

**ANALISIS KEMITRAAN ASURANSI SYARIAH DENGAN
LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PEMASARAN PADA PRODUK ASURANSI JIWA
PEMBIAYAAN DI PT. ASYKI SARANA SEJAHTERA**

SKRIPSI

OLEH:

RISKA RHOBİYATUL KHASANAH

NIM: C74213142



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SURABAYA
2017**

1

1

1

1



1

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Riska Rhobiyatul Khasanah NIM. C74213142 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Jumat, tanggal 24 November 2017, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu Ilmu Ekonomi Syariah

Majelis Munaqasah Skripsi :

Penguji I

Finar

Fatikul Himami, M.El.
NIP.19800923009121002

Penguji II

[Signature]

Dr. Mugiyati, M.El.
NIP.197102261997032001

Penguji III

S

Siti Rumilah, S. Pd, M.Pd.
NIP.197607122007102005

Penguji IV

APL

Aris Fanani, M. Kom.
NIP.198701272014031002

Surabaya, Desember 2017

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

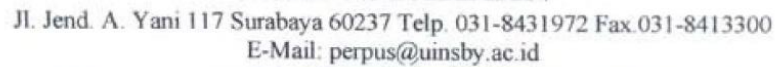
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan



Prof. Ach. Muzakki, M.Ag, Grad. Dip. SEA, M.Phil, Ph.D.

NIP: 197402091998031002



ABSTRAK

Skripsi ini adalah hasil penelitian yang berjudul “*Analisis Kemitraan Asuransi dengan Lembaga Keuangan dalam meningkatkan Pemasaran pada Produk Asuransi Jiwa Pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera*”. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan mengenai bagaimana Bentuk kemitraan asuransi syariah dengan lembaga keuangan syariah pada produk asuransi jiwa pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera, serta bagaimana analisis Kemitraan Asuransi dengan Lembaga Keuangan dalam Meningkatkan Pemasaran pada Produk Asuransi Jiwa Pembiayaan di PT. Asyki Sarana Sejahtera.

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif, Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara secara langsung dengan informan, dalam penelitian ini yaitu: pihak PT.Asyki Sarana Sejahtera.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa bentuk kemitraan PT.Asyki Sarana Sejahtera dengan lembaga keuangan syariah menggunakan sistem keagenan, persyaratan yang harus dipenuhi untuk menjadi mitranya yaitu: harus berbadan hukum, memiliki legalitas yang kuat, dan yang sudah terdaftar. Pemasaran melalui sistem kemitraan usaha tersebut mampu berjalan dengan baik terlihat pada tahun 2016, 10 nasabah 8 diantaranya menunjukkan jumlah nasabah lebih dari 100 nasabah

Dalam penelitian ini penulis memberikan saran sebagai berikut: Yang pertama, kepada PT.Asyki Sarana Sejahtera yaitu MOU yang telah disepakati oleh kedua mitra hendaknya diperjelas dengan mencantumkan kapan berakhirnya masa kontrak kemitraan yang telah disetujui. Yang kedua, lembaga keuangan sebagai pihak mitra bisnis mampu memberikan kinerja yang maksimal sehingga kegiatan pemasaran dapat berjalan dengan lancar dan hasil pemasaran produk dapat meningkat.

B. Bentuk kemitraan asuransi PT.Asyki Sarana Sejahtera dengan lembaga keuangan pada produk asuransi jiwa pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera	77
C. Analisis Kemitraan Asuransi Dengan Lembaga Keuangan Dalam Meningkatkan Pemasaran pada Produk Asuransi Jiwa Pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera.....	80

BAB IV ANALISIS DATA

A. Bentuk kemitraan asuransi PT.Asyki Sarana Sejahtera dengan lembaga keuangan pada produk asuransi jiwa pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera	85
B. Analisis Kemitraan Asuransi Dengan Lembaga Keuangan Dalam Meningkatkan Pemasaran pada Produk Asuransi Jiwa Pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera.....	88

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	94
B. Saran	95

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seperti halnya untuk kebutuhan yang belum pasti di masa mendatang manusia sudah terlebih dahulu ingin memenuhinya mulai dari sekarang, sebagai contohnya kebutuhan di hari tua maka manusia sudah menyiapkan dana pensiun untuk kelak di masa yang akan datang, anak-anak yang belum sekolah sudah disiapkan dananya mulai tingkat dasar hingga perguruan tinggi.

Pada saat sekarang untuk memenuhi kebutuhan yang belum pasti di masa yang akan datang maka sebagian manusia memerlukan asuransi. Karena asuransi merupakan salah satu buah peradaban manusia dan merupakan suatu hasil evaluasi kebutuhan manusia yang sangat hakiki ialah kebutuhan akan rasa aman dan terlindung, terhadap kemungkinan menderita kerugian. Asuransi merupakan buah pikiran dan akal budi manusia untuk mencapai suatu keadaan yang dapat memenuhi kebutuhannya, terutama sekali untuk kebutuhan – kebutuhannya yang hakiki sifatnya antara lain rasa aman dan terlindung.¹

Disadari bahwa asuransi mempunyai beberapa manfaat antara lain: *pertama*, membantu masyarakat dalam rangka mengatasi segala masalah risiko yang dihadapinya. Hal itu akan memberikan ketenangan dan

¹Sri Rejeki Hartono, *Hukum Asuransi Dan Perusahaan Asuransi*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1992), 30.

Karena dipandang begitu pentingnya asuransi bagi sebagian masyarakat maka kebutuhan akan jasa perasuransian makin dirasakan, baik oleh perorangan maupun dunia usaha di Indonesia. Asuransi merupakan sarana finansial dalam tata kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi risiko mendasar seperti risiko kematian, atau dalam menghadapi risiko atas harta benda yang dimiliki. Demikian pula dunia usaha dalam menjalankan kegiatannya menghadapi berbagai risiko yang mungkin dapat mengganggu kesinambungan usahanya.

Dalam pengelolanya, asuransi syariah mengelola dana para peserta asuransi dalam bentuk premi yang dibayarkan dengan menggunakan prinsip *mudharabah* (bagi hasil), *tabbaru'* (donasi) ataupun prinsip *al-mushamaah* (kontribusi) dengan menginvestasikannya disektor riil yang

[illegible]

Asuransi syariah menjadi bukti bagi pebisnis dalam menghadapi pasar asuransi. Mereka memberikan penawaran yang sesuai dengan prinsip syariah. Untuk meningkatkan kepuasan dan jumlah customer/peserta, Asuransi PT. Asyiki Sarana Sejahtera memberikan penawaran diri dengan layanan peserta yang bisa dihubungi kapan saja ketika peserta hendak mengajukan klaim. Asuransi Asyiki Sarana Sejahtera berupaya untuk menciptakan inovasi produk yang dapat memenuhi segala kebutuhan *customer*. Saat ini mayoritas bisnis yang dijalankan perusahaan masih banyak berasal dari bisnis ritel.

Didalam pengembangan produknya, PT. Asyki Sarana Sejahtera, memiliki beberapa strategi, diantaranya : inovasi produk dan peningkatan jalur pemasaran. Pengembangan produk yang akan dilakukan lebih kepada modifikasi dan penyempurnaan produk yang telah ada. Sedangkan, dari sisi

³Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (life and General)- Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani 2004), Hlm 369.

⁴Ibid., 301.

Kemitraan memberikan pengaruh langsung pada hasil dari penjualan. Melalui sistem tersebut mampu berperan menjadi perantara perusahaan dengan peserta (pemegang polis) atau asuransi dengan lembaga keuangan lainnya, selain menjalankan fungsi rutin menjual produk melalui kesepakatan kedua belah pihak, kedua mitra tersebut harus siap mengikuti perubahan kondisi pasar. Untuk meningkatkan kinerja mitra tenaga penjualan, perusahaan harus mempunyai kemampuan dalam mengelola faktor-faktor yang mendukung kinerja tenaga penjualan, salah satu faktor tersebut adalah kemampuan menjual yang dimiliki oleh tenaga pemasar.

[illegible]

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas timbul beberapa persoalan sebagai berikut :

- Kajian masalah ini masih dirasa bersifat umum maka diperlukan batasan masalah. Adapun batasan masalah tersebut adalah sebagai berikut:

- [illegible]

2. Cara meningkatkan pemasaran produk asuransi jiwa pembiayaan dengan adanya kemitraan asuransi dan lembaga keuangan di PT.Asyki Sarana Sejahtera.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, identifikasi dan batasan masalah, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana bentuk kemitraan asuransi syariah dengan lembaga keuangan syariah pada produk asuransi jiwa pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera?
2. Bagaimana analisis kemitraan asuransi dengan lembaga keuangan dalam meningkatkan pemasaran pada produk asuransi jiwa pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera?

D. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Pada bagian ini memuat secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji dalam skripsi. Dan akan menunjukkan bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti sebelumnya. Sehingga diperlukan kajian pustaka untuk mengetahui perbedaan antara penelitian sebelumnya dengan sekarang.

Pertama, yaitu penelitian Nurlaela Sari, yang berjudul “Efektivitas strategi Pemasaran Asuransi Bringinlife Melalui *Bancassurance*”. Penelitian ini menyimpulkan bahwa prinsip kerjasama dapat meningkatkan volume jumlah nasabah sebelumnya terbukti hal ini

Kedua, Yaitu penelitian Sri Fadhilah, yang berjudul “Efektivitas pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life cabang syariah dalam Mengembangkan Sharia Mega Cover”. Penelitian ini menyimpulkan bahwa, Akad yang diteapkan pada kerjasama produk Sharia mengunakana aqad musyarakah. Dimana masing-masing pihak mengeluarkan dana berupa biaya-biaya tertentu yang disepakati dan berha katas pengelolaan produk tersebut, baik itu dalam aspek pemasaran maupun pengelolaha dana premi sesuai kesepakatan.⁶

Ketiga, yaitu penelitian Yuni Komariah, yang berjudul “Strategi Perusahaan Asuransi Prudential dalam meningkatkan jumlah Nasabah dan Minat Berasuransi Masyarakat Muslim Indonesia”, Penelitian ini menyimpulkan bahwa Prudential Indonesia sangat perhatian terhadap Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia salah satunya adalah dengan adanya lisensi khusus bagi yang menjadi agen prudential syariah yang mau menawarkan produk Prudential Syariah. Pelatihan Paket Syariah Training diselenggarakan oleh pusat pelatihan Prudential di masing-masing

⁶Sri Fadhila, Efektivitas pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life cabang syariah dalam Mengembangkan Sharia Mega Cover, Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Tahun 2011.

kantor PRUSales Academy yang disebut dengan pelatihan Prudential Syariah Training (PST).⁷

Keempat, yaitu Penelitian Rahayu Tridhoni, Yang berjudul “Mekanisme Kerjasama PT. Bank Muamalat Tbk dengan PT.Asuransi Takaful Keluarga dalam Pengembangan FullProtek”, Penelitian ini menyimpulkan bahwa,bentuk kerjasama ini adalah *co-branding*, penggabungan dua produk menjadi satu produk, yang tertulis dalam sebuah draft perjanjian kerjasama antara Bank Muamalat dengan Asuransi Takaful Keluarga dan merupakan *Syirkah ‘Inān*, perserikatan untuk sebuah perjanjian bekerjasama dalam modal masing-masing dan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan.⁸

Kelima, yaitu penelitian Sugeng Hariadi, yang berjudul “Analisis Pengelolaan Asuransi Takaful Pembiayaan (*Bancassurance*) PT. Asuransi Takaful Keluarga Pada Bank BNI Syariah Bukit Dharma Surabaya” Penelitian ini menyimpulkan bahwa, Pelaksanaan program Asuransi Takaful Pembiayaan pada Bank BNI Syariah dilaksanakan dengan menggunakan akad *wakālah bil ujrah* dan *tabārru'* antara nasabah Bank BNI Syariah yang mewakilkan pengelolaan premi kepada perusahaan Asuransi Takaful Keluarga untuk menjamin pembiayaan nasabah Bank BNI Syariah. Pengelolaan Premi yang dibayarkan oleh peserta atau nasabah Bank BNI

⁷Yuni Komariah, Strategi Perusahaan Asuransi Prudential dalam meningkatkan jumlah nasabah dan minat asuransi berasuransi masyarakat Muslim Indonesia, Jurnal Universitas Riau.

⁸Rahayu Tridhoni, Mekanisme Kerjasama PT. Bank Muamalat Tbk dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga dalam Pengembangan FullProtek, Skripsi Uin Syarif Hidayatullah Tahun 2008.

Tabel Tinjauan Pustaka

NO	Nama Penulis/Tahun/Judul	Skripsi Terdahulu	Perbedaan dengan Penulis
1.	Nurlaila Sari/2008/ Efektivitas strategi Pemasaran Asuransi Bringinlife Melalui <i>Bancassurance</i>	Berfokus pada volume jumlah nasabah sebelumnya terbukti hal ini dari jumlah peserta tahun 2004 ke 2005 jumlah peserta meningkat	Peneliti memfokuskan penelitian pada penerapan kemitraan di Koperasi Syariah Manfaat Surabaya

[illegible]

2.	Sri Fadhilah/2011/ Efektivitas pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life cabang syariah dalam Mengembangkan Sharia Mega Cover	Berfokus pada masing-masing pihak mengeluarkan dana berupa biaya-biaya tertentu yang disepakati dan berhak atas pengelolaan produk tersebut	Peneliti memfokuskan penelitian pada penerapan kemitraan di Koperasi Syariah Manfaat Surabaya
3.	Yeni Komariah, Strategi Perusahaan Asuransi Prudential dalam meningkatkan jumlah Nasanah dan Minat Berasuransi Masyarakat Muslim Indonesia	Berfokus pada Pelatihan Paket Syariah Training diselenggarakan oleh pusat pelatihan Prudential di masing-masing kantor PRUSales Academy yang disebut dengan pelatihan Prudential Syariah	Peneliti memfokuskan penelitian pada penerapan kemitraan di Asuransi PT.Asyki Sarana Sejahtera
4.	Rahayu Tridhoni/ 2008/ Mekanisme Kerjasama PT. Bank Muamalat Tbk dengan PT.Asuransi Takaful Keluarga dalam Pengembangan FullProtek	Berfokus pada bentuk kerjasama ini adalah <i>co- branding</i> , penggabungan dua produk menjadi satu produk, yang tertulis dalam sebuah draft perjanjian kerjasama antara Bank Muamalat dengan Asuransi Takaful Keluarga	Peneliti memfokuskan penelitian pada penerapan kemitraan di Asuransi PT.Asyki Sarana Sejahtera
5.	Sugeng Hariadi/ 2017/ Analisis Pengelolaan	Berfokus pada pengelolaan	Peneliti memfokuskan

2) Data Sekunder

- a) Herman Darmawi. *Manajemen Asuransi*. Jakarta: PT.Bumi Aksara. 2006.
- b) Mahi M.Hikmat , *Metode Penelitian dalam Prespektif Ilmu Komunikasi dan Sastra*, Yogyakarta: graha Ilmu.
- c) Muhammad Syakir Sula. *Asuransi Syariah (life and General Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani 2004.
- d) M. Suparman Sastrawidjaja,SH.,SU dan Endang,SH. *Hukum Asuransi*. Bandung : Alumni. 2000.
- e) Dll.

Pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting dalam melakukan penelitian. Tanpa upaya pengumpulan data berarti penelitian tidak dapat dilakukan. Oleh karena itu, sebelum dilakukan

Pengolahan data menggunakan teknik non statistik, mengingat data lapangan diperoleh dalam bentuk narasi atau kata-kata, bukan angka-angka. Mengingat data lapangan disajikan dalam bentuk narasi kata-kata, maka pengolahan datanya tidak bisa dikuantifikasikan.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik-teknik pengolahan data sebagai berikut:

- [illegible]

Setelah berbagai data tentang Kemitraan Asuransi PT. Asyik Sarana Sejahtera dengan lembaga keuangan, maka data kemitraan usaha akan dianalisis secara deskriptif analitis, yaitu analisis yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari sumber data. Peneliti menggambarkan data-data kemitraan asuransi tersebut apa adanya sesuai dengan peristiwa sebenarnya. Kemudian data tersebut akan diolah dan dianalisis dengan pola pikir induktif yang berarti pola pikir yang berpijak pada fakta-fakta yang bersifat khusus kemudian diteliti, dianalisis dan disimpulkan sehingga pemecahan persoalan atau solusi tersebut dapat berlaku secara umum.

I. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah terdiri dari lima bab yang disusun secara teratur dan sistematis.

Bab pertama berisi pendahuluan: Bab ini menjelaskan tentang permasalahan yang diangkat oleh peneliti yang terdiri dari latar belakang yang berlandaskan teori dari berbagai literatur yang digunakan oleh penulis, indentifikasi masalah dan batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan

¹⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfa Beta, 2008), 246.

manfaat penelitian untuk mengungkap sasaran yang ingin dicapai, definisi operasional, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua berisi landasan teori: Bab ini menjelaskan landasan teori yang berkaitan dengan Kemitraan dan Asuransi PT. Asyiki Sarana Sejahtera dengan lembaga keuangan dalam meningkatkan jumlah peserta asuransi.

Bab tiga berisi mengenai gambaran umum Asuransi PT. Asyiki Sarana Sejahtera dan Koperasi Syariah Manfaat serta pelaksanaan kemitraan antara kedua lembaga.

Bab keempat berisi analisis kemitraan Asuransi PT. Asyiki Sarana Sejahtera dalam penyaluran produk asuransi pembiayaan. Bab ini menjelaskan tentang analisis data yaitu analisis kemitraan Asuransi PT. Asyiki Sarana Sejahtera dengan Koperasi Syariah Manfaat Surabaya dalam penyaluran produk asuransi pembiayaan di Koperasi Syariah Manfaat Surabaya.

Bab kelima berisi penutup: Bab ini menjelaskan kesimpulan peneliti yang terkait langsung dengan rumusan masalah serta saran-saran yang bersumber pada temuan penelitian.

b. Mengerti kondisi bisnis pihak yang bermitra

Kondisi bisnis calon mitra harus benar-benar diperhatikan terutama kemampuan dalam manajemen, penguasaan pasar, teknologi, permodalan, dan sumberdaya manusianya. Pemahaman akan keunggulan yang ada akan menghasilkan sinergi yang berdampak pada efisiensi, turunya biaya produksi dan sebagainya.

c. Mengembangkan strategi dan menilai detail bisnis

Strategi yang direncanakan bersama meliputi strategi dalam pemasaran, distribusi, operasional dan informasi. Strategi disusun berdasarkan keunggulan dan kelemahan bisnis dari pihak yang bermitra.

d. Mengembangkan program

Setelah informasi dikumpulkan kemudian dikembangkan menjadi suatu rencana yang taktis dan strategi yang akan diimplementasikan. Termasuk didalamnya menentukan atau membatasi nilai tambah yang ingin dicapai.

e. Memulai pelaksanaan

Memulai pelaksanaan kemitraan berdasarkan ketentuan yang disepakati. Pada tahap awal yang perlu dilakukan adalah mengecek kemajuan-kemajuan yang dialami.

b. Tujuan dari aspek sosial dan budaya

c. Tujuan dari Aspek Teknologi

[illegible]

d. Tujuan dari Aspek Manajemen

1. Peningkatan produktivitas individu yang melaksanakan kerja.
2. Peningkatan produktivitas organisasi di dalam kerja yang dilaksanakan. Pengusaha kecil yang umumnya tingkat

Berdasarkan peraturan pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997, pola kemitraan dibagi kedalam lima jenis kelompok yaitu, inti plasma, subkontrak, dagang umum, keagenan, dan waralaba.⁹

Kemitraan inti-plasma, merupakan pola hubungan kemitraan, kelompok mitra sebagai plasma dengan perusahaan inti yang bermitra usaha. Pola inti plasma adalah hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan menengah atau besar sebagai inti membina dan mengembangkan usaha kecil yang menjadi plasmanya dalam :

- ⁹ Muhamad Jaffar Hafsa, *Kemitraan Usaha: Konsepsi dan Strategi*, (Pustaka Sinar Harapan: Universitas Michigan, 1999), 170.

persekutuan hak milik atau perserikatan usaha.¹⁰ Yang dimaksud percampuran disini adalah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan.

Sedangkan menurut istilah, para Fuqaha berbeda pendapat mengenai pengertian syirkah, diantaranya menurut Sayyid Sabiq, yang dimaksud dengan syirkah ialah akad antara orang yang berserikat dalam modal dan keuntungan.¹¹

Berdasarkan pengertian syirkah diatas, syirkah adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam suatu usaha perjanjian guna melakukan usaha secara bersama-sama serta keuntungan dan kerugian juga ditentukan sesuai dengan perjanjian.

- 1) Ada beberapa dasar hukum syirkah yang menjadi pegangan bagi para ulama, yaitu:
 - a. Dalil Al-Quran

وَأَنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۖ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿١٢٤﴾

Artinya : dan sesungguhnya kebanyakan orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat dzalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh. (QS. Shaad ayat 24).

¹⁰ Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syari'ah: Deskripsi Dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2003), 87.

¹¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah: Jilid 4*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), 317.

a. Hadist

ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَهُ خَرَّ خَتٌّ مِنْ بَيْنَهُمَا

Dari hadist diatas dapat disimpulkan, Allah SWT. akan

[illegible]

4. Yang berhubungan dengan keuntungan.

Penentuan jumlah bagian untuk pekerjaan dari laba yang dihasilkan ada di tangan kedua belah pihak. Seandainya pemilik modal berkata kepada si pekerja, bernialah dengan uang ini dan keuntungannya kita bagi bersama, maka setiap pihak mendapat setengah dari laba. Karna pemilik modal menisbahkan laba kepada dua belah pihak dengan ketetapan yang sama, tanpa ada jumlah yang lebih bagi salah satu pihak. Maka, ini menuntut adanya kesamaan bagi masing-masing pihak. Seperti jika ia berkata kepada seseorang, rumah ini adalah milik kita berdua, maka masing-masing mereka mempunyai setengah rumah tersebut. Jika pemilik modal berkata kepada pekerja, bernialah dengan harta ini dan bagian saya adalah tiga per empat ($\frac{3}{4}$) atau sepertiga ($\frac{1}{3}$) dari labanya, atau Bernialah dengannya, dan untukmu tiga perempat ($\frac{3}{4}$) atau sepertiga ($\frac{1}{3}$) dari labanya maka akad mudharabah tersebut sah dengan semua ini. Karena dengan diketahuinya bagian tersebut, dan sisanya untuk pihak lain, karna labanya adalah untuk mereka berdua.

Berdasarkan akad, *mudharabah* terdiri atas dua pihak. Bila ada keuntungan dalam pengelolaan uang, laba itu dibagi dua dengan persentase yang telah disepakati. Karna bersama-sama dengan keuntungan, maka *mudharabah* disebut *syirkah*.¹²

¹² Hendi Suhendi, *Op.Cit*, hlm 141.

1. Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris, yaitu *insurance*, yang dalam bahasa Indonesia telah menjadi bahasa populer dan diadopsi dalam kamus besar bahasa Indonesia dengan padanan kata ‘pertanggungan’. Dalam bahasa Belanda biasa disebut dengan istilah *assurantie* (Asuransi) dan *verzekering* (Pertanggungan).¹³

Asuransi syariah adalah usaha tolong-menolong diantara sejumlah orang /pihak melalui investasi dalam bentuk asset atau dana *tabarrū* yang memberikan pola pengembalian menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.¹⁴

Dalam perspektif ekonomi Islam, asuransi dikenal dengan istilah *takaful* yang berasal dari bahasa arab *takāfala - yatakafulu - takaful* yang berarti saling menanggung atau saling menjamin.

¹⁴ Fatwa DSN No.12/DSN-MUI/X/2001. Diakses pada tanggal 23 Desember 2013.

Suhrawardi K. Lubis mengungkapkan bahwa yang dimaksud dengan asuransi syariah adalah: “pertanggungan yang berbentuk tolong menolong atau disebut juga dengan perbuatan kafalah, yaitu perbuatan saling tolong menolong dalam menghadapi sesuatu risiko yang tidak diperkirakan sebelumnya”.¹⁶

Asuransi syariah merupakan salah satu jenis lembaga keuangan syariah nonbank. Asuransi syariah juga memiliki kesamaan fungsi dengan lembaga keuangan non bank lainnya yakni: Untuk memperoleh keuntungan dari hasil investasi dana yang dikumpulkan dari peserta asuransi. Cara pembagian keuntungan pengelolaan dana peserta asuransi dilakukan dengan prinsip bagi hasil. Dalam hal ini perusahaan asuransi bertindak sebagai pihak pengelola dana yang menerima pembayaran dari peserta asuransi untuk dikelola dan diinvestasikan sesuai dengan prinsip syariah (bagi hasil). Sedangkan peserta asuransi bertindak sebagai pemilik dana (shahibul maal) yang akan memperoleh manfaat jasa perlindungan, penjaminan dan bagi hasil dari perusahaan asuransi.¹⁷

Dalam asuransi syariah, istilah tertanggung dan penanggung tidak relevan lagi jika dipandang sebagai pihak yang berbeda. Dalam

¹⁷Ibid., .9.

Jadi asuransi syariah adalah suatu pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong-menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan perusahaan asuransi.¹⁹

Lembaga asuransi syariah didirikan memiliki tujuan utama yaitu untuk melindungi harta dan jiwa dari bencana maupun musibah yang tidak bisa diduga kedatangannya, sehingga keberadaan lembaga asuransi yang dikelola dengan menggunakan prinsip syariah sangatlah dibutuhkan. Hukum syariah, memuat berbagai macam akad yang dapat diaplikasikan ke dalam bentuk perusahaan asuransi seperti halnya lembaga keuangan lainnya. Adapun landasan syariah yang

¹⁹ Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2006), 2.

Sebagai sesama umat muslim, kita diibaratkan sebagai sebuah bangunan yang tiap bagian-bagiannya saling menguatkan satu sama lain. Hal ini dikatakan nabi Muhammad sallallahu'alaihi wasallam dalam hadits yang ditulis Bukhari, Muslim dan Abu Daud, sebagai berikut :

Artinya :

Atas dasar perintah inilah yang menguatkan serta menjadi alasan pendirian asuransi syariah terlaksana, dengan tujuan untuk membantu menyiapkan generasi yang tangguh serta saling tolong-menolong ketika terjadi suatu musibah pada sesama anggota asuransi yang mengancam keuangan maupun keberlangsungan aktifitas kehidupannya, menjadikan lembaga asuransi syariah sebagai sebuah alternatif pilihan lembaga keuangan yang secara halal mengelola keuangan yang ditujukan untuk memperoleh masa depan yang lebih terjamin.

a. Tauhid (*Unity*)

Prinsip tauhid (*unity*) adalah dasar utama dari setiap bentuk bangunan yang ada dalam syariat Islam. Setiap Bangunan dan aktivitas kehidupan manusia harus didasarkan pada nilai-nilai tauhid.

b. Keadilan (*justice*)

Prinsip kedua dalam beransuransi adalah terpenuhinya nilai-nilai keadilan (*justice*) antara pihak-pihak yang terikat dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara nasabah dan perusahaan asuransi.

c. Tolong-menolong (*ta'awun*)

Prinsip dasar yang lain dalam melaksanakan kegiatan berasuransi harus didasari dengan semangat tolong-menolong (*ta'awun*) antara anggota. Seseorang yang masuk

²³Ibid., 125-135.

Prinsip kerja sama merupakan prinsip universal yang selalu ada dalam literatur ekonomi Islam. Manusia sebagai makhluk yang mendapatkan mandat dari Khaliq-nya untuk mewujudkan perdamaian dan kemakmuran di muka bumi mempunyai dua wajah yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, yaitu sebagai makhluk individu dan sebagai makhluk sosial.

e. Amanah (*trustworthy*)

Prinsip amanah dalam organisasi perusahaan dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas (pertanggung jawaban) perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode. Dalam hal ini perusahaan asuransi harus memberi kesempatan yang besar bagi nasabah untuk mengakses laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi harus mencerminkan nilai-nilai kebenaran dan keadilan dalam bermuamalah dan melalui *auditor public*.

f. Kerelaan (*al-ridha*)

g. Larangan *riba*

4. Mekanisme Pengelolaan Dana Asuransi Syariah

Pengelolaan dana asuransi (premi) dapat dilakukan dengan akad *mudharabah*, *mudharabah musyarakah*, atau *wakalah bil ujroh*. Pada akad *mudharabah*, keuntungan perusahaan asuransi

[illegible]

Pada akad mudharabah musyarakah, perusahaan asuransi bertindak sebagai mudharib yang menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama dana para peserta. Perusahaan dan peserta berhak memperoleh bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh dari investasi. Sedangkan pada akad wakalah bil ujroh, perusahaan berhak mendapatkan *fee* sesuai dengan kesepakatan. Para peserta memberikan kuasa kepada perusahaan untuk mengelola dananya dalam hal kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio risiko, pemasaran dan investasi.²⁵

a. Sistem pada Produk *Saving* (ada unsur *saving*).

²⁵ Andi Sumitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2009), 279.

1. Rekening tabungan peserta, yaitu dana yang merupakan milik peserta, yang dibayarkan bila:

2. Rekening *Tabarru'*, yaitu kumpulan dana kebajikan yang telah diniatkan oleh peserta sebagai iuran dana kebajikan untuk tujuan saling menolong dan saling membantu, yang dibayarkan bila:

- Sistem inilah sebagai implementasi dari akad *takafuli* dan akad *mudharabah*, sehingga asuransi syariah dapat terhindar dari unsur *gharar* dan *maisir*. Selanjutnya kumpulan dana peserta ini diinvestasikan sesuai dengan syariat agama Islam. Tiap keuntungan dari hasil investasi, setelah dikurangi dengan beban asuransi (klaim dan premi reasuransi), akan dibagi menurut prinsip *mudharabah*. Persentase pembagian *mudharabah* dibuat dalam suatu perbandingan tetap berdasarkan perjanjian kerjasama

mengalami surplus dana. Pentingnya keberadaan lembaga keuangan tentu saja muncul setelah digunakan uang sebagai alat tukar dalam perekonomian. Berdasarkan peran tersebut, lembaga keuangan memiliki dua kegiatan utama yaitu penghimpunan dana dari unit surplus dan penyaluran dana pada unit deficit.²⁹

- a. Bank Indonesia sebagai institusi yang berwenang mengatur dan mengawasi Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat.
- b. Departemen Keuangan sebagai institusi yang berwenang mengatur dan mengawasi koperasi.
- c. Kantor Menteri Koperasi sebagai institusi yang berwenang mengatur dan mengawasi koperasi.

Jenis usaha dan produk lembaga keuangan pada dasarnya sama dengan lembaga keuangan konvensional yaitu, Lembaga Keuangan Bank (LKB) dan Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB).³¹ Pertama, LKB seperti Bank Syariah, Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Kedua, LKBB seperti Asuransi Takaful, Asuransi Sosial dan Kesehatan, Dana Pensiun, Koperasi dan Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) serta Pasar Modal Syariah.

Prinsip utama yang membedakan dengan lembaga keuangan konvensional adalah lembaga keuangan syariah “bebas bunga” yang tercermin dalam produk-produk yang dihasilkannya. Misalnya *Murabahah* (pembiayaan dengan laba), *Bai’ As-Salam* (pesanan dibayar tunai), *Bai’ Al-Istishna* (pesanan dibayar dengan

[illegible]

Tuhan dan tidak pula kemudian dalam pandangan seorang yang berakal atau berlaku adil.³⁵

D. Pemasaran

1. Pemasaran

Pemasaran adalah sebuah sistem dari kegiatan-kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, memberi harga, mempromosikan dan mendistribusikan jasa serta barang-barang pemuas keinginan pasar.³⁶

Menurut Sofjan Assauri pemasaran adalah usaha untuk menyediakan dan menyampaikan barang dan jasa yang tepat kepada orang-orang yang tepat pada waktu serta harga yang tepat serta dengan promosi serta komunikasi yang tepat.³⁷

Dari definisi diatas mengenai pemasaran dapat dilihat bahwa terdapat kesamaan tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan yaitu sama-sama berorientasi untuk dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen melalui proses pertukaran.

Dengan demikian pemasaran merupakan suatu interaksi yang berusaha menciptakan pertukaran. Tetapi pertukaran itu sendiri bukanlah suatu akhir dari kegiatan pemasaran. Sedangkan kegiatan pemasaran dilakukan sebelum maupun sesudah pertukaran terjadi.

³⁵ Muhammad Rasyid Ridha, *Tafsir al-Manar*, (Mesir: Dar al-Manar) , 1376 H, Jilid III, 113-114.

³⁶ Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: CV. Intermedia, 1994), 7.

³⁷ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), 5.

peningkatan produksi. Kedua, bila biaya tinggi, sehingga produksi perluditurunkan sambil melakukan perbaikan produktivitas.

2) Konsep Produk

Konsep ini berpegang teguh pada anggapan bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu, penampilan, maupun keistimewaan dibandingkan produk sejenis. Karena itu organisasi perlu mengadakan perbaikan-perbaikan produk yang berkesinambungan.

3) Konsep Penjualan

Konsep penjualan menekankan pada anggapan bahwa konsumen tidak akan membeli produk, jika organisasi tidak melakukan usaha-usaha promosi dan penjualan. Konsep penjualan biasanya dilakukan pada produk-produk yang kurang diminati atau tidak terlalu dipikirkan oleh pembeli, seperti asuransi dan buku ensiklopedi. Karena itu perlu diupayakan teknik penjualan untuk mendapatkan pembeli potensial, misalnya dengan menerangkan manfaat produk bersangkutan.

4) Konsep pemasaran

Menurut konsep ini, kunci untuk mencapai keberhasilan sasaran organisasi adalah kejelian dalam menentukan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran, serta mengupayakan pemenuhan kepuasan yang lebih baik ketimbang apa yang dilakukan oleh pesaing.

5) Konsep Pemasaran Kemasyarakatan

BAB III

A. Profil Asuransi PT. Asyiki Sarana Sejahtera

1. Profil singkat PT. Asyki Sarana Sejahtera¹

PT. Asyiki Sarana Sejahtera didirikan oleh para penggiat dan praktisi ekonomi dan keuangan mikro syariah yang sejak awal memiliki kepedulian dan perhatian untuk membangun kemandirian dan mengembangkan kesejahteraan ekonomi masyarakat terutama keluarga dari kalangan ekonomi menengah ke bawah atau masyarakat berpenghasilan rendah (low income people) melalui lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) dan Asuransi syariah.

Seiring dengan pesatnya perkembangan LKMS di Indonesia baik digalakan oleh pemerintah maupun oleh pihak swasta, memunculkan sebuah ide dan cita-cita agar masyarakat dapat merasakan pengaruh dari kemajuan sector keuangan dan menjadi pelaku dalam meningkatkan ekonomi serta tingkat kesejahteraan bagi keluarganya.

Namun ada masalah lain yang dihadapi oleh LKMS maupun masyarakat mikro ketika terjadi musibah mereka seperti: kematian, sakit, kecelakaan, dan kehilangan atau kerusakan asset produktif sehingga mengganggu usaha mereka sekaligus berpengaruh kepada

¹ *Website*, PT. Asyiki Sarana Sejahtera.

Pada lembaga keuangan perbankan, hal semacam ini dapat diantisipasi melalui produk asuransi jiwa maupun asuransi kerugian, namun untuk lembaga keuangan mikro belum banyak perusahaan asuransi yang menanganinya.

Sinergi tersebut diwujudkan dengan membuat suatu perusahaan pialang asuransi yang bernama PT. Asyiki Sarana Sejahtera untuk selanjutnya akan didingkat ASYKI yang didedikasikan untuk mengembangkan dan menjalankan program-program asuransi mikro.

Visi : menjadi pelopor pialang asuransi mikro dan menjadi mitra yang baik bagi peserta dan perusahaan asuransi.

Misi : memberikan layanan asuransi mikro yang komprehensif sehingga memberikan nilai tambah bagi peserta, pengelola, dan pemegang saham.

3) Jika pembiayaan mencapai Rp.150.000.000,00 dan nasabah berumur 18-55 tahun akan divover, apabila umurnya mencapai 56-65 tahun pembiayaan akan ditolak.

1) Pembayaran Premi Asuransi Jiwa dalam Pembiayaan

Pengambilan premi asuransi jiwa dalam pembiayaan ini dilakukan dengan penghitungan setiap bulannya 0,05% dari sisa pokok yang belum terbayar. Dengan adanya 0,05% dari premi asuransi ini, asuransi jiwa pada pembiayaan nasabah sudah berlaku otomatis. Asuransi ini bisa diajukan ketika nasabah mengalami musibah hingga meninggal dunia dan tidak bisa meneruskan angsuran lagi. Adapun mekanisme perhitungan premi yaitu:

- [illegible]

c) Alokasi premi/ tabarru' $0,05\% \times \text{Rp. } 5.000.000,00 \times 5 \text{ bulan} =$
Rp.12,500,00

Bulan 1 : sisa 5juta, premi 0,05% x 5juta = 2.500,00

Bulan 2 : sisa 4 juta, premi $0,05\% \times 4 \text{ juta} = 2.000,00$

Bulan 3 : sisa 3 juta, premi $0,05\% \times 3 \text{ juta} = 1.500,00$

Bulan 4 : sisa 2 juta, premi $0,05\% \times 2 \text{ juta} = 1.000,00$

Bulan 5 : sisa 1 juta, premi $0,05\% \times 1 \text{ juta} = 500,00$

d) Surplus tabarru' $12.500,00 - 7.500,00 = 5000,00$

Jadi, Rp. 5.000,00 yang akan diberikan ke PT. Asyiki Sarana Sejahtera sebagai dana tabarru' asuransi jiwa pada pembiayaan

2) Proses Pencairan Klaim Asuransi Jiwa dalam Pembiayaan⁴

Proses pencairan klaim asuransi jiwa dalam pembiayaan berawal dari pihak dari Lembaga Keuangan Syariah mendapat informasi mengenai kematian atas nasabahnya yang sedang melakukan pembiayaan, kemudian mengajukan ke kantor pusat untuk diproses. Setelah itu Lembaga Keuangan Syariah yang bekerjasama dengan PT. Asyiki Sarana Sejahtera harus melengkapi berbagai persyaratan untuk pencairan klaim asuransi diantaranya yaitu:

- a) Surat kematian dari kepolisian atau rumah sakit maupun surat kematian dari kantor desa domisili nasabah.
- b) Fotocopy Kartu Keluarga (KK).
- c) Fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP).

⁴Hasil wawancara dengan Bapak Salman Selaku staf *marketing officer* PT. Asyiki Sarana Sejahtera Pada Tanggal 1 Juni 2017 di kantor PT. Asyiki Sarana Sejahtera Pasuruan

Semua berkas tersebut diatas dikirim ke PT. Asyki Sarana Sejahtera. Kemudian PT. Asyki Sarana Sejahtera juga mencari informasi ke LKS yang bersangkutan. Adapun informasi yang dicari mengenai kelancaran dalam pembayaran setiap bulannya, asal usul keluarga, ahli waris juga diambil sebagai pertimbangan dalam proses pencairan klaim asuransi jiwa dalam pembiayaan tersebut. Penentuan diterima atau tidaknya klaim asuransi jiwa tergantung berdasarkan informasi dari LKS yang bersangkutan.

Adapun tahapan PT. Asyki Sarana Sejahtera dalam memproses berkas pengajuan klaim asuransi jiwa antara lain:

- a. Berkas yang sudah masuk diterima oleh staff pengajuan klaim.
- b. Setelah melewati staff pengajuan klaim, dan persyaratan sudah lengkap dan layak, kemudian berkas diberikan kepada staff Sumber Daya Insani.
- c. Jika pada staff Sumber Daya Insani berkas tersebut dianggap layak, kemudian staff SDI melaporkan ke bagian keuangan.
- d. Setelah itu, berkas tersebut akan diberikan kepada direktur utama PT. Asyki Sarana Sejahtera selaku pimpinan sebagai penentuan akhir berdasarkan persyaratan dan informasi yang didapat.
- e. Jika mendapat acc dari direktur utama, dana asuransi bisa cair dan bisa diambil oleh ahli waris nasabah untuk pembebasan sisa angsuran yang belum terbayar.

Asuransi jiwa pada pembiayaan ini bertujuan agar ahli waris tidak terbebani atas pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah. Namun, ada pula ketentuan lain mengenai pengecualian dalam asuransi jiwa, yaitu:

- Wabah penyakit (epidemi)
- Penyalahgunaan alkohol, obat-obatan terlarang, atau zat adiktif.
- Penyakit hubungan seksual, AIDS, HIV, ARC serta segala akibatnya

1. Kemitraan keagenan PT.Asyki Sarana Sejahtera

⁵Hasil wawancara dengan Bapak Salman Selaku staf *marketing officer* PT. Asyiki Sarana Sejahtera Pada Tanggal 1 Juni 2017 di kantor PT. Asyiki Sarana Sejahtera Pasuruan

Kemitraan perlindungan (asuransi) yang dilakukan Asuransi PT. Asyiki Sarana Sejahtera adalah merupakan jasa (*fee*) dimana asuransi tidak mengambil keuntungan finansial dari ini. Keuntungan asuransi dapat diperoleh dari semakin banyaknya nasabah asuransi dalam lembaga keuangan syariah yang menjadi *partner* (yang termasuk dalam akad). “Semakin banyaknya nasabah tentunya akan menambah dana hibah bagi perusahaan asuransi yang tersalurkan melalui lembaga keuangan sebagai pihak mitra, penyaluran tersebut menggunakan akad *wakalah bil ujroh* hal ini yang menjadi *ujroh* bagi perusahaan asuransi”, ujar Pak Durry selaku staf keuangan¹¹. Sedangkan bagi hasil yang didapat oleh lembaga keuangan sebagai pihak ke dua adalah 10% dari pembayaran premi yang nasabah perorangan.¹²

¹² Ibid.,

C. Analisis Kemitraan Asuransi Syariah dengan Lembaga Keuangan dalam meningkatkan pemasaran pada produk asuransi jiwa pembiayaan di PT. Asyki Sarana Sejahtera

Strategi pemasaran produk melalui sistem kemitraan yang dilakukan oleh PT.Asyki Sarana Sejahtera dengan Lembaga keuangan dalam meningkatkan jumlah pemasaran yang dilakukan dengan konsep 4P, yaitu *Produk, Price, Place*, dan *Promotion*. Seperti yang disampaikan oleh staf *marketer* cabang saat wawancara

Strategi pemasaran produk secara umum sesuai dengan prosedur yang ada di asuransi syariah pada umumnya menggunakan konsep 4p, dari konsep 4p itu kita bisa mengetahui bagaimana cara memasarkan sebuah produk, dari segi harga, produk, tempat, dan promosi serta kesesuaian dengan segmen pasar yang dituju.

Dalam strategi produk melalui sistem kemitraan, asuransi menawarkan sebuah solusi pengcoveran pembiayaan yang sederhana, ekonomis, mudah dan segera yakni:

1. Sederhana

Produk asuransi atas risiko yang sangat umum dihadapi oleh masyarakat dengan proses administrasi yang sederhana dan mudah dipahami.

2. Mudah

Produk asuransi dapat diperoleh dan tersedia di lingkungan masyarakat dengan mudah

3. Ekonomi

Kontribusi yang ditetapkan sangat terjangkau dengan manfaat asuransi yang optimal

4. Segera

Proses penyelesaian klaim asuransi dilakukan dengan cepat dan mudah.

Contoh mekanisme dalam pengajuan nasabah hal pertama yang dilakukan yaitu nasabah mengisi formulir pengajuan asuransi jiwa pembiayaan, kemudian form pengajuan keikutsertaan itu diberikan kepada PT. Asyiki Sarana Sejahtera maupun lembaga keuangan yang bermitra, setelah itu dapat dibayarkan di awal maupun dapat dicicil setiap bulannya.

Place, PT.Asyki Sarana Sejahtera telah membuka UPC (Unit Pelayanan Cabang) yang berada di Pasuruan, walaupun unit dirasa jauh dari kota Surabaya yang notebennya banyak yang menjadi nasabah asuransi, namun pelayanan yang diberikan sama maksimalnya, karena banyak lembaga keuangan yang bermitra dengan PT.Asyki.Melalui sistem kemitraan tersebut nasabah yang setiap saat memerlukan asuransi dapat langsung menghubungi lembaga keuangan yang menjadi mitra bisnisnyaseperti yang disampaikan oleh pak Salman selaku *marketing office*.

PT. Asyki ini memiliki kantor utama di Bogor, dan unit pelayanan cabangnya berada dipasuruan, meskipun kantor pelayanan memang berada dikota kecil namun pelayanan yang kami berikan sama maksimalnya karena sudah banyak lembaga keuangan yang bermitra dengan kami.¹³

¹³Hasil *wawancara* dengan Bapak Salman Selaku staf *marketing officer* PT. Asyiki Sarana Sejahtera Pada Tanggal 1 Juni 2017 di kantor PT. Asyiki Sarana Sejahtera Pasuruan.

Strategi *Promotion* (promosi) yang dilakukan oleh mitra PT. Asyiki Sarana Sejahtera adalah melalui periklanan baik dari mulut kemulut seperti teman, saudara, rekan bisnis, dll, brosur dan pengajuan proposal. Sedangkan untuk penjualan pribadi (*personal selling*) dari pihak mitra bisnis melalui karyawan serta *staff marketing* lembaga keuangan syariah adalah dengan melayani, mensosialisasikan kelebihan produk kepada nasabah yang datang langsung ke lembaga keuangan syariah, maupun menjalin kerjasama kemitraan dengan PT. Asyiki Sarana Sejahtera yang dinamakan dengan *Open Table*, segmen pasar yang dituju adalah para pedagang pasar, lembaga pendidikan, lembaga perkantoran, serta masyarakat yang cenderung menengah kebawah, Seperti yang disampaikan oleh pak Durry selaku staff keuangan cabang saat wawancara:

[illegible]

**ANALISIS KEMITRAAN ASURANSI SYARIAH DENGAN LEMBAGA
KEUANGAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PEMASARAN
PADA PRODUK ASURANSI JIWA PEMBIAYAAN DI PT. ASYKI SARANA
SEJAHTERA**

Sistem kemitraan PT. Asyiki adalah sistem yang dibuat pihak asuransi sebagai alternatif pengembangan produk usaha asuransi syariah, melalui sistem tersebut lembaga keuangan syariah yang notabennya memiliki banyak resiko yang kemungkinan bisa dialami oleh nasabahnya dapat bergabung menjadi mitra bisnis untuk menanggulangi hal tersebut, melalui sistem kemitraan keagenan memunculkan partisipasi nasabah lembaga keuangan syariah untuk mengikuti asuransi. Kemitraan usaha itu apabila dapat dilaksanakan dengan baik dalam kondisi yang ideal, dapat terlaksana secara lebih kongkrit seperti halnya yang telah dibahas pada bab II, yaitu:¹

1. Meningkatkan pendapatan usaha
2. Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan

Kepada pihak kedua yaitu PT. Asyki Sarana Sejahtera perolehan nasabahnya dapat terus bertambah.

¹ Hafsah, *Bisnis Gula di Indonesia.*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2002) 28.

Mekanisme kemitraan usaha yang harus dipenuhi oleh calon mitra, harus melalui beberapa tahap:

- Harus berbadan hukum
- Memiliki legalitas yang kuat
- Dan yang sudah terdaftar pada Negara

³ Ibid.,

Daud berkata: "Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini". Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat" (QS. As-shad ayat 24).

Ayat ini menunjukkan kebolehan perkongsian, dan larangan untuk menzalimi mitra kongsi. Dalam kemitraan usaha nilai ini terlihat dalam pelaksanaan kemitraan usaha diantara Lembaga Keuangan Syariah dengan PT. Asyki Sarana Sejahtera, saling terbuka dan tidak ada unsur paksaan dari kedua lembaga yang bermitra.

B. Analisis Kemitraan Asuransi Dengan Lembaga Keuangan Dalam Meningkatkan Pemasaran pada Produk Asuransi Jiwa Pembiayaan di PT.Asyki Sarana Sejahtera

Dari data peserta asuransi sudah dipaparkan pada bab III di halaman 75, data tersebut menguraikan mengenai pemasaran melalui sistem kemitraan di tahun 2016 yang menggunakan produk Asuransi jiwa pembiayaan.

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa dari 10 lembaga keuangan yang menjadi mitra bisnis asuransi PT.Asyki Sarana Sejahtera 8 diantaranya jumlah nasabah diatas 100 orang.⁶ Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak seluruhnya nasabah lembaga keuangan yang menjadi mitra bisnis PT.Asyki

⁶ Data Nasabah PT.Asyki Sarana Sejahtera

Dalam menjalankan kemitraannya, PT. Asyki Sarana Sejahtera dengan lembaga keuangan syariah memiliki strategi pemasaran dalam mencari nasabah. Strategi pemasaran yang dibuat oleh PT. Asyki Sarana Sejahtera Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Salman, selaku *marketing officer* PT.Asyki Sarana Sejahtera dapat diuraikan sebagai berikut:⁷

Dalam perencanaan produk pihak PT. Asyiki Sarana Sejahtera harus mempertimbangkan kepuasan nasabah, hal-hal yang perlu diperhatikan menyangkut konsep produknya itu kualitas, pelayanan dan bagi hasil produk. Dalam hal ini produk asuransi jiwa pembiayaan adalah merupakan program asuransi jiwa untuk nasabah-nasabah pembiayaan, Manfaat yang didapatkan berupa pengembalian pembiayaan peserta kepada pemegang polis apabila peserta meninggal dunia dalam masa asuransi.

[illegible]

menguraikan tentang strategi pemasaran yang terdiri dari lima elemen yang saling berkaitan yang meliputi: pemilihan pasar, produk, penetapan harga, sistem pemasaran, dan komunikasi pemasaran atau promosi. Promosi yang meliputi periklanan *personal selling* (penjualan pribadi), promosi penjualan, hubungan dengan masyarakat. Dari kelima elemen tersebut dapat diketahui bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga keuangan Syariah sebagai mitra bisnis PT. Asyiki Sarana Sejahtera untuk mencari nasabah sangat mendukung.

Jadi dalam penerapan pemasaran produk dengan sistem kemitraan sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diperbolehkan dalam syariat islam, karena dalam prakteknya PT.Asyiki Sarana Sejahtera bersama Lembaga Keuangan berpegang teguh pada prinsip syariah, yaitu anjuran dalam hal kebaikan, sebagaimana Al-Quran menyatakan dalam surat Al-Zalzalah ayat 7-8 yang berbunyi:

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ﴿٧﴾ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ﴿٨﴾

Artinya: *Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrah pun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya. (7) Dan Barang siapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya pula.(8). (Q.S. Al- Zalzalah: ayat 7-8)*⁹

⁹ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, 1087

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Soufjan. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Antonio, Muhamad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Busisantoso, Totok dan Sigit Triandaru. 2011. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat.
- Dzajuli, AH dan Yadi Jazwari. 2002. *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Departemen Agama Republik Indonesia, 1997. *AL-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: Depag RI.
- Darmawi, Hermawan. 2006. *Manajemen Asuransi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Fatwa DSN No.12/DSN-MUI/X/2001. Diakses pada tanggal 23 Desember 2013.
- FATWA DEWAN SYARI'AH NASIONAL NO: 07/DSN-MUI/IV/2000.
- Hartono. 1992. *Hukum Asuransi Dan Perusahaan Asuransi*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Hafsah. 2002. *Bisnis Gula di Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis Cet 1*, Jakarta: Kencana.
- Hasan, M Ali. 2000. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalat*. Yogyakarta: Rajawali Pena.
- <http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/ind/article/viewFile/16220/16212>
- Iqbal, Muhaimin. 2006. *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Jaffar, Muhammad. 2002. *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Yogyakarta: UII Press.
- Karim, Adiwarman. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip. 1994. *Dasar - Dasar Pemasaran*. Jakarta: CV. Intermedia.
- Kasmir. 2001. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Jakarta: Prehallindo.
- Lubis, Suhwardi K. 2002. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Mahi, M. Hikmat . 2011. *Metode Penelitian dalam Prespektif Ilmu Komunikasi dan Sastra*, Yogyakarta: graham Ilmu.
- Mulyadi. 1998. *Total Quality Management*. Yogyakarta: Adityamedia Yogyakarta.

- Nurlaela Sari, Yang berjudul “Efektivitas strategi Pemasaran Asuransi Bringin life Melalui *Bancassurance*” Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Tahun 2008.
- Munir, Fuad. 1997. *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini (Tinjauan Hukum Bisnis)*. Jakarta: PT. Citra Aditya Bakti.
- Naja Hassanudin Rahman Daeng. 2004. *Membangun Micro Banking* Yogyakarta: Pustaka Widyatama.
- Nopriansyah, Walid. 2009. Asuransi Syariah Berkah Terakhir Yang Tak Terduga. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET. 2016. hlm 132.
- Notoadmojo, Soekijo. 2008. *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Rahman, Afzalur. 1995. *Doktrin Ekonomi Islam*. Jakarta: Dana Bhakti Wakaf.
- Ridha, Muhamad Rasyid. 1376H. *Tafsir al-Manar*, (Mesir: Dar al-Manar) Jilid III.
- Rahayu Tridhoni, Mekanisme Kerjasama PT. Bank Muamalat Tbk dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga dalam Pengembangan Full Protek, Skripsi Uin Syarif Hidayatullah Tahun 2008.
- S, Burhanuddin. 2010. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Saced, Ali. 2004. *Bank Islam dan Bunga*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sastrawidjaya, M Suparman dan Endang. 1993. *Hukum Asuransi*. Bandung: Alumni.
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, Cetakan ke-16, Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. 2010. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. Sebagaimana dikutip dari buku Ahmad Wardi Muslich.
- Sumitro, Andi. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sumanto, Agus Edi. 2009. *Solusi Berasuransi: Lebih Indah dengan Syariah*, Bandung: PT. Salama dan Pustaka Semesta.
- Sula, Muhamad Syakir. 2004. *Asuransi Syariah (life and General)- Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani.
- Subagyo, P Joko. 2004. Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek, Jakarta: Rineka Cipta.
- Sholahuddin, M. 2006. *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*. Surakarta: MU Press
- Sri Fadhila, Efektivitas pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life cabang syariah dalam Mengembangkan

Widjanto, Hermawan. 1995. Pengantar Metodologi Penelitian, Cetakan
Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Widjanto, Hermawan. 2006. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*
Jakarta: PT Grasindo.

Widjanto, Hermawan. 2006. Strategi Perusahaan Asuransi Prudential dalam meningkatkan
jumlah nasabah dan minat asuransi berasuransi masyarakat Muslim
Indonesia, Jurnal Universitas Riau.

Karokaro, Theresia kemitraan dalam bisnis
[,https://www.jawaban.com/read/article/id/2014/10/29/83/141029184922/4-Jenis-Kemitraan-dalam-Bisnis](https://www.jawaban.com/read/article/id/2014/10/29/83/141029184922/4-Jenis-Kemitraan-dalam-Bisnis), diakses pada 10/07/2017. Pkl 21.30.

Wiroso. 2006. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: PT Grasindo.

YuniKomariah, Strategi Perusahaan Asuransi Prudential dalam meningkatkan jumlah nasabah dan minat asuransi berasuransi masyarakat Muslim Indonesia, Jurnal Universitas Riau.