

**BAB III**  
**KONDISI OBJEKTIF PT.AJBBUMIPUTERA 1912**  
**SYARIAH CABANG SERANG**

**A. Profil Perusahaan PT. AJB Bumiputera 1912 Syariah  
Cabang Serang**

**1. Sejarah PT. AJB Bumiputera 1912**

Berdirinya AJB Bumiputera dipelopori oleh 3 guru sederhana bernama M. Ng. Dwidjosewojo sebagai sekretaris persatuan guru-guru Hindia Belanda (PGHB) sekaligus sebagai sekretaris I pengurus Besar Budi Utomo. Dwidjosewojo menggalas pendirian perusahaan asuransi karena didorong oleh keprihatinan mendalam terhadap nasib para guru bumiputera (pribumi) ia mencetuskan gagasannya peretama kali di kongres Budi Utomo, tahun 1910. Dan kemudian terealisasi menjadi badan usaha sebagai salah satu keputusan PGHB di Magelang, 12 Februari 1912. Sebagai pengurus, selain M. Ng. Dwidjosewojo yang bertindak sebagai presiden komisaris, juga ditunjuk M.K.H Soeharto sebagai direktur, dan M. Adimidjojo sebagai bendahara. Ketiga orang inilah yang

kemudian dikenal sebagai “Tiga Serangkai” pendiri Bumiputera, sekaligus peletak baru pertama industri asuransi nasional Indonesia.<sup>1</sup>

PT AJSB adalah Unit Usaha Syariah AJB Bumiputera 1912, yang mendapat izin dari DSN MUI Nomor-135/DSN-MUI/VI/2002, tanggal 26 Juni 2002 dimana DR.KH. Sahal Mahfud sebagai Ketua Dewan Pengawas Syariah dan dikuatkan dengan Kep.Menkeu RI. NO.Kep-268/KM.6/2002 tanggal 7 November 2002. Pada awal tahun 2002 UUS baru ada satu Cabang Syariah yang berlokasi di Jl. Woltermonginsidi Jakarta Selatan, dan memiliki 11 Kantor Operasional di JABODETABEK dan satu Cabang di Jogjakarta Jawa Tengah. Dan akhirnya berkembang menjadi 49 Kantor Cabang yang ada di seluruh Provinsi dan Kota Besar di seluruh Indonesia. Setelah 14 tahun beroperasi Unit Usaha Syariah Bumiputera akhirnya mendapatkan izin dari OJK untuk Spin Off dengan no. Kep-74/D.05/2006 tanggal 5

---

<sup>1</sup>*Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang, 1.

September 2016 untuk berdiri sendiri dengan nama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.<sup>2</sup>

Awal berdirinya AJS (Asuransi Jiwa Syariah) Bumiputera berkaitan dengan berdirinya AJB Bumiputera. AJB Bumiputera merupakan perusahaan asuransi jiwa yang sudah ada sejak tahun 1912. Adanya lembaga syariah memang wajib, namun jumlahnya tidak banyak tidak banyak. Sejarah adanya syariah memang berasal dari undang-undang, seperti Bank Muamalah, dan banyak syariah lainnya. Bank syariah hanya ada sedikit, karena memang syariah sebagai pelengkap adanya konvensional. Asuransi Syariah Bumiputera ini berada dalam naungan AJB Bumiputera Konvensional. Jadi AJS (Asuransi Jiwa Syariah) Bumiputera merupakan salah satu produk atau divisi yang ada di AJB Bumiputera.<sup>3</sup>

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) adalah lembaga jasa keuangan syariah modern yang dikelola

---

<sup>2</sup>*Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang, 2.

<sup>3</sup> Ade Jaya Sutisna, *Agency Director* PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Syariah Cabang Serang-Banten, Wawancara Pribadi, Hari Kamis. Tanggal 13 September 2018.

dan di *manage* oleh team professional, serta dukungan sistem aplikasi IT yang handal, diawasi oleh otoritas jasa keuangan dan Dewan Pengawas Syariah (DPS) dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), manajemen menggerakkan seluruh kantor pemasaran *agency* syariah yang tersebar diseluruh Indonesia yang didukung oleh 49 KPPA, dengan kantor pusatnya digedung AJB Bumiputera 1912 Lt. 3 Jl. Woltermonginsidi no. 86 Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12180.<sup>4</sup> PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Kantor Pemasaran Syariah Serang-Banten bertempat di Gedung AJB Bumiputera lt.2 Jl. Veteran No. 11 Serang-Banten.

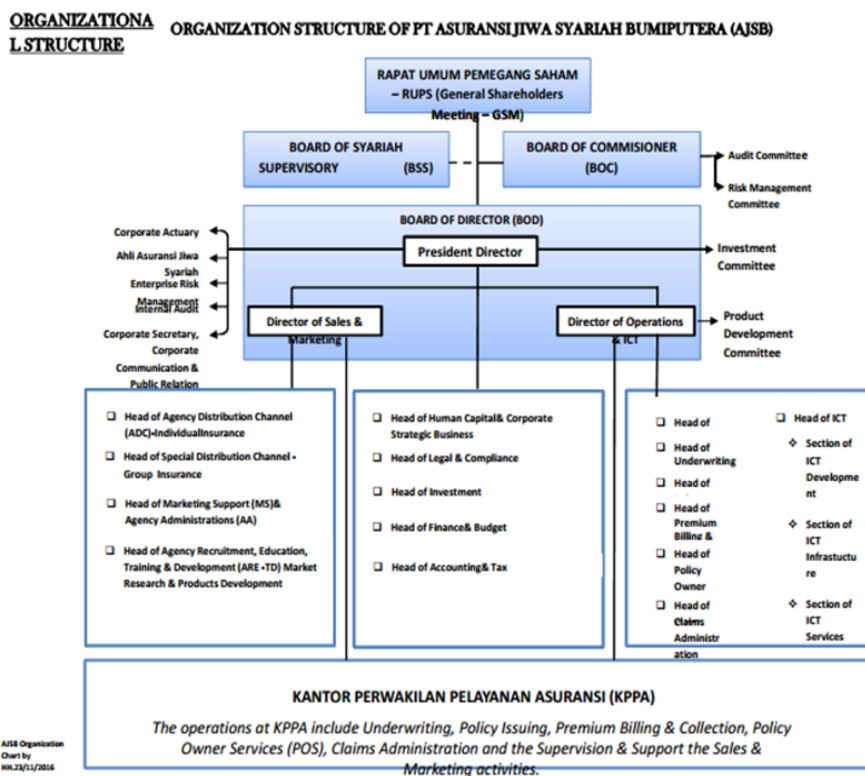
## **2. Struktur Organisasi PT. AJS Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang**

Struktur organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antara bagian dan posisi dalam perusahaan. Struktur organisasi menjelaskan pembagian aktivitas kerja, serta memperhatikan hubungan fungsi dan aktivitas sampai batas-batas tertentu. Selain itu, struktur

---

<sup>4</sup>*Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang, 3.

organisasi memperlihatkan tingkat spesialisasi aktivitas tersebut. Struktur organisasi juga menjelaskan hirarki dan susunan kewenangan, serta hubungan pelaporan (siapa melapor pada siapa). Dengan adanya struktur organisasi, maka stabilitas dan komunitas bisa tetap bertahan.<sup>5</sup> Adapun struktur organisasi PT. AJB Bumiputera 1912 :



**Gambar 3.1**  
**Struktur Organisasi PT. AJB Bumiputera 1912**

<sup>5</sup> Husein Umar, *Business and introduction*, Cet ke-2, (Jakarta; PT.Gramedia Pustaka Utama, 2003), 65.

**Deskripsi Jabatan<sup>6</sup>**

## Dewan direksi

- |                           |                |
|---------------------------|----------------|
| 1. Hadry Harahap          | Direktur Utama |
| 2. Agung Jatnika Nurahsid | Direktur       |
| 3. Muhammad Slamet        | Direktur       |

## Dewan komisaris

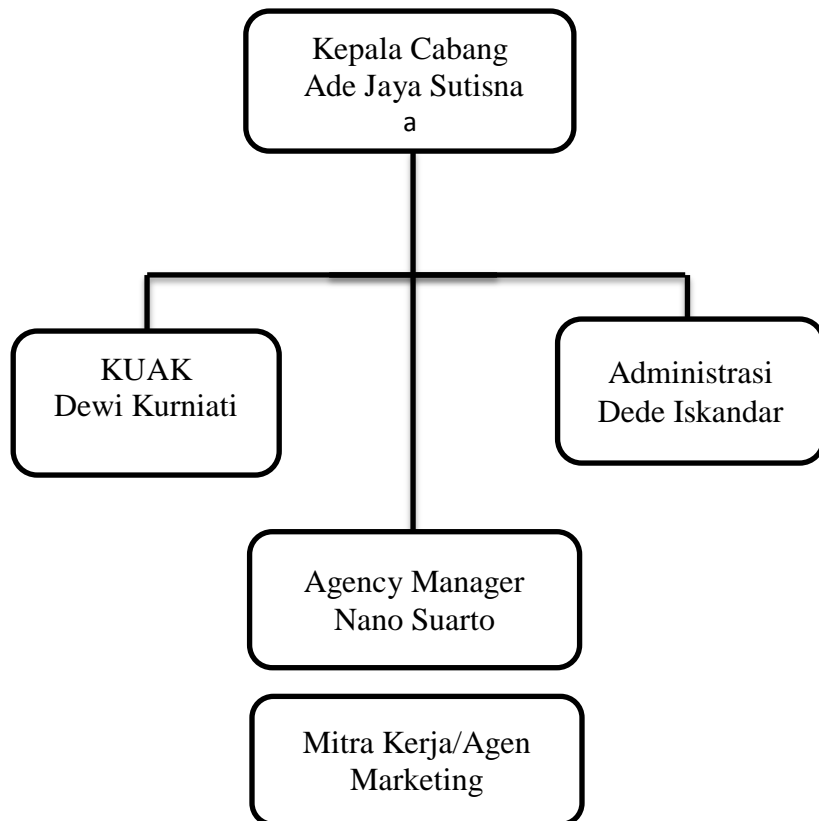
- |                    |                      |
|--------------------|----------------------|
| 1. Suranto         | Komisaris Utama      |
| 2. Mundzir Suparta | Komisaris Independen |
| 3. M. Imam Basuki  | Komisaris Independen |

## Dewan pengawa syariah

- |  |         |
|--|---------|
| 1. DR. Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, FIIS | Ketua   |
| 2. Hj. Siti Hanniatunnisa, LL.B, MH .    | Anggota |

---

<sup>6</sup> Company Profile PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang, 5.



**Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa  
Syariah Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang**

#### **Deskripsi Jabatan<sup>7</sup>**

1. Kepala Cabang adalah seorang pejabat yang karena tugas dan tanggung jawabnya di berikan amanah oleh perusahaan untuk memimpin sebuah organisasi Kantor Cabang.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Company Profile PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang, 7.

2. Kepala Unit Administrasi dan Keuangan (KUAK) adalah seorang pejabat yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk berperan dalam melaksanakan, membina, mengawasi, dan mengendalikan kegiatan administrasi keuangan, serta pelayanan pada pemegang polis, agen koordinator dan agen.
3. Agensi Manager (AM) adalah manajer keagenan, seorang yang bertugas memimpin keagenan di perusahaan asuransi. Manajer bertanggung jawab merekrut dan melatih keagenan.
4. Pegawai Administrasi adalah seorang karyawan yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk melaksanakan tugas-tugas administrasi.
5. Agen Marketing adalah menggabungkan antara mencari peserta asuransi syariah (penjualan) dengan membentuk tim kerja (jaringan).

---

<sup>8</sup>Ade Jaya Sutisna, *Agency Director* PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Syariah Cabang Serang-Banten, Wawancara Pribadi, Hari Senin. Tanggal 24 September 2018.



### **3. Visi dan Misi Perusahaan PT. AJB Bumiputera 1912**

#### **Syariah Cabang Serang**

##### **a. Visi**

Menjadi Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Berkualitas Kelas Dunia (*World Class Business*) Berbasis *Sharia Framework Governance* (SFG) dan *Good Corporate Governance* (GCG) .

##### **b. Misi**

- 1) Menyediakan produk asuransi jiwa syariah yang berkualitas berdasarkan kebutuhan masyarakat.
- 2) Menyediakan pelayanan yang unggul terhadap pelanggan internal dan pelanggan eksternal melalui program kualitas kehidupan kerja guna meningkatkan moral, produktivitas, retensi Sumber Daya Insani dan profitabilitas.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>*Company Profile*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang, 6.

#### **4. Produk Asuransi Syariah Pada PT. AJB Bumiputera 1912 Syariah Serang Asuransi Mitra Iqra'**

Asuransi ini bergerak untuk merencanakan dana tabungan pendidikan bagi putra-putri mereka sejak dini dengan menyisihkan sebagian pendapatan secara teratur.

##### **Manfaat asuransi:**

- 1) Jika tertanggung panjang umur hingga perjanjian berakhir maka anak yang dibeasiswa akan merima dana pendidikan sampai pendidikan terakhir atau pendidikan perguruan tinggi.
- 2) Jika tertanggung meninggal dalam masa penjanjian maka ahli waris yang tertulis dalam surat polis.<sup>10</sup>

##### **Asuransi Mitra Maburur Plus**

Asuransi ini bergerak untuk membantu mereka yang ingin naik haji atau menyisihkan dana tabungan haji secara teratur dengan perlindungan (Asuransi) dan menawarkan bagi hasil (Mudharabah).

---

<sup>10</sup>PT AJS Bumiputera Produk Mitra Iqra, 1.

**Manfaat asuransi:**

- 1) Jika tertanggung panjang umur hingga perjanjian berakhir akan menerima dana tabungan dan bagi hasil (Mudharabah)
- 2) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa perjanjian maka ahli waris akan menerima dana santunan kebajikan, rekening tabungan dan bagi hasil (Mudharabah) sesuai perhitungan.<sup>11</sup>

**Asuransi Mitra Ekawarsa**

Asuransi Mitra Ekawarsa adalah Asuransi Jangka Waktu yang masa asuransinya satu tahun. Jika masa asuransi satu tahun telah berakhir, dapat diperbaharui dengan membayar premi untuk masa satu tahun berikutnya, dengan penyesuaian umur.<sup>12</sup>

**Asuransi Mitra Amanah**

Program Asuransi Jiwa syariah, memberikan berbagai manfaat seperti perlindungan jiwa dan manfaat hasil investasi yang kompetitif. Mitra (Bumiputera)

---

<sup>11</sup> PT AJS Bumiputera Produk Mitra Mabur Plus, 1-2.

<sup>12</sup> PT AJS Bumiputera Produk Mitra Ekawarsa, 3.

Amanah, solusi perencanaan keuangan yang bijak dan tepat untuk membantu Anda dan keluarga dalam menjaga dan menunaikan amanah. Menjalankan amanah tidak bisa dipandang sebelah mata. Bagaimana tidak, sebagai seorang kepala keluarga atau diri sendiri, Anda berusaha keras untuk mewujudkan hidup sejahtera dan masa depan cerah.

Asuransi jiwa adalah asuransi yang memberikan perlindungan jiwa Anda (sebagai Tertanggung) atas risiko finansial yang mungkin timbul apabila terjadi kejadian yang tak diinginkan. Maka orang-orang yang secara finansial tergantung kepada Anda akan terjamin secara finansial. Asuransi jiwa dapat melindungi keluarga Anda dan orang-orang yang dicintai secara finansial pada saat sangat dibutuhkan. Asuransi jiwa juga digunakan untuk tujuan investasi, perencanaan pensiun, proteksi kecelakaan tenaga kerja dan kelangsungan pendidikan anak.

Selain itu, ada manfaat tambahan (rider) dengan pilihan seperti santunan meninggal dunia akibat kecelakaan, penggantian biaya harian rawat inap rumah sakit, santunan bebas kontribusi akibat penyakit kritis dan cacat tetap total akibat penyakit ataupun kecelakaan.<sup>13</sup>

#### **Asuransi Mitra BP-Link** (Bumiputera Link)

Merupakan program asuransi jiwa berbasis investasi dengan pengembangan dana investasi yang maksimal, fleksibel dan dikelola oleh manajer investasi profesional. Serta alternatif perlindungan tambahan sesuai kebutuhan Anda. Mulai dari asuransi jiwa, rawat inap, pengobatan 53 penyakit kritis (critical illness) sampai jaminan apabila Anda tidak produktif. Dana investasi dikelola oleh Manajer Investasi yang kredibel dan mempunyai reputasi yang baik.

**Benefit** :Melalui Mitra BP-LINK, benefit yang akan didapat yaitu:

---

<sup>13</sup> PT AJS Bumiputera Produk Mitra Amanah, 4-5.

- 1) Jika tertanggung meninggal dunia selama kontrak asuransi berlangsung, maka ahli waris akan menerima santunan 100% UP dan nilai saldo investasi.
- 2) Apabilateranggung hidup hingga kontrak asuransi berakhir,pemegang polis akan menerima nilai saldo investasi.

### **Benefit Ekstra**

- 1) Sangat fleksibel dalam menentukan besarnya premi dan uang pertanggungan.
- 2) Dapat menambah dana investasi sewaktu-waktu.
- 3) Dapat menarik dana sewaktu-waktu
- 4) Dapat melakukan switching dana investasi sewaktu-waktu
- 5) Disediakan fasilitas premium holiday.
- 6) Alternatif rider sesuai kebutuhan
  - a) Mitra 53 CIA (Critical Illness Acceleration)
  - b) Mitra 53 CIWP (Critical Illnes Waver of Premium)

- c) Mitra HISB (Hospital Income Surgical Benefit)
- d) Mitra PA (Personal Accident)
- e) Mitra WOP (Waver of Premium)

### **Premi Terjangkau**

- a. Premi dapat dibayarkan secara Tahunan/ Semesteran/ Triwulanan / Bulanan.
- b. Premi dibayarkan melalui, Transfer dan ATM
- c. Minimal premi IDR 250.000,- / USD 50,- perbulan

### **Top Up / Penambahan Dana Investasi**

- a. Dapat dilakukan sewaktu-waktu atau sesuai dengan cara pembayaran premi.
- b. Minimal Top Up IDR. 500.000,- / USD 100,- untuk setiap jenis investasi.

### **Biaya**

- a. Biaya Akuisisi : Tahun pertama 75%; Tahun kedua 50%; Tahun ketiga 25%; tahun keempat dan kelima 15% premi dasar.
- b. Biaya akuisisi Top Up sebesar 5%.

- c. Biaya bulanan : biaya asuransi & biaya administrasi.
- d. Biaya pengelolaan investasi maksimal 3% pertahun.
- e. Bebas biaya untuk dua kali pengalihan dalam setahun polis, pengalihan selanjutnya dikenakan biaya 2,5% dari dana dialihkan.
- f. Bebas biaya untuk dua kali penarikan dalam setahun polis, penarikan selanjutnya dikenakan biaya 1,25% dari dana ditarik.
- g. Biaya polis.

#### **Pilihan Dana Investasi**

##### a. BP-Link Dana Prestasi USD

Investasi ini bertujuan memperoleh hasil investasi dan pendapatan berkala yang lebih kompetitif dibandingkan deposito dalam US Dollar. Alokasi Investasi sebesar 25% - 95% pada Efek Hutang dan sebesar 5% - 75% pada Instrument mata uang Dollar Amerika Serikat.

##### b. BP-Link Dana Prestasi Plus USD

Investasi ini bertujuan memperoleh pendapatan yang optimal dan berkala dalam denominasi mata uang



Dollar Amerika Serikat. Alokasi Investasi sebesar 80% - 98% pada Efek Hutang serta 2% - 20% pada Instrument mata uang Dollar Amerika Serikat.

c. BP-Link Dana Prestasi IDR

Investasi ini bertujuan untuk mendapatkan tingkat pertumbuhan yang stabil dan optimal melalui mayoritas investasi pada efek bersifat utang. Alokasi investasi sebesar 80% - 100% dalam efek bersifat utang, 0%-20% instrumen pasar uang dan 0% - 10% pada efek saham.

d. BP-Link Dana Terpadu IDR

Investasi ini bertujuan untuk memperoleh pertumbuhan nilai investasi yang optimal dalam jangka panjang, namun tetap memberikan pendapatan yang memiliki tingkat fleksibilitas dan dapat disesuaikan di segala kondisi pasar. Alokasi investasi sebesar 0% - 80% dalam efek bersifat ekuitas, 0%- 80% dalam instrumen efek bersifat hutang dan 10% - 80% pada instrumen pasar uang.

e. BP-Link Dana Ekuitas IDR

Investasi ini bertujuan untuk memperoleh tingkat pengembalian yang optimal dalam jangka panjang melalui investasi pada efek bersifat ekuitas dengan berpegang pada proses investasi yang sistematis, disiplin dan memperhatikan risiko. Alokasi investasi sebesar 80% - 100% dalam efek bersifat ekuitas, 0%-20% dalam instrumen efek bersifat hutang dan instrumen pasar uang.

f. BP-Link Dana Likuid IDR

Investasi ini bertujuan untuk mempertahankan nilai investasi awal dan menghasilkan tingkat pengembalian yang stabil dan optimal. Alokasi investasi sebesar 100% pada instrumen pasar uang yang jatuh tempo kurang dari 1 (satu) tahun atau dalam instrumen pasar uang serta maksimum 15% pada efek bersifat utang luar negeri. Mitra Ta'awun Pembiayaan merupakan program asuransi kumpulan berbasis Syariah yang dirancang untuk membantu

kreditur dan melindungi debiturnya, dengan merencanakan pelunasan pinjaman jika terjadi musibah kematian.<sup>14</sup>

### **Fleksibel**

- a. Masa asuransi sesuai dengan pembayaran angsuran pinjaman, maksimal 240 (dua ratus empat puluh) bulan.
- b. Peserta berhak menentukan manfaat asuransi sesuai pembiayaan.

### **Manfaat**

Jika Debitur melunasi pinjaman sebelum jatuh tempo, maka sebagian premi asuransi akan dikembalikan sesuai perhitungan masa asuransi yang belum dijalani.

### **Kontribusi Ringan**

Pembayaran kontribusi hanya sekali pada saat asuransi dimulai.

---

<sup>14</sup> PT AJS Bumiputera Produk Mitra BP-Link, 5-7.

## **Jenis Perlindungan**

### **1. Ta'awun Manfaat Tetap.**

Jika pihak yang diasuransikan meninggal dunia dalam masa asuransi maka dibayarkan santunan sebesar Manfaat Awal.

### **2. Ta'awun Manfaat Menurun Proporsional.**

Jika pihak yang diasuransikan meninggal dunia dalam masa asuransi maka dibayarkan santunan sebesar sisa pokok pembiayaan yang menurun secara proporsional dan kepesertaan asuransi berakhir.

### **3. Ta'awun Manfaat Menurun Majemuk.**

Jika pihak yang diasuransikan meninggal dunia dalam masa asuransi maka dibayarkan santunan sebesar sisa pokok pembiayaan yang menurun secara majemuk.<sup>15</sup>

## **Asuransi Mitra Perlindungan Kecelakaan Diri**

Merupakan program asuransi kumpulan berbasis Syariah yang dirancang untuk melindungi Anda untuk

---

<sup>15</sup> PT AJS Bumiputera Produk Mitra BP-Link, 8.

dapat menjalankan kehidupan dengan tenang. Dengan menjadi peserta Mitra Perlindungan Kecelakaan Diri, Anda dapat menjaga keluarga yang Anda cintai dari kesulitan ketika terjadi musibah kematian atau kecacatan karena kecelakaan.

**Fleksibel** :Masa kepersertaan asuransi Mitra Perlindungan Kecelakaan Diri adalah 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang.

**Kontribusi Ringan** :Pembayaran kontribusi dilakukan hanya sekali pada saat asuransi dimulai.

### **Beragam Perlindungan**

Menawarkan 3 pilihan perlindungan:

- a. Perlindungan A
- b. Perlindungan A, B.
- c. Perlindungan A, B dan D.

### **Perlindungan A**

Bila pihak yang diasuransikan meninggal dunia akibat kecelakaan, maka ahli waris berhak menerima santunan meninggal yang nilainya maksimal sebesar Manfaat Awal.

### **Perlindungan B**

Bila pihak yang diasuransikan mengalami kecelakaan yang mengakibatkan cacat tetap total, maka peserta berhak menerima santunan kecelakaan yang nilainya maksimal sebesar Manfaat Awal.

### **Perlindungan D**

Bila pihak yang diasuransikan mengalami kecelakaan sehingga harus menjalani rawat inap di rumah sakit, maka peserta berhak mendapat penggantian biaya rumah sakit sebesar kuitansi, maksimal 10% dari Manfaat Awal per kejadian dan maksimal 10 kali kejadian dalam setahun.<sup>16</sup>

## **B. Model – model Promosi Bisnis Asuransi Syariah Pada PT. AJB Bumiputera**

PT. AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang mempunyai beberapa model – model promosi sebagai penunjang dalam memasarkan produk – produknya.

---

<sup>16</sup> PT AJB Bumiputera Produk Mitra Kecelakaan Diri, 9.

1. Model Promisi Periklanan

Model ini digunakan sebagai alat untuk menginformasikan segala sesuatu terkait produk – produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

2. Model Promosi Penjualan Pribadi (Personal Selling)

Model ini digunakan untuk mempromosikan produk – produk yang dapat menggugah hati pembeli dengan segera, yaitu melalui sales atau agen Asuransi syariah

3. Model Promosi Publisitas

Model ini sebagai sebuah kegiatan yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk mempromosikan produk – produknya seperti pada pameran, sponsorship, pembukaan stan promosi dipusat pembelajaran, dan lain sebagainya.

4. Model Promosi Pemasaran Langsung

Model ini sebagai salah satu bentuk bawaran promosi yang penggunaannya dapat dilakukan melalui seperti telepon, email dan atau alat komunikasi lainnya.

### **C. Identifikasi Promosi Bisnis Asuransi Syariah pada PT.**

#### **AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang**

1. Kurang gencarnya promosi yang dilakukan oleh perusahaan melalui media yang tersedia
2. Kurangnya sumber daya manusia (SDM) pemasaran.

### **D. Analisis Swot**

#### **1. Pengertian Analisis SWOT**

Menurut Freddy, analisis *SWOT* adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategy planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini



dinamakan Analisis Situasi. Model yang populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT.<sup>17</sup>

Analisis SWOT merupakan pendekatan tradisional yang telah digunakan selama dekade untuk membantu merestrukturisasi usaha manajer mengetahui ancaman dan peluang serta kekuatan dan kelemahan perusahaan. Analisis ini digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan bisnis maupun lingkungan internal perusahaan. Dalam analisis SWOT ini menganalisis adanya dua faktor lingkungan usaha, dimana lingkungan itu berupa :

- a. Lingkungan internal merupakan suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi/perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengendalikannya.
- b. Lingkungan eksternal merupakan suatu kekuatan suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi/perusahaan tidak

---

<sup>17</sup> Amila Khusnita, *Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing: Studi Pada PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Syariah Jember*, (Skripsi S1, Universitas Jember, Jember, 2011), 20.

mempunyai kemampuan atau sedikit kemampuan untuk mengendalikan atau mempengaruhinya.<sup>18</sup>

Seperti diketahui bahwa Analisis SWOT adalah suatu alat yang dipergunakan untuk mengevaluasi keadaan dari suatu perusahaan. Analisis ini didasarkan pada asumsi, bahwa strategi yang efektif untuk mendorong kegiatan organisasi perusahaan dapat berjalan dengan baik dan secara tepat, diantaranya adalah sumber-sumber daya internal perusahaan (dengan memperhatikan keunggulan dan kelemahan), dan keadaan lingkungan eksternal (dengan melihat peluang dan ancaman). Ketepatan keputusan yang baik adalah memaksimalkan keunggulan perusahaan dengan memperhatikan peluang eksternal, dan meminimalkan kelemahan perusahaan dan ancaman eksternal. Penerapan yang akurat dari asumsi yang sederhana, akan mempunyai implikasi yang kuat dalam merancang strategi yang sukses atau berhasil.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Dian Putriani, *Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Bersaing Pada Produk Asuransi Jiwa Perorangan AJB Bumiputera 1912 KPR Pekanbaru*, Jurnal JOM FISIP, Vol 4, No 1, (Februari, 2017), 4.

<sup>19</sup> Sofjan Assauri, *Strategic Management, Sustainable Competitive Advantages*, 72-73.

Keseluruhan evaluasi tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan disebut SWOT. Analisis SWOT (*Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats*) merupakan cara untuk mengamati lingkungan eksternal dan internal.<sup>20</sup>

Berikut adalah penjabaran analisis SWOT berdasarkan model promosi bisnis pada PT. AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Serang:

1. ***Strengths* (kekuatan)**

- a. Produk – produk dapat dikenal oleh masyarakat
- b. Produk yang ditawarkan dapat menarik minat konsumen atau nasabah.
- c. Reputasi yang baik dimasyarakat sebagai perusahaan asuransi pertama di Indonesia.
- d. Memberikan kenyamanan dalam pelayanan kepada nasabah karena dana nasabah dikelola secara syariah.
- e. Menjalin kerjasama dengan perguruan – perguruan tinggi.

---

<sup>20</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 51.

## 2. *Weakness (Kelemahan)*

- a. Perlu adanya media promosi yang mendukung produk yang dimiliki oleh PT. AJB Bumiputera 1912
- b. Kurangnya media promosi akan mempersulit masyarakat untuk mengetahui keberadaan PT. AJB Bumiputera 1912

## 3. *Opportunities (Peluang)*

- a. Membuat dan merancang media promosi yang efektif sehingga masyarakat dapat mengetahui keberadaan PT. AJB Bumiputera 1912.
- b. Perkembangan teknologi yang semakin canggih sehingga menjadikan media promosi yang cukup banyak

## 4. *Threats (Ancaman)*

- a. Ketidakstabilan teknologi
- b. Kurangnya kesadaran masyarakat untuk berasuransi
- c. Agen ilegal.

