BAB III
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. BUMIDA Bumiputera Muda 1967

1. Sejarah Singkat BUMIDA Bumiputera Muda 1967

PT**.** Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 (atau disebut BUMIDA) didirikan aras ide pengurus AJB Bumiputera 1912 sebagai induk perusahaan yang diwakili oleh Drs. H.I.K. Suprakto dan Mohamad S. Hasyim, MA sesuai dengan akte No.7 tanggal 8 Desember 1967 dari notaris Raden Soerojo Wongowidjojo, SH yang berkedudukan di Jakarta dan di umumkan dalam tambahan berita Negara Republik Indonesia No.15 Tanggal 20 Febuari 1970. Bumida memperoleh ijin operasional dari Direktorat Lembaga Keuangan, Direktorat Jendral Moneter dam Negeri, Departemen Keuangan Republik Indosesia melalui surat No. KEP.350/DMJ/111.3/7/1973 tanggal 24 Juli 1973 dan diperpanjang sesuai keputusan Meneteri Keuangan 1986.

Sejarah Bumiputera Muda Syariah 1967 Cabang Serang, memperoleh izin pendirian sejak 19 Februari 2004, sesuai dengan surat keputusan Menteri Keuangan RI No. KEP.057/KM/2004, secara resmi

beroperasi sejak bulan April 2004. Bumiputera Muda didirikan atas ide pengurus AJB Bumiputera 1912.

2. Visi dan Misi

1) Visi

"Menjadikan perushaan asuransi umum yang memberikan nilai lebih bagi stakeholder"

2) Misi

Mengahsilak bisnis berkualitas dengan:

a. Menciptakan SDM yang unggul
b. Mengintegrasikan sistem dan teknologi informasi
c. Melakukan inovasi terus-menerus
d. Mengembangkan jaringan layanan yang luas
e. Mengoptimalkan BUMIPUTERA grup

3. Falsafah dan Nilai Dasar Perusahaan

Idealisme • Idealism

Berkualitas • Quality

Dipercaya • Trusted

Menguntungkan • Benefit

Profesionalisme • Professionalism

Kebersamaan • Togetherness

4. Budaya Perusahaan

BERANI BERUBAH DAN BERBEDA • Willing to Change and be Different

ULET DAN PANTANG MENYERAH • Resilient and Persistent

MENGHARGAI NASABAH • Set High Value on Customer

INOVATIF DAN AKTIF • Innovative and Active

DISIPLIN DAN TAAT PROSEDUR • Diciplined and Obedient Procedure

AMANAH DAN TIDAK INGKAR JANJI • Trusteeship and Trustworthy

KEBANGGAAN DAN KEBERSAMAAN • Pride and Togetherness

ORIENTASI PADA TARGET DAN WAKTU • Target and Time Oriented

EFEKTIF DAN EFISIEN • Effective and Efficient

5. Modal dan Kepemilikan Saham

Dengan Modal Sendiri sebesar Rp. 250,54 M, menunjukkan BUMIDA telah memenuhi regulasi yang tertuang dalam POJK No. 71/POJK.05/2016 Pasal 33 yang mewajibkan setiap perusahaan asuransi memiliki modal sendiri minimal Rp. 100 M. Susunan Pemegang Saham, sebagai berikut :

- AJB Bumiputera 1912: 146.700 lembar saham (99,45 %)
- PT Eurasia Wisata 800 lembar saham (0,55 %)

6. Dukungan Reasuransi dan Mitra Asuransi

Didukung oleh beberapa perusahaan Reasuransi dalam negeri meliputi:

- PT. Reasuransi Syariah Indonesia (Reindo Syariah)
- PT. Reasuransi Nasional Indonesia (Nasre) Unit Syariah
- PT. Maskapai Reasuransi Indonesia (Marein) Unit Syariah

  Bumida syariah merupakan anggota serta Mitra Perusahaan Asuransi Syariah yang tergabung dalam Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI).

7. Dewan Pengawas Syariah

Sesuai surat rekomendasi Dewan Pengawas Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) tanggal 4 September 2003 No. U-167 / DSN-MUI / IX / 2003, susunan Dewan Pengawas Syariah Bumida adalah sebagai berikut:

Ketua:

DR. KH. Surahman Hidayat, MA

Anggota:

DR. KH. Ahzami Samiun Jazuli, MA

8. Produk-produk Asuransi Bumida

Asuransi Bumida memiliki beberapa jenis produk asuransi, setiap produk memiliki manfaat dan ketentuan masing-masing:

a. Produk Perorangan (Retail Product)

- SiswaKoe
- RumahKoe
- SehatKoe
- MotorKoe
- MobilKoe
- SiagaKoe
- MahasiswaKoe
- KaryawanKoe

b. Produk Korporasi (Corporate Product)

- Asuransi kesehatan (Health Insurance)
- Asuransi kebakaran (Fire Insurance)
- Asuransi kecelakan (Personal Accident Insurance)
- Asuransi pengankutan (Marine Cargo Incurance)

- Asuransi kendaraan bermotor (Motor Vehicle Insurance)
- Jaminan sosial dalam hubungan kerja di luar jam kerja (External Office Hours and Social Relation Job Insurance)
- Asuransi penjaminan (Suretyship Insurance)
- Asuransi tanggung gugat dokter atau bidan (Proffesional Liability for Doctor or Midwives insurance)

c. Produk Korporasi lain

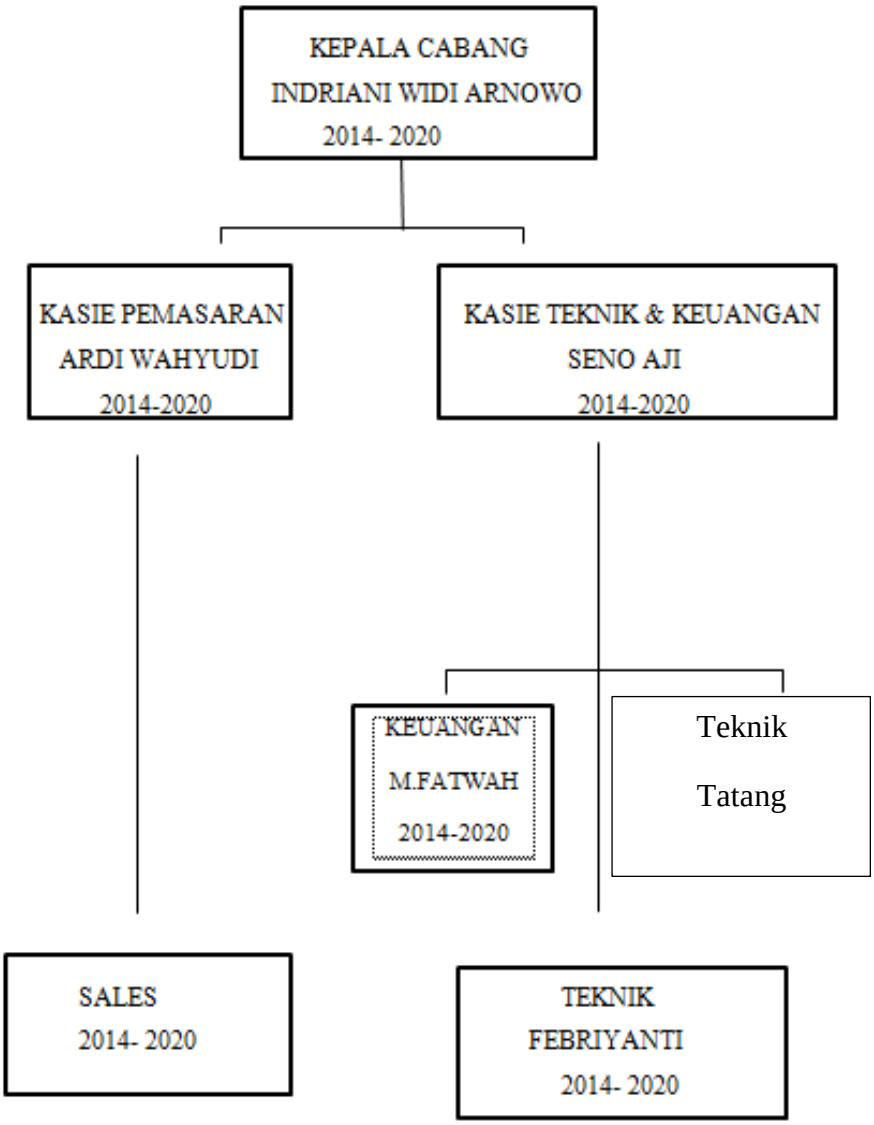
- Asuransi rangka kapal (Marine Hull Insurance)
- Asuransi kerusakan mesin (Machinery Breakdown Insurance)
- Asuransi uang (Money Insurance)
- Asuransi pekerjaan konstruksi (Contractors All Risk Insurance)

d. Rasio kesehatan Keuangan (Financial Ratio Condition) dan Kesehatan Keuangan Dana Tabarru' (Tabarru' Fund Financial Condition)

- Tingkat Solvabilitas (Solvency Margin)
- Minimum Tingkat Solvabilitas Dana Tabarru' (Tabarru' Fund Minumum Solvency Margin)
- Kelebihan (kekurangan) BTS Surplus (Deficit of Solvency Margin)

9. Struktur Organisasi Bumiputera Muda 1967 Cabang Kota Serang

Struktur organisasi yang dipakai oleh Bumida 1967 Cabang Kota Serang adalah struktur lini dan staf dimana secara vertical jenjang wewenang dan tanggung jawab mengalir dari bawah keatas berupa laporan. Sedangkan secara horizontal terdapat koordinasi antara karyawan singkat.


KEPALA CABANG
INDRIANI WIDI ARNOWO
2014- 2020
KASIE PEMASARAN
ARDI WAHYUDI
2014-2020
KASIE TEKNIK & KEUANGAN
SENO AJI
2014-2020
KEUANGAN
M.FATWAH
2014-2020
Teknik
Tatang
SALES
2014- 2020
TEKNIK
FEBRIYANTI
2014- 2020

Deskripsi jabatan Bumida 1967 Cabang Kota Serang

a. Kepala cabang

Kepala cabang adalah seorang pejabat yang karena tugas dang tanggung jawabnya diberikan amanah kepada perusahaan untuk memimpin sebuah organisasi kantor cabang, berperan dalam melaksanakan pengembangan organisasi keagenan, kegiatan operasional produksi, operasional konservasi, operasional pengelolaan dana, kegiatan administarasi keuangan, kehumasan dan pelayanan kepada pemegang polis, serta melaksanakan pengendalian dan evaluasi atas pelaksanaannya. Kepala cabang juga bertanggung jawab kepada kepala wilayah, mengkoodinator dan membawahi, kepala unit administrasi keuangan dan agen coordinator.[1]

b. Pemasaran

Dalam bahasa Inggris disebut Marketing, adalah aktivitas, dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, dan mempertukarkan, tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum. Dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia, yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia.

[1] Poposal Dokumen BUMIDA

Selain itu, dengan adanya pemasaran juga sangat membantu para konsumen. Jadi mereka akan lebih mudah menemukan produk yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan. Ketika pemasaran sesuai dengan targetnta, perusahaan akan mendapatkan banyak pembeli dan keuntungan bisa didapatkan.

c. Teknik dan keuangan

Melakukan analisis laporan keuangan diperlukan metode dan teknik analisis yang tepat. Tujuan nenentuan metode dan teknik analisis yang tepat adalah untuk memaksimalkan hasil dari laporan keuangan. Terdapat teknik dalam analisis laporan keuangan :

1) Metode Komparatif; Metode ini digunakan dengan memenfaatkan angka-angka laporan keuangan dan membandingkannya dengan sngka-angka laporan keuangan lainnya.
2) Trend Analysis; Rasio adalah gambaran situasi perusahaan pada suatu waktu tertentu dan dari gambaran ini sebenarnya dapat kita bayangkan kecenderungan (trend) situasi perusahaan dimasa yang akan datang melalui gerkan pada masa lalu sampai masa kini. Analisis ini harus menggunkan teknik perbandingan laporan keuangan beberapa tahun dan dari sini

digambarkan trendnya. Tren analisis ini biasanya dibuat melalui grafik.

3) Common size financial statement; Metode ini merupakan metode analisis yang menyajikan laporan keuangan dalam bentuk prestasi. Prestasi itu biasa dikaitkan dengan suatu jumlah yang dinilai penting misalnya aset untuk neraca, penjualan untuk laba rugi.

   a. Metode index time series; Metode ini dihitung index dan digunakan untuk mengkonfersikan angka-angka laporan keuangan. Biasanya ditetapkan tahun dasar yang diberi index 100. Beranjak dari tahun dasar ini, dibuat index tahun tahun lainnya sehingga dapat dibaca dengan mudah perkembangan angka-angka laporan keuangan perusahaan tersebut pada periode lain.

   b. Rasio laporan keuangan; Rasio laporan keuangan adalah perbandingan antara post–post tertentu dengan post lain yang memiliki hubungan signifikan (berarti). Rasio keuangan ini hanya menyederhanakan hubungan antara post tertentu dengan post yang lainnya. Dengan penyederhanaan ini kita dapat menilai hubungan antar post dan dapat membandingkannya dengan rasio sehingga dapat diberikan penilaian.

   d. Sales

Sales atau penjualan aktivitas atau bisnis menjual produk atau jas. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti penjualan langsung, dan melalui agen penuajalan.

B. Penerapan Akad tabarru' di Bumiputera Muda 1967 cabang Serang

Akad tabarru' adalah semuabentuk kontrak atau kad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong-menolong, dan bukan untuk tujuan komersial (mencari keuntungan). Pada asuransi ini terdapat dana kebajikan atau dana hibah, kontrak dana tabarru' ini bersifat saling menguntungkan anta dua belah pihak dan tidak dipergunakan untuk transaksi-transaksi yang bersifat mencari keuntungan sendiri. Dalam akad tabrru' ini peserta memberikan hibah yang digunakan untuk menolong dan membantu peserta lain yang terkena musibah, sedangkan perusahaan hanya bertindak sebagai pengelola dana.

Pemegang polis yang satu dengan yang lainnya saling menanggung risiko, setiap pemegang polis/peserta asuransi akan melakukan pembayaran hibah dan juga menerima hibah/bantuan dan saling membagi risiko.

Inilah yang disebut konsep *Sharing Of Risk* (saling menanggung risiko). Dengan akad tabrru' berarti peserta asuransi telah melakukan persetujuan dan perjanjian dengan perusahaan asuransi (sebagai lembaga pengelola) untuk menyerahkan pembayaran sejumlah dana (premi) ke perusahaan agar dikelola dan dimanfaatkan untuk membantu peserta yang kebetulan mengalami kerugian/musibah.

Pelaksasnaan akad tabarru' pada perusahaan asuransi syariah diwujudkan dengan adanya kontribusi dana tabarru' yang diambil dari premi yang disetorkan oleh peserta asuransi berdasarkan asuransi. Dana tabarru' merupakan dana yang berasal dari peserta asuransi yang dimasukan kedalam rekening khusus dana tabarru' kemudian diinvestasikan melalui instruemen yang bersifat syraiah, dan akan dipergunakan untuk membayar klaim sebagai dana santuan.

Menurut Fatwa DSN/MUI No.53/DSN-MUI/III/2006 tentang tabarru' pada asuransi syariah, terdapat tiga opsi mengenai dana peserta dalam rekening dana tabarru':

1. Keuntungan hasil dana tabrru' akan kembali dalam akun dana tabrru' yaitu diberikan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun tabarru'.

2. Bagi hasil pengelolaan dana tabarru' kepada peserta, yaitu disimpan sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagai lainnya kepada peserta asuransi yang memenuhi syarat untuk mendaptkan santuan dana tabarru'.
3. Bagi hasil pengelolaan dana tabarru' kepada perushaan dan peserta, yaitu disimpan sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perushaan dan peserta sepanjang disepakati oleh peserta.

Hasil investasi dana tabarru' yang dikelola perusahaan menurut Bapak Sejo Aji, akan dikembalikan seluruhnya dalam rekening tabrru' dan digunakan sebagai dana santunan kebajikan (pembayaran klaim meninggal dunia) yang diberikan kepada ahli warisnya.

Apabila dalam pengelolaan dana tabarru' terdapat surplus maka hasil investasinya akan dibagikan kepada peserta berupa pengembalian surplus tabarru' dengan ketentuan peserta tidak saling mengajukan klaim.

C. Pengelolaan Dana Tabarru' Di Bumiputera Muda Cabang Serang 1967

Asuransi juga merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk meningkatkan tingkat kesejahteraan masyarakat. Dimana asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian anatara dua pihak atau

lebih yang saling terikat anatara penanggung dengan tertanggung. Adapun prinsip utama asuransi syariah adalah *ta'awun ala al-birr wa al-taqwa* dan *al-tamin* (rasa aman). Perinsip ini menjadikan para anggota atau peserta asuransi sebagai sebuah keluarga besar yang satu dengan lainnya saling menjamin dan menanggung risiko.

Pada pelaksaaan asuransi syariah tidak lepas dari akad, yaitu akad tabarru'. Akad tabarru' akad yang didasarkan kepada yang lain. Pada dasarnya akad tabarru' tidak disertai dengan imbalan, dan disertai dengan prinsip tolong-menolong dengan melibatkan perusahaan asuransi sebagai lemabaga pengelola.

Dengan akad tabarru' peserta asuransi telah melakukan persetujuan atau perjanjian dengan perusahaan asuransi sebagai lembaga pengelola, untuk menyerahkan pembayaran sejumlah dana (premi) ke perusahaan agar dikeloladan dimanfaatkan untuk membantu peserta lain yang terkena musibah. Akad tabarru' ini mempunyai tujuan utama ayaitu terwujudnya kondisi saling menanggung (takaful) bersama.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Tatang, mengatakan bahwa pengelolaan dana pada Bumiputera baik dana masuk atau keluar dikelola oleh pusat langsung, sehingga perusahaan cabang hanya perantara bagi peserta asuransi. Beliau mengatakan bahwa dana tabarru' yang

ada diperusahaan itu dalam investasinya dipisahkan dengan dana lainnya. berikut ini petikan dari Bapak Tatang Pada Tanggal 20 Februari 2020:

"Untuk dana investasi peserta, perusahaan asuransi biasanya memilih ke obligasi syariah, dan ada juga yang diinvestasikan langsung kepada anak cabang perusahaan".

Dari dana premi yang dibayar oleh peserta sepakat membayar iuran tabarru' yang langsung dimasukkan ke dalam rekening tabarru'. Dana tabarru' sendiri sepenuhnya, dimiliki peserta dan dipergunakan untuk pembayaran klaim sewaktu-waktu ketika peserta mengajukan klaim, tetapi ketika peserta mengajukan klaim, ketika terjadi kelebihan dana tabarru' dengan dengan total klaim dalam satu tahun per 31 Desember yang harus dibayarka, maka kelebihan dana tabarru' atau disebut surplus ini akan dibagiakan kepada peserta yang memenuhi syarat untuk mendapatkan surplus tersebut. Hal ini sesuai dengan Pasal 13 Ayat 1 Peraturan Menteri Keuangan Nomor 18/PMK.10/2010. Berikut laporan keuangan surplus (defisit) underwriting dana tabarru' per tanggal 31 Desember.