

BAB 1V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Produk Asuransi Mitra Iqro' Plus pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang

Salah satu hasil wawancara penulis dengan kepala cabang PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang, mengatakan bahwa asuransi jiwa syariah Bumiputera merupakan unit bisnis dari Asuransi Jiwa bersama Bumiputera 1912 (mutual Life Insurance Company), yang mengelola asuransi jiwa berbasis Islam. Produk ini merupakan gabungan antara produk perbankan yang dikelola dengan sistem mudharabah/bagi hasil. Premi Investasi yang lebih besar oleh Bumiputera syariah diinvestasikan secara syariah dengan sistem mudharabah pada outlet yang lebih menguntungkan (obligasi syariah, reksadana syariah, deposito syariah), inilah unsur perbankannya. Preminya mengandung unsur/nilai tolong menolong (premi tabaru) yang dapat memberikan pahala bagi pemegang polis atau peserta.¹

¹ Ade Jaya Sutisna, Kepala Cabang Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang Banten, diwawancarai oleh Mahfudoh pada hari senin 17 Oktober 2018 pukul 15.00 wib.

Produk asuransi jiwa syariah ini tidak mengandung unsur maisir (judi), gharar (ketidakjelasan), haram, riba dan bathil. Pengelolaannya bersifat transparan dan dapat dipertanggung jawabkan hal ini karena adanya dewan syariah yg berfungsi mengawasi manajemen produk dan investasi dana. Adapun produk asuransi syariah Bumiputera salah satunya yaitu:

Mitra Iqra (beasiswa/dana pendidikan) yaitu program asuransi pendidikan yang menjamin biaya sekolah anak mulai dari Sekolah Dasar sampai menanggulangi musibah kematian.

Kelebihan: Selain dapat merencanakan dana pendidikan anak, jika ada klaim dipertengahan kontrak maka nasabah tidak usah membayar premi lagi untuk kedepannya, dan anak yang diasuransikan akan mendapatkan haknya sampai pendidikannya selesai, serta investasinya dilakukan secara transparan.

Kekurangan : Pencairan dananya hanya dapat dicairkan pada saat anak tersebut memasuki jenjang sekolah seperti SD, SMP, SMA, dan Perguruan Tinggi (S1).

Dengan semakin meningkatnya kesadaran umat Islam untuk bermuamalah sesuai prinsip syariah perlu dibuat produk asuransi yang

sesuai prinsip-prinsip syariah. Sehubungan dengan semakin meningkatnya keinginan dan kebutuhan umat Islam untuk memenuhi kebutuhan pendidikan putera-puterinya dengan baik perlu diciptakan produk asuransi yang dapat mendukung terlaksananya maksud tersebut. Bahwa dana yang diperlukan untuk pendidikan setiap tahun semakin meningkat dan relatif besar sehingga diperlukan upaya perencanaan keuangan yang baik melalui Asuransi Jiwa Mitra Iqra' .

Sebagaimana ketentuan yang di terapkan pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang akan di paparkan oleh penulis sebagai berikut:²

1. Jenis produk asuransi ini merupakan gabungan antara unsur tabungan dan tolong menolong dalam menanggulangi musibah kematian.
2. Produk ini dipasarkan dalam mata uang rupiah.
3. Premi produk asuransi ini terdiri dari Premi Tabungan, Premi Tabarru' , dan Premi Biaya di mana:

² File Data PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang

- a. Premi Tabungan adalah bagian premi yang merupakan dana tabungan pemegang polis/peserta yang dikelola Perusahaan di mana pemiliknya akan mendapatkan Hak Bagi Hasil (Mudharabah) dari Pendapatan Investasi Bersih. Premi Tabungan dan Hak Bagi Hasil Investasi akan dikembalikan kepada Peserta bila yang bersangkutan dinyatakan berhenti sebagai peserta.
- b. Premi Tabarru adalah sejumlah dana yang dihibahkan oleh pemegang polis/peserta dan digunakan untuk tolong menolong dalam menanggulangi musibah kematian yang akan disantunkan kepada ahli waris bila Peserta meninggal dunia sebelum masa asuransinya berakhir.
- c. Premi Biaya adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh Peserta kepada Perusahaan yang digunakan untuk membiayai operasional Perusahaan dalam rangka pengelolaan dana asuransi syariah.

4. Nilai tunai adalah Jumlah premi tabungan ditambah bagi hasil investasi (mudharabah).
5. Santunan meninggal adalah Santunan kebajikan yang dibayarkan kepada ahli waris jika peserta ditakdirkan meninggal dunia sebelum masa asuransinya berakhir.
6. Manfaat Awal, Sejumlah Dana yang direncanakan akan ditabung selama Masa Asuransi (identik dengan Uang Pertanggung jawaban dalam asuransi konvensional).
7. Dana kebajikan adalah akumulasi premi tabarru' seluruh anggota peserta.
8. Santunan kebajikan adalah sejumlah dana yang dibayarkan kepada yang ditunjuk/penerima manfaat asuransi dari dana kebajikan jika peserta ditakdirkan meninggal dunia, yang merupakan selisih antara manfaat awal dikurangi dengan premi yang sudah dibayar.
9. Nisbah Bagi hasil Investasi adalah Ratio perbandingan keuntungan (bagi hasil) antara Shahibul Mal (peserta) dan Mudharib (Perusahaan). 70% untuk peserta, 30% untuk perusahaan.

MANFAAT PRODUK ASURANSI JIWA MITRA IQRA'

1. Jika pemegang polis/peserta hidup dalam masa asuransi maka kepada pemegang polis dibayarkan tahapan dana pendidikan, (diperguruan tinggi bisa diambil sekaligus atau bertahap) dengan ketentuan sebagai berikut:
2. Untuk pembayaran premi secara sekaligus selain menerima tahapan dana pendidikan (di Perguruan tinggi bisa diambil sekaligus atau berkala) juga menerima Nilai tunai titipan premi.
3. Jika anak yang ditunjuk ditakdirkan meninggal dunia dalam masa asuransi atau dalam masa Pembayaran Tahapan dana pendidikan pemegang polis/peserta dapat menunjuk pengganti (anak lain) untuk menerima Tahapan dana Pendidikan yang belum diberikan sesuai tabel.
4. Manfaat awal minimal sebesar Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah).
5. Premi terdiri dari premi tabungan, premi tabarru' dan premi biaya.
6. Premi tabungan sama dengan Total premi dikurangi premi tabarru' dikurangi premi biaya.

B. Strategi Pengembangan Produk Asuransi Mitra Iqra' Plus dalam Menetapkan Orientasi Segmentasi Pasar

1. Perkembangan perekonomian yang semakin meningkat menghendaki perlunya upaya untuk memobilisasi dan memanfaatkan dana masyarakat secara optimal. Sebagai salah satu lembaga keuangan non bank, industri asuransi yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa dan pertanggung memiliki peranan yang significant dalam memupuk dan memobilisasi dana masyarakat. Dalam memasarkan produk asuransi mitra iqra' plus ini strategi- strategi yang digunakan pada AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah adalah sebagai berikut:³

2. Strategi Melalui Agen Asuransi

Agen merupakan asset SDM yang berperan penting dan bahkan bisa disebut ujung tombak perusahaan dalam sistem penjualan yang ada di AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah yang masih mengadopsi jalur pemasaran secara tradisional (melalui agen). Oleh

³ Dokumen Strategi Pemasaran PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang.

karena hal tersebut strategi pemasaran melalui agen dilakukan dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Calon Agen

- 1) Rekrutmen Calon Agen melalui seleksi secara professional
- 2) Membekali Calon Agen dengan berbagai pendidikan sebelum terjun ke lapangan
- 3) Memberikan pelatihan langsung kepada para Calon Agen.

2. Agen

- 1) Terus memberikan bimbingan melalui pertemuan-pertemuan yang sudah diagendakan
- 2) Memberikan dorongan dan motivasi serta membantu kelancaran dalam hal prospek kepada Calon Nasabah
- 3) Mengevaluasi kinerja dan produktivitas Agen
- 4) Memberikan reward dan punishment sesuai Ketentuan yang berlaku.

1. Melakukan perkembangan dalam membina bagian pemasaran, antara lain:
 - 1) Meningkatkan keunggulan daya saing Agen dan Agen kordinator (AK) secara berkelanjutan berbasis Sisdiklat dan Pengembangan Keagenan yang baru.
 - 2) Melakukan Sosialisasi Sistem Diklat dan Pengembangan Keagenan yang Baru.
 - 3) Melakukan pembinaan melalui workshop, retraining, coaching, counseling, learning by doing, refreshing dan study banding ke kantor cabang yang berhasil.
 - 4) Mengevaluasi dan mengendalikan pelaksanaan Sisdiklat, Pengembangan, dan Pembinaan Agen di Kantor Wilayah dan Cabang.
 - 5) Meningkatkan keterampilan managerial dan leadership melalui coaching dan counseling bagi para pimpinan operasional pemasaran di kantor cabang.
 - 6) Melaksanakan workshop coaching dan counseling bagi para pimpinan operasional pemasaran.
 - 7) Melaksanakan evaluasi dan pengendalian terhadap efektifitas hasil workshop coaching dan counseling..

- 8) Melaksanakan pemberian reward SDM pemasaran yang berprestasi.
- 9) Melakukan inventarisir penerima reward SDM pemasaran yang berprestasi.
- 10) Melalui media-media elektronik ataupun cetak.

Sedangkan pemasaran yang digunakan pada AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah dalam menarik minat masyarakat khususnya pada produk mitra iqra' plus adalah meningkatkan Kepuasan Pelanggan.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, kepuasan pelanggan merupakan kunci sukses untuk mempertahankan dan mengembangkan perusahaan melalui kegiatan berikut:

- 1) Meningkatkan kualitas pelayanan kepada mitra kerja dan karyawan.
- 2) Menjamin hak-hak mitra kerja yang berhubungan dengan pembayaran premi baik pemegang polis yang membayar sendiri ke kantor ataupun yang membayar via bank.
- 3) Meningkatkan kompetensi SDM keagenan dan karyawan sesuai bidang masing-masing.

- 4) Memberikan pemahaman kepada marketing support tentang pentingnya memberikan pelayanan terbaik kepada mitra kerja.
- 5) Menciptakan suasana kerja yang kondusif, motivatif, kompetitif, rasa kebersamaan dan kesetaraan.
- 6) Menyelesaikan regulasi administrasi yang belum ada.
- 7) Melengkapi regulasi remunerasi keagenan.
- 8) Mendukung terjalinnya sinergi antar lini bisnis (syariah, asper, askum) dan anak-anak perusahaan.
- 9) Mendisign pelaksanaan sosialisasi produk baru Asper Syariah (Mitra Iqra' Plus dan Mitra Maburur Plus) dan Produk Askum Syariah (Ekawarsa, Kecelakaan diri dan Ta'awun Pembiayaan. Membangun Organisasi yang Handal.

Sebagai bagian terpenting dari Direktorat Pemasaran, guna terwujudnya Visi dan Misi Divisi Syariah, maka tersedianya organisasi yang handal baik kuantitas, kualitas dan integritasnya menjadi kebutuhan mutlak yang harus dicapai baik dari unsur organisasi pemasaran maupun marketing support guna tercapainya anggaran dan profit sebagai kontribusi yang maksimal kepada perusahaan.

Berdasarkan hasil analisa penulis menyimpulkan bahwa strategi pengembangan produk mitra iqra ' plus ini adalah melalui jalur tradisional yaitu melalui agen, karena dengan menggunakan strategi melalui agen sudah efektif, agen juga merupakan asset SDM yang berperan penting dan bahkan bisa disebut ujung tombak perusahaan dalam sistem penjualan, dimana strategi melalui agen juga mempunyai tahapan- tahapan sebagai berikut:

1. Calon Agen, di rekrut dan diseleksi terlebih dahulu secara profesional, kemudian dibekali para calon agen dengan berbagai pendidikan sebelum terjun ke lapangan. Dan memberikan pelatihan langsung kepada para calon agen.
2. Agen, sesudah menjadi agen tetap dibekali dan diberikan bimbingan kemudian memberikan dorongan dan motivasi serta memberikan kelancaran dalam hal prospek kepada calon nasabah, mengevaluasi kinerja produktivitas karyawan. Dan diberikan reward sesuai dengan Ketentuan yang berlaku.
3. Melakukan perkembangan dan pembinaan kepada bagian pemasaran.

4. Melalui media-media elektronik ataupun cetak: yaitu dengan menjadi sponshorship dan iklan-iklan di telivisi.⁴

⁴Ade Jaya Sutisna, Kepala Cabang Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang Banten, diwawancarai oleh Mahfudoh pada hari senin 17 Oktober 2018 pukul 15.00 wib