariah, Sun Life juga mempersiapkan beragam fasilitas penunjang, diantaranya seperti ruang ujian Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), fasilitas ruang latihan untuk para agen, dan juga kantor khusus untuk mengakomodasi nasabah dalam memperoleh layanan secara personal atau pengajuan klaim (keuangan\_kontan.co.id, 2016).

---

<sup>1</sup> Hasil wawancara dengan Branch Admin PT. Sun Life Financial Syariah, pada tanggal 09 mei 2017

## **2.2 Visi dan Misi PT. Sun Life Financial Syariah**

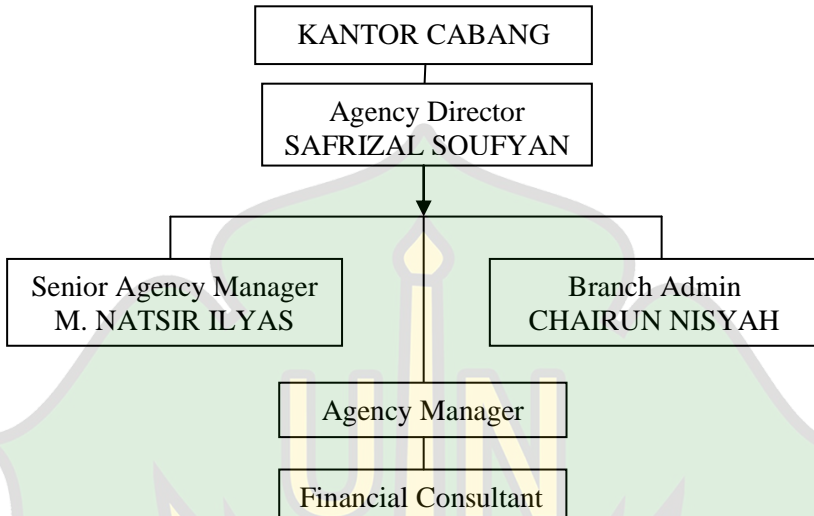
Visi PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh adalah menjadi salah satu agensi yang diperhitungkan dan dihargai dilever nasional. Adapun misi PT. Sun Life Financial Syariah untuk masyarakat Aceh untuk sadar asuransi dengan menjadikan asuransi berbasis syariah sebagai salah satu kebutuhan hidup mereka dalam mempersiapkan keamanan finansial di masa depan.

## **2.3 Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah**

Sebuah perusahaan tentu memiliki struktur organisasi yang merupakan sebuah susunan atau kerangka untuk menunjukkan hubungan antara setiap bagian secara posisi yang ada pada perusahaan dalam menilai kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh juga memiliki struktur organisasi sumber daya yang ada dan yang bertanggung jawab atas maju mundurnya organisasi yang dapat dicapai sebagaimana yang diharapkan. Tujuan utama dibuatnya struktur organisasi yang baik adalah agar komponen-komponen organisasi mengerti tugas, wewenang dan tanggung jawab. Adanya pembagian tugas dengan baik dan tanpa harus merasa bingung, karena tidak mengetahui dengan jelas apa saja fungsinya di dalam suatu instansi atau tempat pegawai tersebut bekerja.

Berikut merupakan struktur organisasi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh pada tahun 2017 yang terdiri atas:

Gambar 2.1  
Struktur organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh



Sumber : PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh Tahun 2017

Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:<sup>2</sup>

1. *Agency director* adalah seorang pemimpin bertugas sebagai perekrutan dan bertanggung jawab serta membantu mengelola semua kegiatan yang berlangsung pada perusahaan.
2. *Branch admin* adalah yang bertanggung jawab dalam proses pembukuan, memeriksa email dari kantor pusat dan dokumen perekapan RF (*Recruitment Form*) dan SPAJ (Surat Penjanjian Asuransi Jiwa), dan juga mengawasi kelancaran setoran yang dibayar oleh nasabah asuransi melalui agen asuransi yang berkaitan.

---

<sup>2</sup>Wawancara dengan Chairun Nisyah *Branch Admin* PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, pada tanggal 9 Mei 2017.

3. *Senior agency manager* adalah orang yang bertugas merekrut orang-orang untuk menjadi agen serta memantau dan bertanggung jawab penuh atas pengiriman polis-polis dan memastikan bahwa pelayanan yang baik diberikan kepada nasabah perusahaan.
4. *Agency manager* adalah orang yang bertugas membimbing dan mengarahkan para agen untuk melakukan pemasaran produk dengan baik dan benar. Dan juga bertugas mengawasi dan menerima setiap laporan prospek yang dilakukan agen setiap harinya untuk meningkatkan kinerja agen dalam memasarkan produk.
5. *Financial consultant* adalah orang bertugas dalam mempromosikan penjualan produk-produk yang sesuai kepada calon nasabah. *Financial consultant* sering juga disebut agen asuransi.

#### **2.4 Kegiatan Usaha PT. Sun Life Financial Syariah**

PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh adalah badan usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan, yang bertujuan untuk memberikan perlindungan atas kerugian keuangan yang ditimbulkan oleh peristiwa yang tidak terduga.

Dalam menghimpun dana ada beberapa produk yang ditawarkan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, yaitu:

1. *Brilliance hasanah sejahtera* adalah produk asuransi jiwa dan investasi dengan pembayaran berkala untuk membantu keluarga mencapai kebutuhan keuangan di masa depan seperti biaya pendidikan, modal usaha, ibadah pernikahan anak, dana hari tua dan lainnya yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

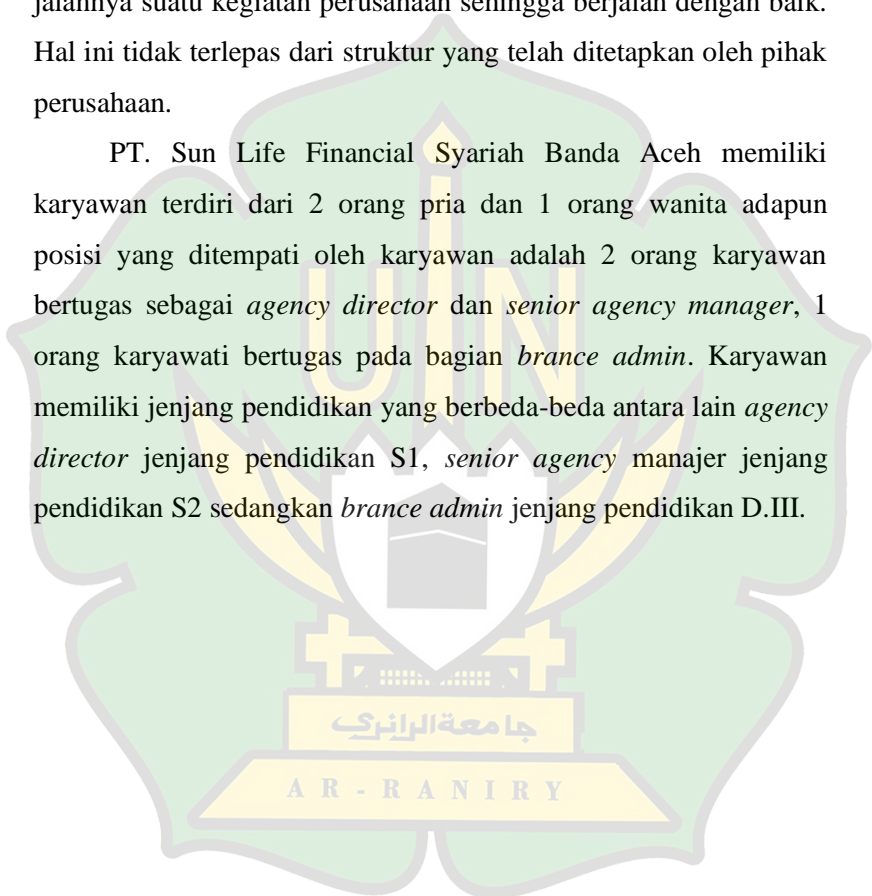


2. *Brilliance hasanah fortune plus* adalah produk asuransi jiwa yang dilengkapi dengan manfaat cacat tetap dan kematian akibat kecelakaan sekaligus potensi hasil investasi yang optimal untuk membantu mencapai masa depan penuh berkah bagi anda dan keluarga.
3. *Brilliance hasanah protection plus* adalah produk asuransi unit *linked* kontribusi tunggal yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan perlindungan jiwa dan investasi yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.
4. *Brilliance hasanah maxima* adalah produk asuransi jiwa dan investasi yang memberikan manfaat asuransi tambahan dan memaksimalkan dana investasi melalui tambahan manfaat berupa bonus kontribusi dan bonus loyalitas disertai kesepakatan pembagian *surplus underwriting*.
5. *Brilliance amanah* adalah produk asuransi yang membantu sesama muslim dalam mempersiapkan perencanaan keuangan serta asuransi bagi mereka dan keluarganya untuk menunaikan ibadah Haji maupun Umrah.
6. *Sun medical platinum* merupakan asuransi tambahan yang dirancang lebih dari sekedar asuransi yang memberikan manfaat lengkap untuk biaya pengobatan yang dibayarkan sesuai tagihan termasuk biaya bedah, perawatan kanker, gagal ginjal, serta biaya perawatan lainnya yang meningkat seiring dengan inflasi. Selain itu juga memberikan fasilitas jaminan perawatan di rumah sakit.

## 2.5 Keadaan Personalia PT. Sun Life Financial Syariah

PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh memiliki keadaan personalia yang masing-masing bagiannya telah mengetahui tugas yang harus dilaksanakan untuk mengatur jalannya suatu kegiatan perusahaan sehingga berjalan dengan baik. Hal ini tidak terlepas dari struktur yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan.

PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh memiliki karyawan terdiri dari 2 orang pria dan 1 orang wanita adapun posisi yang ditempati oleh karyawan adalah 2 orang karyawan bertugas sebagai *agency director* dan *senior agency manager*, 1 orang karyawati bertugas pada bagian *brance admin*. Karyawan memiliki jenjang pendidikan yang berbeda-beda antara lain *agency director* jenjang pendidikan S1, *senior agency manager* jenjang pendidikan S2 sedangkan *brance admin* jenjang pendidikan D.III.



## **BAB TIGA**

### **HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK**

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

Selama melakukan kerja praktik pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, penulis hanya ditempatkan pada bagian pemasaran (*marketing*) saja. Kegiatan yang dilakukan selama kerja praktik adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pemasaran produk kepada nasabah secara langsung di Dinas Syariah Islam, dan menjelaskan produk-produk unggulan sesuai dengan kebutuhan nasabah.
2. Membantu *leader* mengisi data nasabah (*rekrutmen from*) yang akan bergabung di asuransi PT. Sun Life Financial Syariah.
3. Mengantar surat ke TIKI untuk dikirim ke PT. Sun Life Financial Syariah Indonesia yang bertempat di Jakarta.
4. Mengisi berkas calon agen (*rekrutmen from*) yang ingin bergabung menjadi agen asuransi PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.

#### **3.2 Bagian Kerja Praktik**

Selama melakukan kerja praktik penulis lebih banyak melakukan kegiatan pada bagian pemasaran dimana penulis banyak menjumpai calon nasabah dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah. Penulis juga menawarkan kepada nasabah untuk menjadi agen asuransi bagi nasabah yang belum mendapatkan pekerjaan. Saat melakukan pemasaran produk penulis menawarkan produk asuransi seperti *brilliance hasanah*

*sejahtera* (BHS) yaitu produk asuransi yang pembayaran berkala untuk membantu keluarga anda mencapai kebutuhan keuangan di masa depan seperti biaya pendidikan, dana hari tua.

Selain *brilliance hasanah sejahtera* penulis juga menawarkan produk *brilliance amanah* yaitu produk asuransi yang membantu setiap nasabah dalam mempersiapkan perencanaan untuk menunaikan ibadah Haji maupun Umrah, dan produk tambahan Sun medical platinum merupakan asuransi tambahan yang dirancang lebih dari sekedar asuransi yang memberikan manfaat lengkap untuk biaya pengobatan. Setelah nasabah mengerti tentang produk yang ditawarkan dan bagaimana manfaatnya kemudian agen menjelaskan bagaimana proses pembayaran atau setoran premi dilakukan oleh nasabah.

### **3.2.1 Syarat Rekrutmen Agen Asuransi PT. Sun Life Financial Syariah**

Rekrutmen merupakan hal yang sangat penting untuk mendapatkan persediaan tenaga kerja. Karena kegiatan, rekrutmen adalah menilai masing-masing pelamar untuk diseleksi para pelamar yang tidak memenuhi syarat dan menyisihkan pelamar yang tidak sesuai dengan kebutuhan perusahaan, dan memfokuskan kepada pelamar yang memenuhi syarat yang telah ditentukan PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.

Syarat umum dalam rekrutmen untuk memenuhi kriteria minimum sesuai dengan pedoman proses standar administrasi agen baru/ SOP adalah sebagai berikut:

1. Usia minimum 21 tahun, pendidikan terakhir minimum SMA, penghasilan per bulan minimum Rp3.000.000

2. Tidak pernah dinyatakan “pailit” atau “bangkrut” bagi yang memiliki perusahaan.
3. Tidak pernah dinyatakan “bersalah” atas pelanggaran pidana atau perdata.
4. Tidak pernah mendapatkan surat peringatan atau masuk daftar “*black list*” perbankan atau lembaga keuangan lain.
5. Tidak sedang dituntut atau dalam daftar dalam proses kasus pidana atau perdata.

Selain dari syarat umum di atas PT Sun Life Financial Syariah mempunyai syarat khusus untuk menjadi agen asuransi antara lain:

1. Tidak bergabung / bekerja di asuransi lain
2. Mengisi formulir pendaftaran agen
3. Melampirkan fotokopi KTP/SIM, NPWP harus jelas
4. Melampirkan fotokopi halaman pertama buku rekening tabungan
5. Melampirkan pasfoto warna 3X4 2 lembar
6. Materai 6000 2 lembar

Ketentuan dasar mengenai rekrutmen agen yang telah ditetapkan dalam pedoman proses standar administrasi agen baru/ SOP adalah sebagai berikut:

1. Dalam merekrut agen pihak perusahaan melarang merekrut agen yang masih aktif pada perusahaan asuransi lainnya.
2. Pihak agen yang mengundurkan diri dari perusahaan kemudian bergabung kembali (*re-entry*) dalam waktu 2 tahun sejak tanggal efektif mengundurkan diri, maka agen tersebut harus kembali ke tim agen semula dengan tingkatan yang sama seperti

pada saat dia mengundurkan diri. Pengecualian ini dapat dilakukan apabila semua *leader* tertinggi dari kedua tim telah menyetujui secara tertulis dan mendapat persetujuan dari manajemen perusahaan.

3. Rekrutmen atas suami/istri atau anak sendiri harus mengikuti *agency organization tree* dari agen atau *leader* dari suami/istri atau orang tua yang terlebih dahulu bergabung dan dengan mendapatkan kesepakatan kedua belah pihak dan persetujuan dari manajemen perusahaan.
4. Perpindahan agen (*movement*) hanya dapat dilakukan sebagai akibat adanya promosi, demosi atau terminasi dari *leader* yang menjadi atasannya. Jika terjadi promosi, maka agen atau *leader* berpindah ke bawah bimbingan *leader* perekrutnya. Jika terjadi demosi, maka agen atau *leader* berpindah ke bawah *leader* di atasnya sesuai hirarki. Di luar kondisi tersebut perpindahan agen tidak diperkenankan.
5. Bagi agen yang sudah keluar kode agen yang sudah aktif tidak diperkenalkan mengganti namanya karena sistem sudah otomatis.
6. Bagi agen yang sudah aktif di sistem tidak boleh melakukan perubahan posisi ke level selanjutnya kecuali dikarenakan promosi atau demosi dengan persetujuan dari manajemen perusahaan.

### **3.2.2 Mekanisme Rekrutmen Agen Asuransi PT. Sun Life Financial Syariah**

PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh dalam rekrutmen agen asuransi adalah sebagai berikut:

1. PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh merekrut agen dengan cara menjelaskan kepada calon nasabah tentang produk asuransi syariah yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, jika pihak nasabah tidak mempunyai uang maka agen pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh menawarkan untuk menjadi agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.
2. Selain dengan cara tersebut, PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh merekrut agen dengan cara bekerja sama dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Banda Aceh, mengadakan seminar/*roadshow* asuransi syariah dan menghadirkan pakar ekonomi salah satunya ialah Bapak Adiwarmen Karim. Pada acara ini dihadiri oleh kalangan dosen, mahasiswa dan masyarakat umum. Dari kegiatan tersebut masyarakat bisa mengetahui tentang produk asuransi, manfaat asuransi, perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional dan cara kerja agen sehingga masyarakat tertarik untuk bergabung dengan asuransi PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.
3. Setelah selesai acara seminar para agen PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh memberikan formulir keagenan kepada para undang yang berkeinginan menjadi agen asuransi.

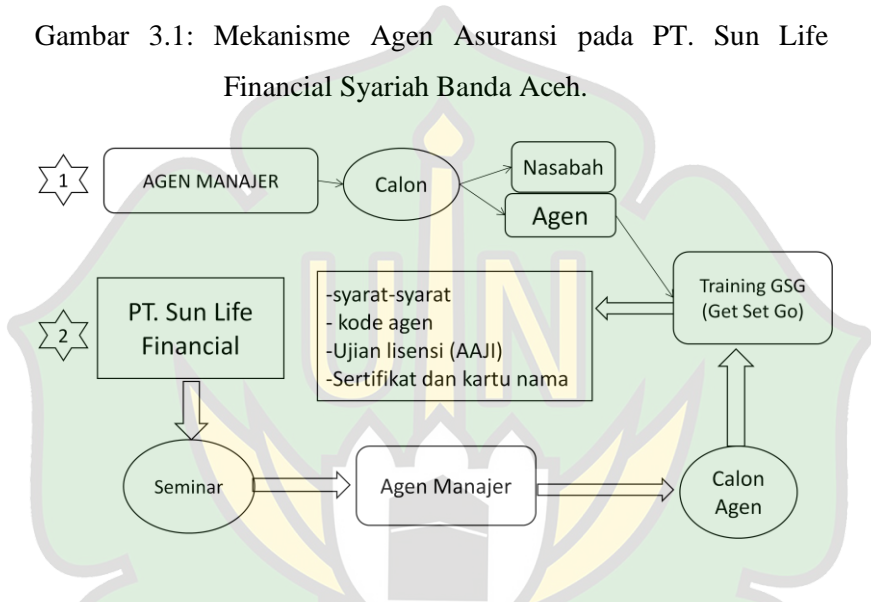


4. Kepada para undangan yang telah diberikan formulir, jika mereka tertarik untuk menjadi agen dapat mengisi formulir tersebut sesuai dengan biodata diri.
5. Setelah ada yang mendaftar, selanjutnya mengundang calon agen ke Kantor untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap tentang asuransi.
6. Sehari sebelum acara, para agen manajer akan menghubungi calon agen untuk mengingatkan mereka tentang acara training yang ber tema “GSG” (*Get-Set-Go*) yang pembawa acara adalah senior agen dari kantor pusat.
7. Bagi calon agen yang ingin bergabung mereka harus melengkapi syarat-syarat yang sudah ditentukan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh dan juga harus membayar administrasi seharga Rp 280.000 untuk mengikuti ujian lisensi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).
8. Para calon agen harus menunggu 5-7 hari untuk keluarnya kode agen.
9. Kemudian setelah kode agen keluar maka calon agen wajib mengikuti ujian lisensi dari (AAJI) yang diadakan pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.
10. Apabila agen telah lulus ujian maka akan diberikan sertifikat dan kartu nama pada saat itu juga oleh pihak PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.
11. Agen yang lulus wajib mengikuti *meeting* yang bertema “GH” (*gram horizon*/pengenalan produk), kegiatan ini dilakukan sebulan sekali mendidik agen manajer dan calon agen supaya penjualan produk asuransi syariah pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh meningkat. Pada acara

*meeting* ini diundang pemateri dari kantor pusat yang sudah berpengalaman dalam penjualan produk asuransi syariah.

Mekanisme rekrutmen agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh dapat di lihat pada gambar berikut:

Gambar 3.1: Mekanisme Agen Asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.



### 3.3 Teori Yang Berkaitan

#### 3.3.1 Pengertian Agen Asuransi dan Fungsi Agen Asuransi

##### 1. Pengertian Agen Asuransi

Secara umum asuransi Islam atau sering diistilahkan dengan *takaful* dapat digambarkan sebagai asuransi yang prinsip operasionalnya didasarkan pada syariat Islam dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan As-Sunah. Dalam menerjemahkan istilah asuransi kedalam konteks asuransi syariah terdapat beberapa istilah, antara lain *takaful* (bahasa Arab), *ta'min* (bahasa Arab) dan *Islamic insurance* (bahasa Inggris). Istilah *takaful* dalam bahasa Arab berasal dari kata dasar *tafala-yukfulu-takafala-yatakafalu-takaful*

yang berarti saling menanggung atau menanggung bersama (Dewi, 2005: 136).

Asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang /pihak melalui infestasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah (Sula, 2004: 30)

Agen asuransi adalah siapa saja yang dikuasakan oleh perusahaan asuransi untuk mencari, membuat, mengubah, atau mengakhiri kontrak-kontrak asuransi antara perusahaan asuransi dengan publik. Agen asuransi itu sendiri bisa diartikan sebagai *front-line* atau ujung tombak bagi perusahaan asuransi. Biasanya sebagian besar agen tersebut merupakan mitra bagi perusahaan asuransi, artinya mereka bukan merupakan pegawai tetap yang setiap bulan harus digaji oleh perusahaan, pendapatan mereka berdasarkan angka penjualan yang mereka peroleh. Selain memasarkan produk asuransi kepada masyarakat luas, seorang agen asuransi tidak hanya menjual produk asuransi jiwa kepada masyarakat, tetapi juga menjadi penasehat keuangan para pemegang polis. Dan juga seorang agen memiliki kewajiban lain yaitu merekrut calon agen asuransi untuk bergabung ke dalam timnya. Perekrutan menggunakan komunikasi persuasif bisa dilakukan secara rasional dan secara emosional (Ali, 2002: 91 dan Widodo, 2011: 7).

## **2. Fungsi Agen Asuransi**

Fungsi seorang agen asuransi adalah sebagai berikut: (Sendra, 2004: 118).

- 1) Menyingkirkan ketidakselarasan pandangan (*cognitive dissonance*) nasabah atau pelanggan dengan memastikan kembali kepada pemilik polis/ tertanggung dan anggota keluarga lainnya tentang keputusan mereka untuk membeli produk asuransi tersebut.
- 2) Menjadikan dasar bagi penjualan berikutnya atau pembelian uang dengan mengingatkan pemilik polis tentang kebutuhan asuransi lain yang belum dipenuhi saat ini atau di masa yang akan datang.
- 3) Menegaskan kembali bahwa agen akan senantiasa memberikan pelayanan yang berkualitas kepada pemilik polis.
- 4) Mendorong dan meningkatkan pemilik polis untuk menelepon jika dikemudian hari mendapatkan masalah atas polisnya memerlukan suatu jawaban atau penjelasan.
- 5) Menjelaskan ketentuan-ketentuan dalam polis yang menjadi hak dan kewajiban pemegang polis serta pengecualiannya.
- 6) Memperoleh nama-nama dari “*reffered lead*” sebagai prospek selanjutnya
- 7) Memperkuat hubungan atau relasi dengan nasabah (*client*) dan membantu agar kesinambungan pertanggungangan tercapai (*persistency*).

### **3.3.2 Rukun dan Syarat Agen Asuransi**

Sula (2004: 41-42) untuk sahnya pekerjaan agen asuransi tersebut harus memenuhi beberapa rukun dan syarat yaitu:

1. Ijab kabul merupakan yang sangat penting karena melalui pernyataan inilah diketahui maksud setiap pihak yang melakukan akat. Para ulama fiqh mensyaratkan :
  - a. Tujuan yang terkandung dalam pernyataan itu jelas, sehingga dapat dipahami jelas akad yang diketahui, karna akad-akad itu sendiri berbeda dalam sasaran dan hukumnya.
  - b. Antara ijab dan kabul itu terdapat kesesuaian.
  - c. Pernyataan ijab dan kabul itu mengacu kepada sesuatu kehendak masing-masing pihak secara pasti, tidak ragu-ragu.
2. Pihak-pihak yang berakad,
3. Objek akad.

Sementara itu pada asuransi syariah, akad yang melandasi bukan akad jual-beli, atau akad *mu'awadhah* sebagaimana halnya pada asuransi konvensional. Tetapi, yang melandasinya akad tolong-menolong (*aqd-takafuli*) dengan menciptakan instrumen baru untuk menyalurkan dana kebajikan melalui akad *tabarru'* 'hibah'.

### 3.3.3 Landasan Hukum Agen Asuransi

Agen merupakan perantara yang melakukan transaksi atau membuat penjanjian antara seseorang dengan siapa ia mempunyai hubungan tetap (prinsipal) dengan pihak ketiga, mendapatkan imbalan jasa.

Menurut Muslich (2013: 616) dalam bukunya pengertian *simsarah* adalah sebagai berikut:

السَّمْسَارُ هُوَ الَّذِي يَتَوَسَّطُ بَيْنَ الْبَائِعِ وَالْمُشْتَرِي لِتَسْهُيلِ عَمَلِيَّةِ  
الْبَيْعِ

Terjemahan: “simsarah adalah orang yang menjadi perantara antara agen dan nasabah untuk mempermudah pelaksanaan transaksi”.

Kegiatan simsarah (perantara) dalam bentuk distributor, agen, *member*, mitra niaga termasuk akad ijarah, yaitu transaksi memanfaatkan tenaga dan jasa orang lain dengan imbalan. Akad simsar ini hukumnya dibolehkan oleh ulama, seperti Ibnu Sirin, ‘Atha’, Ibrahim, Hasan, Dan Ibnu Abbas.

Wirdyaningsih dkk (2005: 190-202) dalil-dalil syar’i tentang agen dalam Al-quran, hadits nabi, dan ijma adalah sebagai berikut:

#### 1. Al quran

Perintah Allah SWT untuk saling menolong dan bekerja sama.

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

Al-maa’idah, 5: 2

Terjemahan: Tolong-menolong kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan tak-wa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

#### 2. Hadits

Hadits ini menjelaskan tentang ajuran menghilangkan kesulitan seseorang. Diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a, Nabi Muhammad bersabda: “Barangsiapa yang menghilangkan kesulitan dunyawinya seorang mukmin, maka Allah SWT. Akan menghilangkan kesulitannya pada hari kiamat. Barangsiapa yang mempermudah kesulitan seseorang, maka Allah akan mempermudah urusannya di dunia dan akhirat.”

### 3. Ijma’

Para sahabat telah melakukan kesepakatan dalam hal *aqilah* yang dilakukan oleh Khalifah Umar Bin Khattab. Adanya ijma atau kesepakatan ini tampak dengan tidak adanya sahabat lain yang menentang pelaksanaan *aqilah* ini.

### 4. Qiyas

Aqilah adalah suku arab zaman dahulu harus siap untuk melakukan kontribusi finansial atas nama si pembunuh untuk membayar ahli waris korban. Kesiapan membayar kontribusi keuangan ini sama dengan pembayaran premi pada praktik asuransi syariah saat ini.

Untuk mendukung penerapan operasional asuransi syariah di Indonesia, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI telah mengeluarkan Fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman Umum Asuransi Syariah.

### 3.3.4 Tugas Dan Tanggung Jawab Agen Asuransi

Seorang agen dalam perusahaan asuransi mempunyai tugas adalah menjual atau mendorong orang untuk membeli. Apabila direnungkan lebih lanjut, sesungguhnya tugas agen adalah:

1. Menjelaskan betapa pentingnya asuransi bagi masyarakat,



2. Mendapatkan calon pemegang polis atau nasabah sebanyak-banyaknya,
3. Dapat dipercaya, baik oleh perusahaan maupun masyarakat,
4. Menjaga nama baik perusahaan asuransi tempat mereka bekerja.

Sedangkan tanggung jawab seorang agen asuransi yang terpenting adalah terhadap diri sendiri, perusahaan, pemegang polis, dan masyarakat (Widodo, 2011: 09).

1. Tanggung jawab agen asuransi pada diri sendiri ditunjukkan dengan kesediaan untuk mengembangkan diri dan belajar secara berkesinambungan untuk memperbarui kompetensi di bidang keahliannya.
2. Tanggung jawab agen asuransi pada perusahaan ditunjukkan dengan penguasaan produk serta regulasi yang mengaturnya, sehingga terhindar dari tuntutan hukum maupun timbulnya citra buruk akibat kesalahan agen. Agen asuransi juga bertanggung jawab pada tugas dan target yang disepakati bersama dengan perusahaan.
3. Tanggung jawab agen asuransi pada pemegang polis ditunjukkan dengan menjaga komunikasi dan berhubungan baik dengan pemegang polis, sehingga apabila terjadi masalah terkait dengan polisnya, agen asuransi dapat membantu untuk mencari solusi.
4. Tanggung jawab agen asuransi pada masyarakat ditunjukkan dengan memberikan penjelasan yang benar tentang produk maupun hak dan kewajiban pemegang polis.

### 3.3.5 Etika Agen Asuransi dalam Pemasaran

Seorang agen asuransi syariah harus memperhatikan beberapa hal dalam memasarkan produk asuransi syariah dari perusahaan asuransi syariah tempatnya bekerja: (Sula, 2004: 485-501).

#### a. Rabbaniyyah

Seorang muslim diperintahkan untuk mengingat Allah bahkan dalam suasana mereka sedang sibuk dalam aktivitas mereka, semua kegiatan bisnis hendaklah selaras dengan moralitas dan nilai utama yang digariskan oleh Al-Qur'an. Al-Qur'an memerintahkan untuk mencari dan mencapai prioritas-prioritas yang Allah tentukan di dalam al-Qur'an misalnya sebagai berikut:

- 1) Hendaklah mereka melakukan pencarian pahala yang besar dan abadi di akhirat ketimbang keuntungan kecil dan terbatas yang ada di dunia.
- 2) Mendahulukan sesuatu yang secara moral bersih dari pada sesuatu yang secara moral kotor, walaupun misalnya terakhir mendatangkan banyak keuntungan yang lebih besar dari pada yang pertama.
- 3) Mendahulukan pekerjaan yang halal dari pada pekerjaan yang haram.

#### b. Berperilaku Baik dan Simpatik

Al-Quran mengajarkan untuk senantiasa bermuka manis berperilaku baik dan simpatik, Allah berfirman:

وَأَحْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ

Al-Hijr, 15: 88

Terjemahan: Dan berendah dirilah kamu terhadap orang-orang yang beriman.

c. Bersikap Adil kepada Semua *Stakeholders*

Allah mencintai orang yang bersikap adil dan membenci orang-orang yang bersikap dzalim, Allah berfirman:

أَلَّا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿١٨﴾

Huud, 11: 18

Terjemahan: Ingatlah, kutukan Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim.

Islam telah mengharamkan setiap hubungan bisnis yang mengandung kedzaliman dan mewajibkan terpenuhinya keadilan teraplikasikan dalam setiap hubungan dagang dan kontrak-kontrak bisnis. Oleh karena itu Islam melarang bai' al-gharar' jual beli yang tidak jelas sifat-sifat barang yang ditransaksikan karena mengandung unsur ketidakjelasan yang membahayakan salah satu pihak yang melakukan transaksi.

d. Bersikap melayani dan mempermudah

Al-qur'an telah memerintahkan dengan sangat ekspresif agar kaum muslim bersifat lembut dan sopan santun manakala berbicara dan melayani nasabah. Allah berfirman :

وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا وَذِي الْقُرْبَىٰ أَلْيَتَمَىٰ

وَالْمَسْكِينِ وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا ﴿٨٢﴾

Al-Baqarah, 2: 83

Terjemahan: Dan Berbuat Kebajikanlah Kepada Ibu Bapa, Kaum Kerabat, Anak-Anak Yatim, Dan Orang-Orang Miskin, Serta Ucapkanlah Kata-Kata Yang baik kepada manusia.

Seorang muslim yang baik hendaklah bersikap memberi kemudahan kepada orang yang kesulitan atau kesusahan. Allah berfirman:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا

خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Al-Baqarah, 2: 280

Terjemahan: Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.

e. Bersaing Secara Sehat (*Fastabiqul Khairat*)

Al-Qur'an melukiskan tentang persaingan positif (*fastabiqul khairāt*) dengan sangat gamblang dalam al-Qur'an, Allah berfirman:

وَلِكُلِّ وِجْهَةٍ هُوَ مُوَلِّيهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا

تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ

شَيْءٍ قَدِيرٌ

Al-Baqarah, 2: 148

Terjemahan: Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. di mana saja kamu berada pasti

Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.

Ini konsep persaingan sehat dan berlomba-lomba dalam kebaikan, baik dalam konteks lembaga dan dalam konteks individu atau karyawan dalam suatu perusahaan.

f. Mendahulukan Sikap Tolong Menolong (*ta'awun*)

Al-Quran bahkan memerintahkan kaum muslimin untuk mementingkan orang lain dari pada dirinya ketika orang lain itu lebih membutuhkan, Allah berfirman:

وَلَا تَجِدُونَ فِي صُدُورِهِمْ حَاجَةً مِّمَّا أُوتُوا وَيُؤْتِرُونَ  
عَلَىٰ أَنفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ وَمَنْ يُوقِ شَحْحَ  
نَفْسِهِ فَاُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Al-Hasyr, 59: 9

Terjemahan: Dan mereka mengutamakan (orang-orang muhajirin), atas diri mereka sendiri, Sekalipun mereka dalam kesusahan. dan siapa yang dipelihara dari kekikiran dirinya, mereka Itulah orang-orang yang beruntung.

g. Amanah

Amanah bermakna keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan, secara umum amanah Allah kepada manusia yaitu ibadah dan khalifah. Begitu berat tanggung jawab yang diberikan terhadap amanah dihadapan Allah sehingga Allah mengatakan dalam Firman-Nya:

إِنَّا عَرَضْنَا الْأَمَانَةَ عَلَى السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالْجِبَالِ  
فَأَبَيْنَ أَنْ تَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الْإِنْسَانُ

إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا ﴿٧٦﴾

Al-Ahzab, 33: 72

Terjemahan: Sesungguhnya Kami telah mengemukakan amanat kepada langit, bumi dan gunung-gunung, Maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan mereka khawatir akan mengkhianatinya, dan dipikullah amanat itu oleh manusia. Sesungguhnya manusia itu Amat zalim dan Amat bodoh.

h. Jujur dan Tidak Curang

Al-Qur'an dengan tegas melarang ketidakjujuran, Allah berfirman:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَخُوْنُوْا اللّٰهَ وَالرَّسُوْلَ وَتَخُوْنُوْا  
اٰمَنٰتِكُمْ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ ﴿٧٧﴾

Al-Anfaal, 8: 27

Terjemahan : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.

i. Sabar Dalam Menghadapi *Customer* dan *Competitor*

Secara umum dalam pengertian bahasa sabar berarti kemantapan hati tanpa goyah sedikitpun. Sabar adalah salah satu lambang keimanan

j. Menentukan Harga (*Rate*) Secara Adil

إِنَّ اللّٰهَ تَحِبُّ الْمُقْسَطِيْنَ ﴿٨٠﴾

Al-Mumtahanah, 60: 8

Terjemahan: Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang Berlaku adil.

k. Bekerja Secara Professional

Dalam upaya untuk bekerja secara professional paling tidak ada 2 hal yang harus melekat dalam diri kita :

- 1) Qawi' (kuat) berarti benar-benar menguasai, memahami, dan ahli dibidang dimana dia diberi amanah. Firman Allah:

قَالَتْ إِحَدُهُمَا يَا بَتِ اسْتَجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ  
مَنْ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

al-Qashash, 28 : 26

Terjemahan: salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya.

- 2) Jahada (Sungguh-sungguh) dimaksudkan Bahwa seseorang yang menggeluti bisnis syariah mestilah dilakukan secara sungguh-sungguh. Allah berfirman:

وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ  
الْمُحْسِنِينَ

Al-Ankabuut, 25: 69

Terjemahan: Dan orang-orang yang berjihad untuk (mencari keridhaan) Kami, benar- benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan kami. Dan Sesungguhnya Allah benar-benar beserta orang-orang yang berbuat baik.

1. Saling Menghormati dan Tidak Berburuk Sangka

Saling menghormati kepada setiap kompetitor dengan tidak selalu menjelek-jelekan produk kompetitor kepada masyarakat.



يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ  
 إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَب بَّعْضُكُم بَعْضًا أَتُحِبُّ أَحَدُكُمْ  
 أَن يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ

تَوَابٌ رَّحِيمٌ ﴿١٢﴾

Al-Hujuraat, 49: 12

Terjemahan: Hai orang-orang yang beriman, jauhilah kebanyakan purba-sangka (kecurigaan), karena sebagian dari purba-sangka itu dosa. dan janganlah mencari-cari keburukan orang dan janganlah menggunjingkan satu sama lain. Adakah seorang diantara kamu yang suka memakan daging saudaranya yang sudah mati? Maka tentulah kamu merasa jijik kepadanya. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Penerima taubat lagi Maha Penyayang.

### 3.3.6 Larangan Bagi Agen Asuransi

Sebagai agen asuransi ada beberapa hal yang dilarang untuk melakukannya, yaitu: (Sendra, 2004: 125-126).

- a. Melakukan propaganda yang dapat mendiskreditkan dan merusak nama baik atau citra asuransi.
- b. Melakukan pekerjaan menjual probuk asuransi tanpa memiliki lisensi atau simas (surat izin menjual asuransi).
- c. Mencari keuntungan pribadi dari jabatan atau profesionalismenya sebagai agen dengan pindah dari perusahaan asuransi satu ke perusahaan lainnya, sehingga dapat mengganggu portofolio polis asuransi tempat dia berkeja sebelumnya, yang akhirnya dapat mempengaruhi tingkat kepercayaan pemilik polis terhadap bisnis asuransi pada umumnya.

- d. Melakukan pemidahaan atau pembelian pemilik polis dari perusahaan asuransi lain (*twisting*), untuk mendapatkan kinerja prestasi yang baik dari perusahaannya, sehingga dapat merugikan pemilik polis
- e. Menjual produk asuransi dengan memberikan keterangan atau penjelasan yang kurang transparan dan kurang jujur (*misrepresentation*), sehingga dapat menyebabkan kesalahan pemilik polis untuk memilih produk yang tepat (*in correct selling*) dan atau jumlah uang pertanggungannya terlalu besar (*over selling*).
- f. Melakukan penjualan produk asuransi dengan janji-janji (iming-iming) potongan (rabat) atau diskon dan hadiah lainnya (rebating), dengan tujuan menekan calon pemegang polis membeli polis asuransi untuk mendapatkan kinerja atau agen top produksi di perusahaannya.
- g. Menyalahkan premi asuransi, santunan (*claim*) asuransi pemilik polis atau tertanggung, yang dapat merugikan pihak penanggung dan atau pemilik polis atau penerima manfaat asuransi (*beneficiary*).
- h. Menyembunyikan, memalsukan data-data dan informasi calon pemilik polis atau tertanggung dan penerima manfaat, dengan tujuan untuk mendapatkan propisi atau komisi besar sehingga menguntungkan diri sendiri, hal ini dapat menyebabkan di kesampingkannya prinsip *Utmost good faith* (itikad baik) dan *insurable interest* (kepentingan yang dapat di asuransikan).

### 3.3.7 Mekanisme rekrutmen Agen Asuransi

Rekrutmen adalah proses menarik minat dan mengumpulkan calon pemegang jabatan yang sesuai dengan rencana SDM untuk menduduki suatu jabatan tertentu. Sedangkan seleksi adalah proses pemilihan kandidat (calon karyawan) yang disesuaikan dengan jabatan yang lowongan. Rekrutmen dan seleksi merupakan rangkaian proses yang berkesinambungan dalam pengelolaan SDM, maka manajemen secara periodik memiliki tanggung jawab untuk melakukan analisis pekerja untuk memastikan identifikasi kebutuhan karyawan.

Pada umumnya agen pada sebuah perusahaan asuransi sangat rendah sehingga manajer keagenan/unit manajer bersama pimpinan cabang secara terus-menerus rekrutmen guna menyusun kekuatan armada dinas luarnya. Beberapa langkah atau tahapan dalam proses pelaksanaan rekrutmen dan seleksi antara lain: (Anwar, 2007:116-117).

1. Agen harus diseleksi secara hati-hati karena jika salah pilih akan memberi dampak pada hubungan perusahaan dan pelanggan. Oleh sebab itu, manajer keagenan harus dapat menyeleksi calon agen yang benar-benar memiliki potensi untuk berkembang.
2. Sumber untuk merekrut calon agen bisa dari agen yang sudah mapan, pelanggan, pimpinan bisnis, teman dekat, pendidik, dan tokoh agama/tokoh masyarakat. Dan sumber untuk merekrut bisa juga dari koran, majalah, atau pengumuman pada papan-papan pengumuman perusahaan.
3. Persyaratan administratif yang umum adalah jenjang pendidikan minimal diploma, tidak merokok, bagi wanita memakai jilbab, memiliki komitmen keislaman atau

berakhlak mulia, dan usia minimum 25 tahun. Sebelum diputuskan untuk diterima pelamar harus mengisi data pribadi motivasi untuk bekerja, gaji yang diharapkan dan mengajukan beberapa nama yang potensial untuk menjadi peserta.

4. Berdasarkan data di atas, manajer keagenan dapat memutuskan apakah calon dapat diterima atau tidak dengan melakukan wawancara. Dalam wawancara, manajer keagenan harus menanyai pelamar mengenai kualifikasi pendidikannya untuk pekerjaan tersebut, motivasinya untuk bekerja, dan pengetahuannya tentang asuransi.
5. Calon agen yang diterima dapat diikutsertakan dalam pendidikan prakontrak. Pendidikan prakontrak sebenarnya adalah masa percobaan bagi agen tersebut guna mempersiapkan diri untuk menjadi agen permanen yang diikat oleh kontrak. Oleh sebab itu, pada masa ini kepadanya diberikan pengetahuan dasar asuransi syariah, pengetahuan produk, dan teknik-teknik memasarkan program asuransi syariah beserta alat (*tools*) yang digunakan. Dalam masa ini, biasanya calon agen permanen tersebut didampingi oleh agen-agen senior agar terbiasa dengan iklim keagenan.

### **3.4 Evaluasi Kerja Praktik**

Selama melakukan kerja praktik kurang lebih satu bulan setengah pada perusahaan PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh banyak pengalaman dan ilmu yang didapatkan. Terutama penulis bisa berpartisipasi langsung di dalam merekrut agen asuransi bersama agen manajer dan juga bisa mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang penulis dapat selama perkuliahan, dan bisa

membantu karyawan-karyawati perusahaan PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh.

Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang agen yang menjadi landasan teori yang kemudian penulis bandingkan dengan kondisi sebenarnya di lapangan, penulis berpendapat bahwa mekanisme rekrutmen agen asuransi syariah sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP) pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh. Mekanisme rekrutmen agen asuransi syariah yang dilakukan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh sesuai dengan keputusan PT. Sun Life Financial Syariah Indonesia.

Proses rekrutmen yang dilakukan PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh harus memenuhi syarat-syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan. Adapun syarat-syaratnya dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh yaitu, usianya minimal 21 tahun, tidak dinyatakan pailit, tidak dinyatakan bersalah, tidak termasuk dalam daftar “*back list*”, tidak dalam kasus pidana, tidak bergabung dengan asuransi lain, dan membayar administrasi sebesar Rp 280. 000 untuk mengikuti ujian lisensi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang mekanisme rekrutmen agen asuransi syariah, penulis melihat tidak ada kesenjangan antara teori dan prantiknya, karena PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh telah melakukan mekanisme rekrutmen agen asuransi syariah dengan baik. Mekanisme rekrutmen agen asuransi syariah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) pada PT. Sun Life Financial Syariah Indonesia.

Selama ini, penulis melihat adanya ketidak seimbangan antara banyaknya pekerjaan dengan jumlah agen yang tersedia. Hal

ini mengakibatkan kurangnya promosi terhadap produk-produk asuransi syariah sehingga pengetahuan masyarakat masih kurang. Dalam hal ini penulis menyarankan agar pihak PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh lebih gencar dalam merekrut agen agar jumlah agen yang tersedia mencukupi dan promosi kepada masyarakat akan terlaksana dengan baik.



## **BAB EMPAT**

### **PENUTUP**

#### **4.1 KESIMPULAN**

Berdasarkan uraian pembahasan yang telah disusun oleh penulis tentang mekanisme rekrutmen agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa:

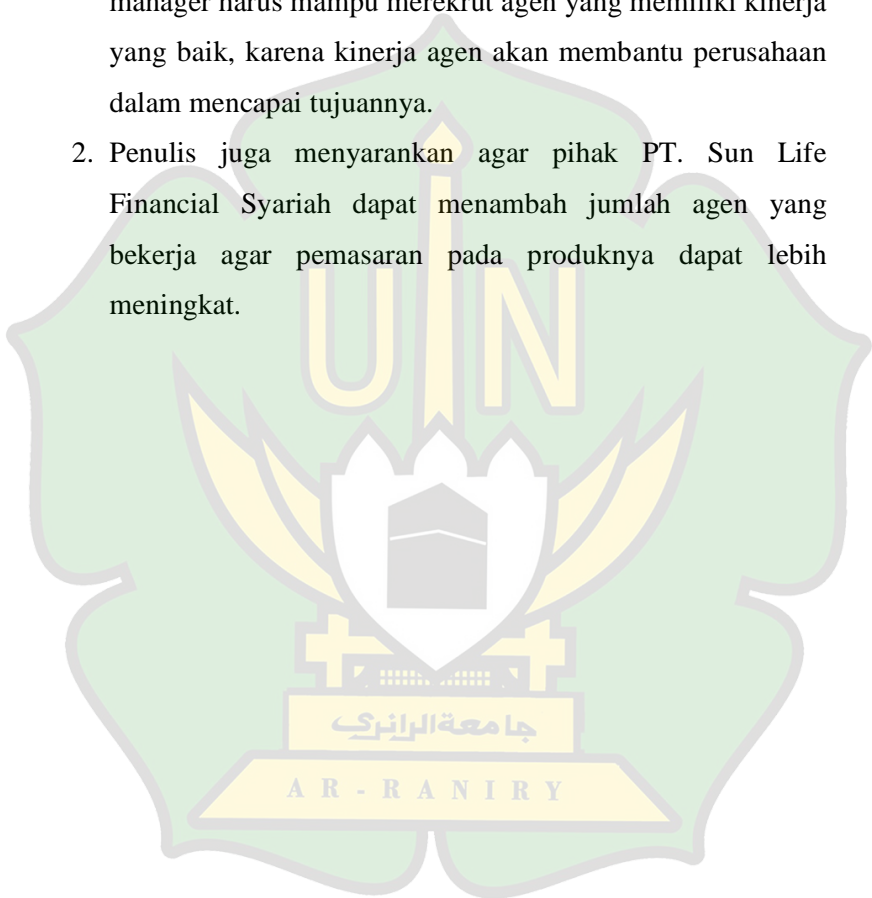
Agen asuransi adalah siapa saja yang dikuasakan oleh perusahaan asuransi untuk mencari, membuat, mengubah, atau mengakhiri kontrak-kontrak asuransi antara perusahaan asuransi dengan publik.

Mekanisme rekrutmen agen asuransi pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh adalah pertama, menjelaskan kepada calon nasabah tentang produk asuransi syariah yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, jika pihak nasabah tidak memiliki dana maka agen menawarkan untuk menjadi agen asuransi. Kedua, dengan cara bekerja sama dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Banda Aceh, untuk mengadakan seminar/*roadshow* asuransi syariah dan menghadirkan pakar ekonomi. Selain itu juga ada beberapa syarat dan ketentuan yang harus diikuti oleh seorang agen yaitu: usianya minimal 21 tahun, tidak dinyatakan pailit, tidak dinyatakan bersalah, tidak bergabung dengan asuransi lain, dan membayar administrasi sebesar Rp 280. 000 untuk mengikuti ujian Lisensi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).



## 4.2 SARAN

1. Penulis menyarankan kepada pihak PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh agar lebih memperhatikan persyaratan dan juga prosedur-prosedur perekrutan agen, dan juga agen manager harus mampu merekrut agen yang memiliki kinerja yang baik, karena kinerja agen akan membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya.
2. Penulis juga menyarankan agar pihak PT. Sun Life Financial Syariah dapat menambah jumlah agen yang bekerja agar pemasaran pada produknya dapat lebih meningkat.



## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, A. Hasymi. 2002. *Pengantar Asuransi*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Anwar, Khoiril. 2007. *Asuransi Syariah, Halal Dan Maslahat*. Supomo: Tiga Serangkai
- cermati.com. 2016 . Perkembangan Perusahaan Asuransi Di Indonesia  
<https://www.cermati.com/artikel/perkembangan-perusahaan-asuransi-di-indonesia>
- Dewi, Gemala. 2005: *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Perasuransian Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Kencana
- keuangan.kontan.Co.Id. 2016 .“Sun Life Syariah Lebarakan Sayap Ke Aceh”  
<http://keuangan.kontan.co.id/news/sun-life-syariah-lebarakan-sayap-ke-aceh>
- Kompasiana.Com. 2014 “Yuk Berkenalan Dengan Asuransi Syariah Bareng Sun Life Syariah.”  
[http://www.kompasiana.com/nisa\\_icha/yuk-berkenalan-dengan-asuransi-syariah-bareng-sun-life-syariah](http://www.kompasiana.com/nisa_icha/yuk-berkenalan-dengan-asuransi-syariah-bareng-sun-life-syariah)
- Muslich, Ahmad Wardi. 2013: *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah
- Sendra, Ketut. 2004. *Panduan Sukses Menjual Asuransi*. Jakarta: Penerbit PPM
- Sendra, Ketut. 2004. *Asuransi Jiwa Unit-Link Dalam Konsep Dan Penerapannya*. Jakarta : penerbit PPM
- Sula, Muhammad Syakir . 2004. *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press
- Sunlife.co.id. 2017, diakses, 05 juni 2017  
[https://www.sunlife.co.id/indonesia/About+us/Sun+Life+Financial+Indonesia?vgnLocale=in\\_ID](https://www.sunlife.co.id/indonesia/About+us/Sun+Life+Financial+Indonesia?vgnLocale=in_ID)

Widodo, Sugeng. 2011. *Mindset Sukses Agen Asuransi Cara Cerdas Sukses*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Wirnyaningsih dkk., 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 Kapteins Darussalam Banda Aceh  
 Situs : www.uin-ar-raniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

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

Nomor : 1110/Ln.08/FEB/PP.06.9/04/2017  
**TENTANG**

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

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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

- Meningat** :
- 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. 84 Tahun 2013 tentang Perubahan bentuk UIN (Universitas 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 Status UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan** :
- Pertama** :
- Mentunjuk Saudara (i) :
- Dr. Azmanyan, St. Ak., MS,UM
  - Ayunillah, SE., M.Si
- untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :
- Nama : Cut Kamala Budi  
 N.M : 140601133  
 Prodi : D-III Perbankan Syariah  
 J. d. d. : Mekanisina Rekrutmen Ageo Acurasi Pada PT. Sun Life Financial Syariah Banda Aceh
- Sebagai Pembimbing I  
 Sebagai Pembimbing II

- Kedua** :
- Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan dipapakai kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kupon Surat Keputusan ini dibentarkan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh  
 Pada tanggal : 4 Mei 2017



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

### LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Cut Kemala Budi/ 40601162  
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah  
 Judul LKP : Mekanisme Rekrutmen Ager Asuransi Pada PT. Sun Life Financial Syariah

Tanggal SK : 4 Mei 2017

Pembimbing : Dr. Azharsya, SE. AK., MS.OM

Pembimbing I : Ayumiati, SE. M.Si

No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1	6/6/17	6/6/17	Kelembagaan & Struktur Organisasi	12-13	<i>[Signature]</i>
			14-15 (Lektor Kepala)	(24)	<i>[Signature]</i>
2	12/6/17	12/6/17	Lektor Kepala & Sistem Manajerial	16-17	<i>[Signature]</i>
			Evaluasi & Kelayakan	(24)	<i>[Signature]</i>
3	16/6/17	16/6/17	Perencanaan & Pelaksanaan	12-11	<i>[Signature]</i>
4	19/6/17	19/6/17	Pertanggungjawaban & Pertanggungjawaban		<i>[Signature]</i>
5	20/6/17	20/6/17	Evaluasi & Rekomendasi		<i>[Signature]</i>
6	20/6/17	20/6/17	AKL		<i>[Signature]</i>

Lembaran ini dilampirkan pada saat Seminar Berakhir

جامعة الراندي

AR - RANDEY  
 KEMENTERIAN AGRI



Dr. Nilasari, M. Ag  
 03172008012907

## LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama / NIM : Cut Kemala Budi / 140601163  
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah  
 Incl. I.K.P : Mekanisme Rekrutmen Agen Asuransi Pada PT. Sun Life Financial Syariah  
 Tanggal SK : 4 Mei 2017  
 Pembimbing I : Dr. Azharyah, SE, AK., MS.OM  
 Pembimbing II : Ayumiati, SE., M.Si

No	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab Yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
	20-6-2017	20-6-2017	I - IV	perbaiki	Az
	10-7-2017	10-7-2017	I - IV	perbaiki	Az
	11-7-2017	11-7-2017	I - IV	Ace siday	Az

Lembaran ini dilampirkan pada saat seminar terakhir

AR-RANI Mengetahui  
 Ketua Jurusan,



Dr. Ailani Sari M. Ag

NIP. 197403172008012007





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRYBANDAACEH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNISISLAM**  
 Jl. Svehk Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
 Situs : www.uir-ar-raniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

**FÖRMULIR PENILAIAN**

**1. MAHASISWA YANG DINILAI**

NAMA : CUT KEMALA BUDI  
 NIM : 140601163

**2. UNSUR PENILAIAN**

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	B	80	
2	Kerja Sama (Cooperation)	B	85	
3	Pelayanan (Public Service)	B	83	
4	Penampilan (Performance)	B	80	
5	Ketelitian dan Kecematan (Incredible Detail)	B	85	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	B	81	
7	Kedisiplinan (Discipline)	B	72	
8	Pengalaman Ekonomi Syariah (Islamic Economic Knowledge)	A	88	
<b>Jumlah</b>			685	
<b>Rata-rata</b>			81,87	

**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

Banda Aceh, 01 April 2017

Penilai,

*[Handwritten Signature]*

(.....)

Jabatan

Agency Director

Mengetahui,  
 Direktur Prodi D-III  
 Pendidikan Syariah



Dr. Nilam Sari, M. Ag  
 NIP.197103172008012007



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Cut Kemala Budi  
 Tempat/Tgl. Lahir : Blang Ara, 3 Agustus 1996  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Agama : Islam  
 Kebangsaan/Suku : Indonesia/ Aceh  
 E-Mail : cutkemala.budi@gmail.com  
 Nomor Hp : 082272224809  
 Alamat : Blang Ara Gampong, Kec. Seunagan  
 Timur, Kab. Nagan Raya

### Riwayat Pendidikan

MIN/SD : MIN Blang Teungoh Nagan Raya Tahun 2008  
 MTsN/SMP : MTsN 1 Jeuram, Nagan Raya Tahun 2011  
 MAN/SMA : SMAN 1 Seunagan Nagan Raya Tahun 2014  
 Perguruan Tinggi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program  
 Studi D-III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry  
 Banda Aceh Berijazah Tahun 2017

### Data Orang Tua

Nama Ayah : Cut Ali  
 Nama Ibu : Cut Ani  
 Pekerjaan Ayah : Petani  
 Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga  
 Alamat : Blang Ara Gampong, Kec. Seunagan  
 Timur, Kab. Nagan Raya

Banda Aceh, 19 Juli 2017

**Cut Kemala Budi**