**BAB II**

**PENGEMBANGAN DIRI AGEN ASURANSI SYARIAH DALAM MENCAPAI PRODUKTIVITAS**

1. **Tinjauan Umum Agen Asuransi Syariah**
2. **Pengertian Agen Asuransi Syariah**

Dalam bisnis Jasa Asuransi, sebutan seorang penjual produk Asuransi pada umumnya yang sudah dikenal oleh masyarakat adalah Agen, sehingga pada setiap lembaga, khususnya yang bergerak dalam bidang pemasaran jasa atau ditingkat Assosiasi terdapat divisi keagenan atau komisi keagenan.

Dalam perusahaan asuransi yang menjadi tenaga penjual untuk memberikan wawancara langsung kepada konsumen dilakukan oleh seorang agen. Menurut M. Wahyu Prihartono, agen merupakan ujung tombak keberhasilan pencapaian tujuan organisasi.[[1]](#footnote-1) Dimana agen sangatlah berperan terhadap penawaran produk baru pada asuransi syariah saat ini, dimana agen memberikan pelayanan dalam menawarkan jasa perlindungan terhadap kebutuhan finansial baik individu maupun kelompok, baik kebutuhan kesehatan maupun harta benda. Seorang agen asuransi dalam memberikan pelayanan kepada agar sukses dan memuaskan, sangat dibutuhkan komitmen atas pekerjaan dengan senantiasa berlatih secara konsisten dan harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang asuransi.[[2]](#footnote-2)

Konsumen dapat menerima bantuan yang sangat berharga dari agen pada saat terjadinya kerugian. Seorang agen akan membantu konsumen untuk memberikan data yang mengenai kerugian yang diterima dan akan menjadi pembela, apabila perusahaan tidak mengakui kerugian tersebut. Disamping itu, agen akan dapat membantu konsumen untuk membuat perencanaan secara menyeluruh mengenai program asuransi yang dibutuhkan.[[3]](#footnote-3)

Dalam membangun bisnis asuransi, sangat penting untuk mencermati sistem keagenan, agar diketahui bagaimana sistem bekerja mendukung pertumbuhan bisnis dan income.[[4]](#footnote-4)

Sistem keagenan AJS Bumiputera sebagai berikut :

1. Setiap kepala cabang diwajibkan merekrut para agen-agen baru
2. Sistem peragenan dikelola dengan model agen berjenjang
3. Setiap agen menerima variable income berupa komisi
4. Setiap agen perusahaan diberikan fasilitas :
5. Uang Transport
6. Komisi, Insentif dan Bonus

Agen adalah orang yang menjual produk asuransi, sedangkan dalam definisi menjual asuransi menurut *American Marketing Assocation 1960* adalah proses membantu atau melakukan persuasi kepada calon pembeli, baik secara perorangan maupun lebih, untuk membeli barang yang akan ditawarkan secara menguntungkan.

Menurut Undang-undang perasuransian No. 20 Tahun 1992, definisi dari Agen Asuransi adalah seorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung.[[5]](#footnote-5)

Menjual ialah masalah yang sifatnya kreatif, pekerjaan menjual merupakan keahlian yang tidak mungkin diganti dengan mesin. Pada zaman modern seperti sekarang ini, seorang penjual yang pandai masih sangat dibutuhkan. Terlebih dinegara yang sedang berkembang, pekerjaan penjual sangat dominan sekali, karena mereka dibutuhkan untuk menjual kelebihan produksi dan tetap menjaga putaran roda industri. Dengan demikian, penjual bukan hanya sekedar pekerjaan sampingan, melainkan penjual adalah suatu pekerjaan yang menghasilkan dan sebagai karir dalam hidup yang paling menantang.[[6]](#footnote-6)

Peran agen asuransi sesungguhnya banyak, namun setidaknya terdapat enam peran yang penting dan berpengaruh langsung terhadap produktivitas penjualan asuransi. Berikut ini adalah enam peran agen asuransi tersebut: [[7]](#footnote-7)

1. Inisiator

Inisiator adalah orang yang berinisiatif melakukan segala sesuatu tanpa diminta atau diperintah orang lain. Dalam menjalankan pekerjaannya, seorang agen asuransi dituntut untuk menjadi inisiator.

1. Konektor

Konektor adalah orang yang membangun hubungan jangka panjang dengan orang lain untuk menjalin kerjasama yang saling menguntungkan, khususnya dalam bentuk bisnis. Hubungan tersebut dibangun atas dasar pengenalan, pemahaman, penerimaan, rasa hormat, kepercayaan, dan ikatan.

1. Komunikator

Komunikator adalah orang yang menyampaikan suatu pesan atau informasi kepada orang lain untuk suatu tujuan tertentu. Dalam hal ini, agen asuransi dituntut memiliki keterampilan mengomunikasikan produk maupun informasi lain untuk meyakinkan prospek agar membeli produk asuransi dari dirinya.

1. Motivator

Peran agen sebagai motivator menjadi tatkala ia meminta atau mendorong prospek untuk mengambil keputusan membeli produk yang ditawarkan.

1. Edukator

Dalam proses penjualan, seorang agen asuransi tidak bisa memaksa prospek untuk membeli produk asuransi yang ditawarkan. Yang bisa dilakukan agen asuransi adalah menunjukan adanya masalah menyangkut nilai ekonominya. Selain membantu prospek mengenali masalah dibidang keuangannya, sebagai edukator agen asuransi juga memberikan nasihat, saran, maupun rekomendasi untuk menggunakan produk asuransi yang ditawarkan sebagai solusinya.

1. Administrator

Agen asuransi adalah orang yang melaksanakan peraturan, prosedur maupun kebijakan dari perusahaan yang diwakili dalam penjualan asuransi. Kegiatan agen asuransi sebagai administrator misalnya membantu prospek melengkapi data isian formulir surat permintaan asuransi jiwa, melakukan seleksi resiko baik administrativ atau finansial, penyerahan polis, dan hal-hal lain yang diperlukan untuk kelengkapan administrasi penutupan penjualan asuransi jiwa.

Dalam system keagenan ini dapat dibedakan menjadi dua, yaitu system kantor cabang dan system keagenan umum :

1. Sistem kantor cabang dibentuk dengan tujuan agar perusahaan dapat melakukan pengendalian secara optimal, meskipun perusahaan harus menanggung biaya yang cukup besar. Kepala cabang dituntut untuk melakukan efisiensi biaya dalam mengelola operasional kantor cabang dan menghasilkan pendapatan secara maksimal melalui agen-agen yang produktif, karena kemungkinan perlu memiliki kendali yang cukup besar dalam pengelolaan perusahaan, misalnya kemudahan dalam perluasan, penggabungan pemasaran serta pemindahan tenaga kerja dari satu cabang kecabang lain.
2. Sistem keagenan umum merupakan salah satu jenis distribusi alternative yang dapat berbentuk badan hukum maupun individu. Posisi perusahaan dalam sistem ini adalah sebagai *underwriting office* yang berfungsi melayani segala kepentingan nasabahnya.[[8]](#footnote-8)

Dalam melakukan pemasaran produk asuransi, kita mengenal system keagenan (*Ordinary Agency system atau agency distribution system*). Karena setiap organisasi sebuah perusahaan akan menempatkan aspek pemasaran atau sering disebut sebagai agen asuransi dalam mendukung kelancaran jalannya operasional perusahaan, terutama perusahaan yang bergerak dalam bidang pertanggungan semacam asuransi akan selalu menempatkan bidang pemasaran sebagai tulang punggung penopang kinerja perusahaan.[[9]](#footnote-9)

1. **Fungsi Agen dalam Perusahaan Asuransi**

Peran seorang agen asuransi syariah juga sebagai orang yang mengenalkan, menginformasikan, dan menjelaskan kepada masyarakat apa itu asuransi. Hal ini menjadi perhatian penuh bagi pihak perusahaan asuransi, bahwa agen merupakan orang yang dipercaya oleh perusahaan asuransi untuk memberikan pengertian terhadap pentingnya asuransi sebagai jaminan masyarakat. Karena fungsi agen menjual asuransi sama halnya dengan pembuatan produk asuransi serta menjadi penghubung antara perusahaan asuransi dengan nasabah.[[10]](#footnote-10)

Secara filosofis, para agen tidak hanya sekedar bertugas untuk menutup penjualan para pemegang polis. Lebih dari itu, mereka memposisikan diri sebagai konsultan keuangan jangka panjang bagi para nasabah. Ketika polis asuransi yang dibeli nasabah sudah terbit, bukan berarti tugas agen selesai. Mulai saat itu, mereka memiliki tugas untuk mengkonsultasikan dan membina hubungan yang baik dengan para nasabah. Para agen merasa puas bila nasabah terlayani dengan baik dan mereka mendapatkan proteksi sesuai dengan skema yang diperjanjikan.

Beragam kondusivitas dan implikasi dari terbuka luasnya pasar asuransi sudah tentu mendatangkan kompensasi finansial bagi para agen asuransi yang berhasil mendapatkan nasabah. Kuncinya, semakin *intens* para agen melengkapi diri dengan kemampuan, keterampilan dan pengetahuan tentang pemasaran asuransi, tekhnik penjualan, dan kode etik pelayanan nasabah, peluang untuk mendapatkan nasabah pun semakin besar. Tentunya, para agen asuransi harus gigih dalam bekerja dan menjadi konsultan yang baik bagi para calon nasabah.[[11]](#footnote-11) Sebab, agen asuransi merupakan ujung tombak pemasaran produk asuransi sekaligus sebagai logo dan citra perusahaan, sehingga tumbuh dan hancurnya perusahaan asuransi sangat ditentukan oleh kinerja agen asuransi tersebut.

1. **Kewajiban Agen Asuransi Syariah**

Dalam bisnis asuransi, kualitas individu dan mental agen asuransi jauh lebih berperan.[[12]](#footnote-12)

Seorang agen asuransi berkewajiban untuk :

1. Menjual produk asuransi kepada calon pemegang polis
2. Melakukan tatacara penutupan asuransi sesuai standar prosedur
3. Melakukan penagihan premi pertama dari hasil penjualan produk asuransi dan menyetorkannya
4. Menyerahkan seluruh dokumen yang diterima dari calon pemegang polis
5. Mematuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku di Negara Kesatuan Republik Indonesia dan Kode Etik keagenan serta bertanggung jawab penuh atas semua kegiatan yang dilaksanakannya.
6. Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur kepada calon pemegang polis berkenaan dengan ketentuan-ketentuan yang menyangkut hak dan kewajiban pemegang polis termasuk dan tidak terbatas pada syarat-syarat umum dan syarat-syarat khusus polis.
7. Membuat laporan harian secara tertulis tentang kegiatannya kepada pihak perusahaan.[[13]](#footnote-13)
8. **Tugas-tugas Agen yang dilakukan Asuransi Syariah**

Tugas-tugas agen asuransi syariah sebagai berikut :[[14]](#footnote-14)

1. Mencari calon pelanggan, dengan melakukan proses segmentasi, targeting, dan prospecting.
2. Menetapkan sasaran, memutuskan alokasi waktu untuk masing-masing calon pelanggan.
3. Berkomunikasi, mengkomunikasikan informasi tentang produk dan jasa perusahaan.
4. Menjual, mendekati, melakukan presentasi, mempengaruhi, membujuk, dan menjawab kebertan-keberatan serta menutup penjualan.
5. Melayani, menyediakan berbagai layanan pada pelanggan, konsultasi masalah, memberikan bantuan teknis, rencana pembiayaan dan pengiriman.
6. Mengumpulkan informasi, melakukan riset pemasaran dan intelijen.
7. Mengalokasikan, ,memutuskan pelanggan mana yang memperoleh produk pada saat kekurangan produk.
8. **Pengembangan Diri Seorang Agen Asuransi Syariah**
9. **Pengertian Pengembangan Diri**

Pengembangan diri adalah usaha yang dilakukan secara formal dan berkelanjutan untuk sebuah perubahan nilai-nilai, sikap, dan motivasi kerja yang terjadi pada seseorang, karena pertambahan usia yang menjadikan seseorang semakin matang dalam menentukan dan tujuan kariernya.[[15]](#footnote-15)

Pengertian ini menunjukkan bahwa fokus seorang agen terhadap pengembangan yang dilakukan kepada dirinya adalah kemampuan dalam meningkatkan mental untuk memasyarakatkan dan memasarkan asuransi, termasuk menjelaskan, menyelesaikan masalah yang dihadapi calon nasabah maupun yang telah menjadi nasabah perusahaan. Selain itu juga diharapkan berdampak pada pengetahuan dan perluasan wawasan akan persaingan yang semakin marak didunia bisnis, sehingga menjadi pemicu untuk melakukan pengembangan diri agar tidak tersingkir oleh arus persaingan agen-agen yang ada terutama dalam hal asuransi.

Dalam hal ini, pembinaan karir yang dilakukan oleh perusahaan tidak lepas kaitannya dengan perencanaan SDM, rekrutmen, dan seleksi dalam menentukan jenjang karier berikutnya. Dari kegiatan inilah harus diperoleh sejumlah agen-agen yang potensial dengan kualitas terbaik. Tenaga kerja agen itulah yang harus diberi kesempatan untuk mengembangkan kualitas kerja terhadap dirinya (diri seorang agen asuransi), agar dengan kemampuannya yang terus meningkat sesuai dengan tuntutan perusahaan, tidak saja mempertahankan eksistensi perusahaan, tetapi juga mampu mengembangkan dan mempertahankan kualitas kerjanya.[[16]](#footnote-16)

Pengembangan diri dalam produktivitas karyawan merupakan faktor penentu bagi perusahaan atau organisasi dalam meraih laba yang maksimal.seratus karyawan yang produktif akan lebih berarti dibandingkan dengan 1000 orang buruh yang produktivitasnya.

1. **Tujuan Pengembangan Diri**

Adapun Tujuan Dalam Pengembangan Diri pada Agen Asuransi antara lain [[17]](#footnote-17):

1. Meningkatkan penghayatan jiwa dan idiologi
2. Meningkatkan produktivitas kerja
3. Meningkatkan kualitas kerja
4. Meningkatkan ketetapan perencanaan sumber daya manusia
5. Meningkatkan sikap moral dan semangat kerja
6. Meningkatkan rangsangan agar tenaga kerja/agen asuransi mampu berprestasi secara maksimal
7. Meningkatkan kesehatan dan keselamatan kerja
8. Meningkatkan perkembangan pribadi
9. **Strategi Pengembangan Diri Agen Asuransi Syariah**

Strategi pengembangan diri adalah pilihan tindakan yang akan memberikan manfaat dan keuntungan yang lebih luas dengan cara menunda kepuasan sesaat.[[18]](#footnote-18)

Dalam sebuah perusahaan, strategi bisnis merupakan rencana strategis yang terjadi pada tingkat divisi yang dimaksudkan, bagaimana membangun dan memperkuat posisi bersaing produk atau jasa perusahaan pada industri atau pasar yang dilayani divisi tersebut. Untuk mencapai hal tersebut, ada tiga tahap yang diperlukan, yaitu [[19]](#footnote-19) :

1. Memutuskan dimana perusahaan punya peluang terbaik untuk memenangkan persaingan.
2. Mengembangkan atribut produk yang punya daya tarik kuat terhadap pembeli, didukung dengan kualitas karyawan.
3. Menetralisasi gerakan persaingan lawan.

Pada Buku Manajemen Sumber Daya Manusia, dijelaskan bahwa setiap perusahaan memerlukan strategi manajemen SDM, yang terus menerus diorientasikan pada peningkatan kesadaran dan kemampuan pada setiap agen-agen asuransi. Strategi itu menyentuh 4 faktor sebagai berikut[[20]](#footnote-20) :

1. Penyesuaian Diri dengan Kebudayaan Setempat
2. Cara Berpakaian dan Penampilan
3. Kemampuan Berkomunikasi
4. Kesadaran Mengenai Arti dan Penggunaan Waktu
5. **Teori Asuransi Syariah**
6. **Pengertian Asuransi**

Menurut pasal 246 Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD) Republik Indonesia, asuransi adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung meningkatkan diri pada tertanggung dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa tidak tentu.[[21]](#footnote-21)

Selain itu, dari pengertian diatas dapat dipahami pula bahwa dalam asuransi itu terdapat dua pihak yang terlibat. Pertama, pihak yang mempunyai kesanggupan untuk menanggung atau menjamin yang selanjutnya disebut dengan “Penanggung”. Kedua, pihak yang akan mendapatkan ganti rugi jika menderita suatu musibah sebagai akibat dari suatu peristiwa yang belum tentu akan terjadi, yang selanjutnya disebut dengan “Tertanggung” Pihak yang pertama bisa berupa perorangan, badan hukum atau lembaga seperti perusahaan, sedangkan pihak kedua adalah masyarakat luas.

Dengan pengertian diatas, menurut Fuad Mohd. Fachruddin, asuransi itu pada hakikatnya adalah perjanjian Peruntungan.[[22]](#footnote-22) Peruntungan yang dimaksud disini bahwa peristiwa yang akan terjadi itu belum menentu dan belum diketahui secara pasti, baik oleh perusahaan asuransi maupun oleh peserta asuransi itu sendiri. kalau peristiwa itu telah diketahui sebelumnya atau setidaknya direncanakan, khususnya oleh peserta, maka bagi perusahaan asuransi sebagai asurator tidak berkewajiban untuk menunaikan kewajibannya. Dengan demikian, peristiwa yang direncanakan dan telah diketahui sebelumnya bukan merupakan bagian dari asuransi.[[23]](#footnote-23)

1. **Pengertian Asuransi Syariah**

Asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator.[[24]](#footnote-24) Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN- MUI)[[25]](#footnote-25) dalam fatwanya memberikan definisinya asuransi syariah sebagai usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan tabarru yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai syariah.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa asuransi syariah adalah suatu bentuk kerjasama atau perjanjian untuk saling menolong yang dilakukan oleh orang-orang yang ingin meminimalkan risiko yang diakibatkan oleh risiko kematian, risiko kesehatan, risiko kecelakaan yang dilakukan sesuai dengan syariah Islam dengan tidak adanya unsur penipuan, perjudian dan riba.

1. **Prinsip-prinsip Asuransi Syariah**

Prinsip-prinsip syariah harus diterapkan dalam operasional asuransi syariah. Didalam operasional asuransi syariah yang sebenarnya terjadi adalah saling bertanggung jawab, bantu membantu dan melindungi diantara para peserta sendiri. Perusahaan asuransi diberi kepercayaan atau tanggung jawab oleh para peserta untuk mengelola premi, mengembangkan dengan cara yang halal, memberikan santunan kepada yang mengalami sesuai isi akta perjanjian tersebut.[[26]](#footnote-26)

Menurut AM. Hasan Ali terdapat enam prinsip yang harus diterapkan didalam asuransi syariah, diantaranya :

1. Tauhid

Allah adalah pemilik mutlak atas segala sesuatu, karena itu menjadi kekuasaannya pula untuk memberikan atau mengambil sesuatu kepada atau dari hamba-hambanya yang ia kehendaki. Dalam asuransi yang harus diperhatikan adalah bagaimana seharusnya menciptakan suasana dan kondisi bermuamalah yang tertuntun oleh nilai-nilai ketuhanan.

1. Keadilan

Terpenuhinya nilai-nilai keadilan antara pihak-pihak yang terkait dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi.

1. Tolong menolong

Dalam berasuransi harus disadari dengan semangat tolong menolong antar anggota. Seseorang yang masuk asuransi, sejak awal harus memiliki niat dan motivasi dalam membantu dan meringankan beban saudaranya yang ada pada suatu ketika mendapat musibah atau kerugian.

1. Kerjasama

Prinsip kerjasama adalah prinsip universal yang selalu ada dalam literature ekonomi Islam. Pada bisnis asuransi, kerjasama akan berbentuk akad yang dijadikan acuan antara kedua belah pihak yang terlibat, yaitu antara anggota (nasabah) dan perusahaan asuransi.

1. Amanah

Prinsip amanah harus berlaku pada semua nasabah asuransi. Amanah dalam konteks ini adalah nasabah asuransi berkewajiban dalam menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran dana iuran (premi) dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya.

1. Kerelaan

Dalam asuransi, kerelaan dapat diterapkan pada setiap anggota asuransi agar mempunyai motivasi dari awal dalam merelakan sejumlah dana yang disetorkan keperusahaan asuransi, yang difungsikan sebagai dana sosial (tabarru).[[27]](#footnote-27)

1. **Manfaat Asuransi Syariah[[28]](#footnote-28)**

Asuransi syariah memiliki manfaat yang begitu besar, tetapi masyarakat belum memahaminya. Manfaat yang di dapatkan dari asuransi adalah :

1. Mengurangi beban biaya rumah sakit. Jika seseorang menderita sakit maka biaya pengobatan akan dibayar oleh perusahaan asuransi sesuai kesepakatan atau akad yang dibuat.
2. Mendapatkan uang tabungan dari pembayaran premi setiap bulannya sesuai dengan akad yang dibuat.
3. Mendapatkan keuntungan dari hasil investasi yang dilakukan dan dibagi sesuai akad yang digunakan.
4. Saling membantu satu sama laian karena salah satu akad yang digunakan adalah akad *tabarru’*, yaitu akad tolong menolong, sehingga imbalannya adalah pahala, seperti halnya seseorang yang meninggal dunia kemudian orang lain memberikan sumbangan kepada keluarga yang di tinggalkan, sehingga memberikan keringanan biaya, baik itu biaya pemakaman maupun yang lain.
5. Ahli waris akan mendapatkan manfaat berupa uang saat peserta meninggal dunia.

Masyarakat sudah seharusnya mengetahui dan memahami bagaimana besar manfaat asuransi syariah. Dengan memiliki asuransi syariah, masyarakat tidak hanya akan mendapatkan keuntungan investasi dan perlindungan risiko, akan tetapi juga mendapatkan keringanan kelangsungan hidup bagi keluarganya.

1. **Jenis-jenis Asuransi Syariah**

Asuransi syariah terjadi dari dua jenis yaitu :

1. Asuransi Jiwa, adalah bentuk asuransi syariah yang memberikan perlindungan dalam mengahadapi musibah kematian dan kecelakaan atas diri peserta asuransi syariah.
2. Asuransi Umum (asuransi kerugian) adalah bentuk asuransi syariah yang memberikan perlindungan finansial dalam menghadapi bencana atau kecelakaan atas harta benda milik peserta asuransi.
3. **Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional**

Perbedaan yang paling mendasar antara asuransi syariah dan asuransi konvensional adalah perbedaan secara konsep, yaitu diasuransi konvensional terjadi **Transfer Risk** antara tertanggung (nasabah) kepada penanggung (perusahaan) sedangkan pada asuransi syariah terjadi **Sharing Risk** antara sesama peserta.[[29]](#footnote-29)

Pada prinsipnya setiap segala sesuatu itu hukumnya boleh . hal ini didasarkan pada qoidah : *“Al Ashlu Fil Asyyaan Al Ibaadah”*

Sehingga pelaksanaan asuransi pada dasarnya tidak bertentangan dengan Islam, yang dilarang oleh Islam jika memang mengandung larangan.

1. **Landasan Hukum Asuransi Syariah**
2. Al-Qur’an

Al-Qur’an tidak menyebutkan secara tegas tentang praktik hukum asuransi. Didalam al-qur’an tidak ada satu pun disebutkan istilah asuransi, baik itu at-ta’min atau at-takaful. Walaupun al-Qur’an tidak menyebut secara tegas tentang asuransi, tetapi ayat-ayat al-Qur’an menjelaskan tentang konsep asuransi dan mempunyai muatan nilai-nilai dasar berasuransi, seperti kerjasama, tolong-menolong, atau untuk menghilangkan kesukaran sesama manusia.

Diantara ayat-ayat al-Qur’an yang mengandung nilai-nilai dasar untuk praktik asuransi antara lain :

1. Perintah Allah untuk saling tolong-menolong

Surat al- Maidah (5) : 2

...

Artinya : *Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosan dan pelanggaran, dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksaNya.[[30]](#footnote-30)*

1. Perintah untuk bertawakal dan selalu berusaha

[[31]](#footnote-31) ....

Artinya : *Tidak ada suatu musibah pun yang menimpa seseorang kecuali dengan izin Allah. (*QS. At-taghaabun (64) : 11)

1. Perintah untuk mempersiapkan hari esok (esok depan)

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat) : dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan. (*QS. Al- Hasyr (59) : 18)[[32]](#footnote-32)

1. Sunnah Nabi SAW
2. Hadits tentang anjuran menghilangkan kesulitan seseorang

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ نَفَّسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةَ مِنْ كُرَبِ الدُّنْيَا نَفَّسَ اللهُ

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

1. Hadits Tentang Mengurus Anak Yatim

عَنْ سَهْلِ ابْنِ سَعْدِ قَالَ : قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَنَا وَكَافِلُ الْيَتِيْمِ فِي الْجَنَّةِ هَكَذَا، وَأَشَارَ بِالسَّبَّابَةِ وَالْوُسْطَى وَفَرَّجَ بَيْنَهُمَا شَيْئًا

Artinya : “Diriwatkan dari Sahl Bin Sa’ad ra mengatakan Rosulullah SAW telah Bersabda :”Saya dan orang yang menanggung anak yatim nanti akan disurga seperti ini. “ Rosulullah bersabda sambil menunjukkan jari telunjuk dan jari tengah”. (HR. Bukhari)[[33]](#footnote-33)

1. M Wahyu Prihartono, *Manajemen Pemasaran Tata Usaha Asuransi* (Yogyakarta, kanisius, 2001) hlm.6 [↑](#footnote-ref-1)
2. Surjono Soerono, *Penuntun Keagenan Asuransi Jiwa Edisi IV* (Jakarta : Dewan Asuransi Indonesia, 1998), Hlm. 8. [↑](#footnote-ref-2)
3. Muhammad Syakir Sula*, (Asuransi Life dan Genaral), Konsep dan Sistem Asuransi Syariah,* (Jakarta : Gema Insani Press, 2004), Hlm. 25. [↑](#footnote-ref-3)
4. <http://www.konsultanasuransi.com/menu/sistem>, keagenan tanggal 10 oktober 2018 jam 21.41 [↑](#footnote-ref-4)
5. Undang-undang Republik Indonesia No. 2 Tahun 1992, *Tentang Usaha Perasuransian*. [↑](#footnote-ref-5)
6. Buchari Alma*, Manajamen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung : CV. Alfa Beta), hal.108 [↑](#footnote-ref-6)
7. Wawancara dengan Dr H. Ade Jaya Sutisna (Keapala Cabang PT. AJS Bumiputera Serang) [↑](#footnote-ref-7)
8. Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah* (Jakarta PT. Grasindo, Anggota IKAPI) 2007. [↑](#footnote-ref-8)
9. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis* (Jakarta : Kencana Press) 2004, hlm.47. [↑](#footnote-ref-9)
10. A Hasyim Ali*, Pengantar Asurans*i (Jakarta : Bumi Aksara, 1993), Cet.1. [↑](#footnote-ref-10)
11. Eddy KA Berutu*, “Saatnya Menjadi Agen Asuransi”* artikel diakses pada 8 November 2010 dari http/VIVAnews.com [↑](#footnote-ref-11)
12. Muthohari Nisrina*, Panduan Praktis Membeli dan Menjual Asuransi*, Yogyakarta : PT. Suka Buku , 2012, hlm. 47. [↑](#footnote-ref-12)
13. Lampiran Arsip AJB Bumiputra 1912 cabang Serang [↑](#footnote-ref-13)
14. <https://book.google.co.id/books?id=kayy2RMqR94C&printsec=frontcover&hl=id>, tanggal 30 September 2018 jam20.45. [↑](#footnote-ref-14)
15. Ibid [↑](#footnote-ref-15)
16. Hadari Nawawi*, Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Bisnis yang Kompetitif* (Yogyakarta : Gajah Mada University Press, Anggota IKAPI,2003), hlm. 289. [↑](#footnote-ref-16)
17. Anwar Prabu Mangkunegara, *Perencanaan dan Pengembangan SDM* (Bandung :PT. Refika Aditama, 2006), hlm. 52. [↑](#footnote-ref-17)
18. Acmad Juntika Nurihsan, *Strategi Layanan Bimbingan & Konseling* (Bandung : PT. Refika Aditama, 2005) hlm.69. [↑](#footnote-ref-18)
19. Bambang Hariadi, *Strategi Manajemen : Strategi memenangkan Perang Bisnis* (Malang : Batumedia Publishing) hlm. 37. [↑](#footnote-ref-19)
20. Hadari Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Bisnis Yang Kompetitif* (Yogyakarta : Gajah Mada University Press, Anggota IKAPI, 2003) Hlm.389. [↑](#footnote-ref-20)
21. Nisrina Muthohari, *Panduan Praktis Membeli dan Menjual Asuransi* (Yogyakarta : Buku Pintar, 2012) Hal. 7. [↑](#footnote-ref-21)
22. Fuad Mohd. Fachruddin, *Riba dalam Bank, koperasi, Perseroan, dan Asuransi*, (Bandung: Al-Ma’arif, 1985). Hlm. 198 [↑](#footnote-ref-22)
23. DRS. Yadi Janwari, M.AG, *Asuransi Syariah* (Bandung, Pustaka Bani Quraisy, 2005) hlm. 2. [↑](#footnote-ref-23)
24. Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah dalam praktik (upaya menghilangkan Gharar, Maisir, dan Riba}*, Jakarta : Gema Insani, 2006, h. 2. [↑](#footnote-ref-24)
25. Fatwa Dewan Syariah Nasional No 21/DSN-MUI/X/2001 *Tentang Umum Asuransi Syariah.* [↑](#footnote-ref-25)
26. Rifki Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah*…, 4. [↑](#footnote-ref-26)
27. AM. Hasan Ali*, Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam* : Suatu Tinjauan …,125-134. [↑](#footnote-ref-27)
28. Andri Soemitra*, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta : Kencana Prenada Media Grup, 2009). Hlm. 156. [↑](#footnote-ref-28)
29. Abdul Ghoni & Erny Arianty, *Akuntasi Asuransi Syariah*, Antara Teori dan Praktik (Jakarta : INSCO Consulting, 2007) h.2 [↑](#footnote-ref-29)
30. Departemen Agama RI, Mushaf Al-qur’an Terjemah , (Bandung , PT. Cordoba International Indonesia, 2012). Hlm. 106-107 [↑](#footnote-ref-30)
31. Departemen Agama RI, Mushaf Al-qur’an Terjemah , (Bandung , PT. Cordoba International Indonesia, 2012). Hlm. 557 [↑](#footnote-ref-31)
32. Departemen Agama RI, Mushaf Al-qur’an Terjemah , (Bandung , PT. Cordoba International Indonesia, 2012). Hlm. 548 [↑](#footnote-ref-32)
33. Shahih muslim, *Kitab al-birr. No. Hadits*. 59, lihat juga AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam perspektif* , hlm. 166. [↑](#footnote-ref-33)