



PERAN AGEN TERHADAP PERMINTAAN ASURANSI JIWA SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT. ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA)

Dini Vientiany

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Naswa Aldira Putri

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Yusra Lestari Harahap

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Tamlija

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jln. Williem Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec.Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

Korespondensi penulis: dini1100000167@uinsu.ac.id

Abstract. *The role of agents in increasing the attractiveness of sharia insurance customers is the agent's involvement in expanding the market because agents can convince customers and make them interested in joining as sharia insurance participants through direct promotions. This research is a qualitative descriptive study. Data collection used in this research was carried out through triangulation (combination) of literacy in scientific articles, journals and magazines. The results of this research indicate that the lineage of the founder of PT. Bumiputera Sharia Life Insurance is a long-established national life insurance company.*

Keywords: *Agent Role; Demand; Sharia Life Insurance.*

Abstrak. *Peran agen dalam meningkatkan daya tarik nasabah asuransi syariah adalah keterlibatan agen dalam memperluas pasar karena agen dapat meyakinkan nasabah dan membuat mereka tertarik untuk bergabung menjadi peserta asuransi syariah melalui promosi secara langsung. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan melalui triangulasi (kombinasi) literasi pada artikel, jurnal, dan majalah ilmiah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa garis keturunan pendiri PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera merupakan perusahaan asuransi jiwa nasional yang telah lama berdiri.*

Kata Kunci: *Peran Agen; Permintaan; Asuransi Jiwa Syariah*

PENDAHULUAN

Prioritas yang sistematis dalam dunia kerja mempunyai jenis kepentingan dan arah pekerjaan berdasarkan sifat dan ruang lingkup pekerjaan itu sendiri. Tentu setiap pekerjaan mempunyai ranah kreatifnya masing-masing. Dunia kerja mempengaruhi produktivitas pekerja. Seperti halnya berbagai risiko di tempat kerja, terdapat risiko keselamatan kerja, risiko kesehatan selama bekerja, dan risiko lain yang berkaitan dengan kerentanan kesehatan pekerja. Risiko dalam dunia kerja meliputi risiko dan kerentanan yang dapat diminimalisir dengan cara:

Perlindungan selama bekerja, misalnya asuransi. Pekerja dapat menggunakan asuransi untuk meminimalkan berbagai risiko.

Pihak penanggung dan pihak tertanggung dalam sebuah peristiwa yang belum jelas merupakan suatu konsep dimana terjadi saling memikul resiko diantara sesama peserta. Dunia kerja mempengaruhi produktivitas pekerja. Seperti halnya berbagai risiko di tempat kerja, terdapat risiko keselamatan kerja, risiko kesehatan selama bekerja, dan risiko lain yang berkaitan dengan kerentanan kesehatan pekerja. Risiko dalam dunia kerja meliputi risiko dan kerentanan yang dapat diminimalisir melalui berbagai bentuk perlindungan dengan tetap mematuhi tenggat waktu kerja, seperti asuransi. Pekerja dapat menggunakan asuransi untuk meminimalkan berbagai risiko.

Konsep risiko bersama antara penanggung dan tertanggung dalam suatu peristiwa yang belum jelas merupakan konsep antar partisipan. Dengan demikian pihak lain akan bertanggung jawab atas risiko yang timbul, yaitu aktor lain berkontribusi dengan menyediakan dana tabarru (istilah lain dana kebijakan untuk saling menanggung risiko), Hal ini dilakukan dengan konsep gotong royong antar peserta. Konsep dasar asuransi takaful dan syariah mengikuti tiga prinsip, yaitu:

- a. Bekerja sama dan saling membantu
- b. Bertanggung jawab
- c. Saling melindungi

Ditinjau dari usaha perasuransian, menurut Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 Pasal 1 Ayat 1 menjelaskan pengertian asuransi, asuransi adalah suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana tertanggung memperoleh asuransi terhadap kerusakan, kehilangan atau kehilangan, atau tanggung jawab. Hukum dari pihak ketiga yang mungkin diterima oleh tertanggung. Hal ini timbul akibat suatu hal yang belum tentu terjadi atau suatu pembayaran yang diterima akibat meninggalnya seseorang atau nyawa tertanggung.

Asuransi jiwa syariah merupakan produk perlindungan yang akan menjamin kerugian finansial jika terjadi bencana pada tertanggung (tulang belakang dan organ yang mempunyai nilai finansial). Bencana yang terjadi Mati dini (risiko kematian) dan hidup terlalu lama. Ada beberapa alasan penting untuk membeli asuransi jiwa, terutama jika Anda sudah menikah. Berikut beberapa alasannya:

- a. Siapkan payung Anda sebelum hujan
Seorang peserta seminar pernah bertanya berapa biayanya jika ada yang meninggal. Ternyata setelah dipikir-pikir dengan matang, saya menemukan: “Seseorang dari lahir sampai mati sebenarnya butuh uang kan?” Setidaknya kalau meninggal, ada juga biaya rumah sakit, biaya rumah duka, biaya pemakaman dan biaya lainnya. Dana darurat dan asuransi jiwa syariah merupakan salah satu sumber dana yang dapat digunakan untuk membiayai pengeluaran tersebut.
- b. Pendapatan pengganti
Pertanyaan kedua: Jika andalan meninggal, siapa yang akan menafkahi keluarga? Siapa yang paling tidak bisa memenuhi kebutuhan keluarga 1-12 bulan ke depan? Salah satu fungsi perlindungan asuransi jiwa (UP) adalah menggunakannya untuk menggantikan pendapatan (income replacement). Saat membeli asuransi jiwa, besaran pertanggungan harus sesuai dengan kebutuhan Anda. Jika Anda membeli asuransi jiwa, jangan asal

menawar, sesuaikan preminya dengan kebutuhan. Jangan mengasuransikan secara berlebihan atau kurang.

c. Jangan tinggalkan hutang

Asuransi jiwa juga merupakan produk keuangan yang memberikan ketenangan pikiran bagi mereka yang memiliki utang. Perlu diketahui bahwa setiap Anda mengajukan utang kendaraan, kredit usaha, kredit kepemilikan rumah (KPR) Anda akan selalu diminta untuk membeli asuransi jiwa.

Asuransi jiwa syariah didirikan di Sudan pada tahun 1979 dengan nama Sudan Takaful Insurance. Pada tahun yang sama, asuransi jiwa syariah diluncurkan di UEA. Pada tahun 1981, perusahaan asuransi jiwa Islam Dar AL-Islami didirikan di Swiss, dan pada tahun 1983 berganti nama menjadi Islamic Takafal Company (ITC) di Luksemburg. Pada saat yang sama, Bahrain mendirikan perusahaan asuransi jiwa syariah bernama Syarikat Al-takafol Al-iskamiah. Di Asia, asuransi jiwa syariah pertama kali diperkenalkan di Malaysia pada tahun 1985 dengan nama Takaful Malaysia. Dalam permasalahan klaim asuransi saat ini, banyak terjadi situasi dimana nasabah asuransi tidak dapat memperoleh manfaat yang layak karena berbagai prosedur dan persyaratan yang tidak terpenuhi sehingga menjadi kendala dalam proses penyelesaian klaim.

Observasi penelitian ini adalah peran agen dalam permintaan asuransi jiwa syariah, mereka memanipulasi data calon nasabah dan mengklasifikasikan nasabahnya sebagai agen. Terkadang agen mengisi formulir yang ditulis sendiri untuk calon klien yang ingin berpartisipasi dalam produk asuransi. Dengan menyerahkan KTP dan KK, nasabah juga dapat mengisi sendiri formulir yang diisi langsung oleh nasabah. Bisa jadi agen kurang paham betul dengan isi dokumen formulir sehingga agen asuransi tidak menyampaikan apa yang harus disampaikan kepada calon klien saat mengisi dokumen formulir.

Peran agen dalam menangani pembayaran klaim sangat buruk, agen harus mengkomunikasikan semua informasi sebelum klien mengajukan klaim dan mendidik calon klien mengenai syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi untuk mengajukan klaim. Dalam hal ini terjadi perselisihan antara perusahaan dan pelanggan pada saat proses klaim karena agen tidak menjelaskan terlebih dahulu proses dan syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi pelanggan, serta peran agen. Saat menjalankan pekerjaannya. Agen harus memiliki komunikasi yang baik dan tingkat keintiman tertentu dengan pelanggan. Hal ini akan meminimalisir terjadinya sengketa klaim tersebut. Padahal penjamin dan bertanggung dalam perjanjian awal terikat secara hukum satu sama lain dan diatas materai, sehingga kedua belah pihak harus mempunyai sikap kooperatif dan terbuka terhadap satu sama lain. Nah disinilah pelanggan membutuhkan layanan klaim yang baik agar klaim serupa tidak terulang kembali.

Yang perlu diketahui oleh pelanggan adalah jika mereka mengikuti proses klaim dengan baik maka akan sangat membantu penyelesaian klaim dengan lancar dan cepat. Kegagalan untuk mengikuti proses klaim dapat mengakibatkan klaim tertunda dan, dalam beberapa kasus, dapat mengakibatkan perusahaan asuransi menolak klaim tersebut. Pelayanan yang baik mempunyai daya tarik tersendiri bagi nasabah terutama dalam hal kepuasan nasabah yang mempunyai pengaruh besar terhadap keputusan pembelian produk asuransi sehingga menyebabkan peningkatan jumlah permintaan asuransi. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan di berbagai bidang khususnya perusahaan asuransi sering memanfaatkannya sebagai alat promosi untuk menarik pelanggan agar membeli produk asuransi.

Meningkatnya peran agen merupakan kondisi meningkatnya kebutuhan perusahaan akan kepastian. Ketika tingkat kebutuhan kapasitas meningkat, perusahaan pasti membutuhkan sumber daya atau membutuhkan agen yang mumpuni dan profesional untuk menjelaskan produk asuransi jiwa syariah. Oleh karena itu, agen yang berkualitas dapat memainkan peran penting dalam perusahaan asuransi Takaful, dan asuransi Takaful tidak dapat berfungsi dengan baik tanpa agen dan aktivitas produk yang berkualitas. Jika tujuan yang ditetapkan perusahaan tercapai, seperti meningkatkan jumlah produk asuransi yang terjual dan memenuhi target, maka kinerja agen akan sangat baik. Peran agen juga sangat berpengaruh dalam meningkatkan penjualan produk asuransi. Umumnya sebelum menjadi seorang agen harus paham, dengan dirinya ikut serta dalam tes dan seminar pelatihan untuk menjadi seorang agen yang profesional.

METODE PENELITIAN

Penelitian Kualitatif Metode penelitian kualitatif, menurut Kirk dan Miller, adalah deskripsi kompleks, pemeriksaan teks, laporan rinci tentang perspektif orang yang diwawancarai, dan studi tentang situasi naturalistik.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan melalui triangulasi (kombinasi) literasi pada artikel, jurnal, dan majalah ilmiah.

Penelitian ini membahas tentang peran agen dalam kebutuhan asuransi jiwa berbasis syariah PT. Aborigin 1912. Berikut teknik pengolahan dan analisis data yang digunakan dalam penelitian:

1. Teknologi pengolahan data

Teknik pengolahan data penelitian ini dilakukan dalam bentuk deskriptif yang sering disebut kualitatif, yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan suatu objek menurut apa yang coba digambarkan keberadaannya, dan biasanya tidak menggunakan angka-angka dan menggunakan statistik untuk analisisnya.

2. Teknologi analisis data

Analisis data merupakan mekanisme pengelolaan data dan mengelompokkannya ke dalam pola-pola, yang dapat dikategorikan deskriptif hingga teridentifikasi tema dan dapat diuraikan hipotesis kerja berdasarkan data tersebut. Lebih lanjut dinyatakan bahwa analisis data merupakan suatu proses berkesinambungan yang dilakukan dalam penelitian observasi partisipan. Setelah melakukan catatan lapangan, data atau informasi yang diperoleh dari lokasi penelitian akan terus dianalisis untuk menemukan tema atau makna budaya dalam perilaku subjek penelitian.

Berikut teknik pengecekan keabsahan data:

- a. Benarkan nilai yang benar.
- b. Memberikan dasar pelaksanaannya.
- c. Memungkinkan pengambilan keputusan eksternal mengenai konsistensi prosedur dan keadilan temuan dan keputusannya.

Untuk menjamin keabsahan penelitian ini, perlu dilakukan pengamatan dan penerapan teknologi, serta penerapan teknologi dengan mengacu pada semua standar tertentu. Triangulasi

merupakan suatu teknik untuk memeriksa keabsahan data dengan menggunakan sesuatu selain data tersebut sebagai pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data tersebut.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Silsilah Perusahaan Didirikan PT.Asuransi Jiwa Syariah Tahun 1912.

PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera merupakan perusahaan asuransi jiwa nasional yang telah lama berdiri. Artinya, dikembangkan 108 tahun lalu, sehingga khusus memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Beragamnya produk yang ditawarkan dan pendekatan modern terhadap teknologi maju didukung oleh nilai-nilai tradisional yang mendasari AJB Bumiputera didirikan pada tahun 1912, ketika perusahaan ini didirikan pada tanggal 12 Februari 1912 di Magelang, Jawa Tengah dengan nama "Onderlingen Levenserzekering Maatschappij Persatoean" Goeroe-Goeroe "Hindia Belanda" Didirikan berdasarkan keputusan yang diambil pada Kongres Persatuan Guru Hindia Belanda yang pertama di Magelang, yang partisipasinya dibatasi pada guru. Perwakilan yang hadir dalam pertemuan tersebut memberikan tanggapan positif. Jumlah anggota baru yang terdaftar sebanyak 5 orang. Karena perusahaan ini didirikan oleh para guru, maka pengurusnya untuk pertama kali hanya mempunyai tiga orang pengurus, yaitu:

- a. Mas Ngabehib (M.Ng) Dwidjosewojo, sebagai Komisaris Utama.
- b. Mas Karto Hadi (M.K.H) Soebroto, menjabat sebagai Direktur.
- c. Mas Maryoto Soedibyo (M.) Soebroto, menjabat sebagai Bendahara.

Bentuk badan hukum gabungan (joint) dipilih dengan mengedepankan asas solidaritas dan terbatasnya modal ekonomi yang dimiliki Perkumpulan Goeroe-Goereo Hindia Belanda. Dalam mendirikan perusahaan asuransi, didirikanlah perusahaan patungan, dan modal awal yang sah adalah premi asuransi yang dibayarkan oleh setiap peserta nasabah berdasarkan produk asuransi yang dibayarkan oleh masing-masing nasabah dan produk asuransi yang dibelinya. Boleh dikatakan Bumiputra didirikan dengan modal nol rupiah sejak awal.

Pada tahun 1912 perusahaan pindah ke Yogyakarta, Pada tahun 1934, perusahaan melakukan ekspansi dengan membuka cabang di Bandung, Jakarta, Surabaya, dan Medan. Biasanya perusahaan hanya melayani guru sekolah di Hindia Belanda, namun kini memperluas jaringan layanannya ke masyarakat umum Karena keanggotaannya bertambah, manajemen menyetujui perubahan nama perusahaan O.L.Mij. PGHB diambil berdasarkan pertemuan anggota dan petugas polisi yang diadakan di Semarang pada bulan November 1914.

PGHB telah diubah menjadi O.L.Mij. Boemi Poetra yang menggunakan bahasa asing segera digantikan dan saat ini Sunpac diketahui menggunakan nama Bersama Life Insurance (AJB) sebelum nama perusahaannya, Bhumi Putera Pada tahun 2007, dalam rangka merayakan hari jadi kami yang ke-95, logo AJB Bumi Putera diubah menjadi pada lebih modern dan futuristik dari sebelumnya, namun tetap berdasarkan nilai-nilai yang telah kami tetapkan.

Logo tersebut juga mewakili konsep rasa bersama antara tiga pengendali yaitu pemegang polis, pegawai, dan bangsa yang mengabdikan pada kepentingan sesama yaitu AJB Bumiputera lambang mahkota di atas huruf "i" yang melambangkan Indonesia melambangkan prestasi puncak AJB Bumiputera sebagai perusahaan asuransi Indonesia yang bermanfaat bagi bangsa dan masyarakat Indonesia. Posisi huruf "i" pada logo melambangkan pohon yang melambangkan pertumbuhan dan regenerasi. Tentu saja perjalanan panjang ini erat kaitannya dengan naik

turunnya perusahaan pada awal milenium ketiga, Bumi Putera memiliki jaringan lebih dari 600 kantor di seluruh Indonesia. Perkembangan AJB Bumi Putera 1912 mempunyai beberapa anak perusahaan atau yayasan antara lain:

- a. PT Bumiputera Muda 1967/Bumida 1967 (Asuransi non jiwa)
- b. PT Indonesia Bumiputera (Bank)
- c. PT Wisma Bumiputera (Kawasan)
- d. PT Mardi Muryo (Penelitian dan Perjalanan)
- e. Dana Pensiun Bumiputera (Pengelolaan Dana Pensiun Pegawai)

Oleh karena itu, Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 merupakan perusahaan asuransi jiwa berstandar internasional dan juga perusahaan asuransi jiwa terlengkap di Indonesia. AJB Bumi Putera 1912 merupakan pionir industri asuransi jiwa Indonesia dan tetap menjadi perusahaan asuransi jiwa nasional terbesar di Indonesia. Hal ini didasarkan pada pilar: timbal balik, idealisme dan profesionalisme.

Bumi Putera 1912 Sejarah berdirinya Asuransi Jiwa Syariah dimulai pada tahun 2002 dan pada tahun 2003 dimenangkan dalam tender pemerintah untuk mengcover asuransi perjalanan haji wilayah Indonesia (ketua konsorsium dengan kuota rate 85%) Salah satu alasan dipilihnya AJB Bumi Putera 1912 adalah karena merupakan satu-satunya perusahaan asuransi yang memiliki lebih dari 600 cabang dan cabang di seluruh Indonesia. Selain itu, pengalaman kami selama 108 tahun di industri asuransi telah memberikan kami kepercayaan yang luar biasa dari masyarakat sejak tahun 2007 hingga saat ini, berdasarkan Keputusan Menteri Agama, Asuransi Perjalanan Haji tidak hanya mengoperasikan Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera 1912 tetapi juga perusahaan asuransi (Syariah) lainnya.

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera didirikan oleh Unit Usaha Syariah (UUS) Memulai asuransi jiwa pada tahun 2002 dengan Bumi Putera 1912 Pada saat yang sama, kami ingin memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat guna meningkatkan pelayanan seiring berkembangnya bisnis kami UUS AJB Bumi Putera 1912 menjadi entitas independen dengan nama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Pertandingan 5 September 2016 (Waktu Pasifik) Insan asuransi jiwa syariah Bumi Putera melakukan usaha (outsourcing) setelah mendapat izin usaha di bidang asuransi jiwa berdasarkan peraturan syariah dengan KEP74/nomor dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) KEP74/D.05/2016 Pendirian PT Asuransi Jiwa Syariah Bapak Bumi Putera tidak terlepas dari strategi peningkatan pangsa pasar Asuransi Jiwa Syariah dan percepatan upaya memberikan pelayanan yang optimal kepada masyarakat Indonesia.

2. Visi, Misi dan Logo PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera 1912

- a. Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang berkualitas dan terkemuka di Indonesia.

- b. Misi Perusahaan

1) Memberikan pelayanan yang unggul kepada pelanggan internal dan eksternal melalui program yang meningkatkan semangat kerja, produktivitas, potensi tenaga kerja, dan profitabilitas

2) Menyediakan produk asuransi jiwa syariah yang berkualitas berdasarkan kebutuhan masyarakat setempat

c. Logo Perusahaan Logo

Gambar II.I

Logo PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera 1912



Logo adalah lambang pengenalan berupa gambar, nama, kata, huruf, angka, skema warna, atau gabungan dari unsur-unsur tersebut, yang mempunyai ciri khas dan digunakan dalam transaksi barang atau services

1) Unsur Lambang Lambang Bhumi Putera memperlihatkan tiga sosok yang meringkuk dengan tangan terangkat

Makna logo tersebut adalah kedaulatan, martabat dan inklusivitas, yang mencerminkan karakter dan kekuatan tradisional Indonesia dalam arti modern

Selain itu, logo tersebut mewakili konsep timbal balik antara tiga pemangku kepentingan perusahaan: pemegang polis, karyawan, dan negara

2) Unsur Nama “Bumiputera”

a) Nama “Bumiputera” merupakan identitas perusahaan yang modern dan inklusif, mencerminkan karakter tradisional Indonesia

b) Huruf “i” di tengah bawah lambang mahkota mempunyai arti “Indonesia” dan melambangkan pencapaian puncak AJB Bumiputera sebagai perusahaan asuransi Indonesia yang memberikan manfaat bagi bangsa dan masyarakat Indonesia Huruf “i” juga menyerupai pohon yang melambangkan pertumbuhan dan kelahiran kembali

3) Elemen Spanduk Spanduk bertuliskan

"Saling membantu untuk masa depan yang lebih baik" melambangkan gotong royong untuk masa depan yang lebih baik.

3. Prosedur kerja agen

Bagi perusahaan asuransi yang menggunakan sistem keagenan dalam pemilihan saluran distribusi, keberadaan agen sangatlah penting dan harus diperhitungkan dengan baik dan akurat. Oleh karena itu, perusahaan asuransi yang bersangkutan mempunyai kewajiban untuk memposisikan broker sebagai aset yang sangat berharga.

Oleh karena itu, Perusahaan terlebih dahulu memberikan pelatihan dan pendidikan kepada setiap Agen sebelum memberhentikan Agen untuk menjalankan tugasnya sebagai Agen

Masalah pelatihan dan pengembangan mencakup beberapa hal seperti pengetahuan profil perusahaan, pengetahuan produk, teori pemasaran, Akidah dan penguatan moral.

Setelah pelatihan, setiap agen dilatih tahapan proses penjualan melalui interaksi langsung dengan calon pelanggan. Tahapan tersebut antara lain Eksplorasi, penjajakan calon peserta atau pelanggan:

1. Pendekatan adalah proses yang diikuti setiap agen untuk lebih dekat dengan target pelanggan potensial mereka.
2. Pencarian fakta: Setelah agen mulai membangun hubungan dengan calon pelanggan, agen perlu mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang realitas yang terjadi pada calon pelanggan.
3. Presentasi produk adalah uraian mengenai produk asuransi yang ditawarkan.
4. Terakhir: Pada tahap ini pelanggan sudah mengisi surat pertanyaan dan menyatakan ingin membeli produk yang ditawarkan. Fase ini menandai dimulainya layanan penjualan formal kepada pelanggan.
5. Pelayanan Pelanggan: Setelah melengkapi surat permintaan, masing-masing agen akan ditugaskan untuk memberikan layanan pelanggan. Agen harus mampu bertindak bijak sebagai penasihat dan penasihat keuangan bagi keluarga kliennya.

Tata cara pelaksanaan operasional keagenan bagi perusahaan asuransi yang menggunakan sistem keagenan dalam membangun saluran penjualan, keberadaan agen sangatlah penting dan harus diperhatikan secara tepat dan akurat. Oleh karena itu, perusahaan asuransi yang bersangkutan mempunyai kewajiban untuk memposisikan broker sebagai aset yang sangat berharga. Kami melepaskan agen untuk menjalankan tugasnya sebagai agen. Sebelumnya kami memberikan pelatihan dan edukasi terlebih dahulu kepada masing-masing agen. Pendidikan dan pelatihan yang dimaksud meliputi berbagai hal antara lain pengetahuan profiler perusahaan, pengetahuan produk, teori pemasaran, dan peningkatan aqidah moralitas langsung dengan pemangku kepentingan. Tahapan tersebut meliputi:

- a). Jelajahi dan cari calon peserta atau pelanggan
- b). Pendekatan adalah proses yang dilakukan setiap agen untuk lebih dekat dengan calon konsumen sasarannya.
- c). Pencarian fakta: Setelah agen menjalin hubungan dengan calon pelanggan, mereka perlu menggali lebih dalam realitas apa yang terjadi dengan calon pelanggan.
- d). Presentasi produk: Membantu menjelaskan produk asuransi yang ditawarkan.

e). Terakhir, pada tahap ini pelanggan telah mengisi surat pertanyaan untuk menyatakan minatnya membeli produk yang ditawarkan Fase ini menandai dimulainya layanan penjualan formal kepada pelanggan.

f). Pelayanan Pelanggan : Setelah mengisi surat permintaan, masing-masing agen akan ditugaskan untuk memberikan layanan pelanggan agen harus mampu bertindak bijak sebagai penasihat dan penasihat keuangan bagi keluarga kliennya.

4. Ruang lingkup Usaha PT. Asuransi Jiwa Syariah

Aborigin 1912

Asuransi Jiwa Syariah merupakan perusahaan yang bergerak di bidang asuransi jiwa. Asuransi jiwa pada hakikatnya adalah pengalihan risiko oleh tertanggung kepada penanggung, sehingga kerugian ekonomi yang diderita tertanggung menjadi tanggungan penanggung.

Dalam asuransi jiwa, risiko dapat muncul secara tidak terduga dan sewaktu-waktu. Risikonya mungkin kematian yang tidak bisa dihindari. Apabila campur tangan manusia masih memungkinkan, maka terdapat juga risiko kerugian, misalnya kebakaran, kecelakaan bahkan kematian masih dapat terjadi karena kesengajaan manusia. Jika ada unsur kesengajaan, maka dalam asuransi unsur risikonya hilang.

Risiko yang dialihkan kepada penanggung jawab nyawa seseorang adalah kerugian finansial yang disebabkan oleh hilangnya orang tersebut atau karena ia tidak dapat lagi bekerja karena usia. Karena dalam hidup ada risiko, maka timbullah ide untuk memperkecil atau mungkin menciptakan risiko tersebut dengan memberikan jaminan kepada pihak lain yang mampu menanggung sebagian atau seluruh kerugiannya. Sebagai imbalannya, Anda harus membayar premi, yang disebut asuransi. Ini juga merupakan kegiatan utama asuransi jiwa syariah.

Adapun deskripsi produk PT. Asuransi jiwa syariah Aborigin adalah sebagai berikut:

- a. Mitra Iqra plus
Menurut ilmu pengetahuan tertinggi, memiliki masa depan cerah merupakan dambaan semua orang tua terhadap anak-anaknya. Mitra Iqra' Plus dirancang untuk menjadi mitra belajar anak setiap orang tua. Melalui skema ini, anak Anda tidak hanya akan menerima dana pendidikan secara rutin berdasarkan tingkat pendidikannya. Tidak hanya itu, Anda juga berkesempatan memperoleh laba atas investasi dan mengembangkan dana donasi yang dibayarkan melalui sistem bagi hasil (mudharabah). Produk ini dijual dalam mata uang rupiah Indonesia. Premi produk asuransi ini sudah termasuk premi tabungan dan premi tabarru' seluruh peserta.
- b. Mitra Mabru (Tabungan Haji, Dana Hari Tua dan Pensiun)
Produk asuransi ini membantu Anda merencanakan data tabungan Anda sejak dini dengan rutin menyisihkan sebagian penghasilan Anda untuk keperluan Haji, Umrah atau keperluan lainnya dan Jika terjadi kecelakaan, bisa juga dijadikan sebagai perlindungan bagi orang yang disayangi.

c. Mitra Syariah BP-Link

Mitra BP-Link (Bumiputera Link) Syariah adalah produk asuransi jiwa syariah berbasis investasi syariah, dengan dana investasi terbesar dan fleksibel yang dikembangkan dan dikelola oleh manajer investasi profesional, dengan alternatif perlindungan tambahan berdasarkan kebutuhan Anda.

d. As-salaam keluarga

Produk asuransi ini merupakan produk asuransi jiwa syariah yang memiliki fitur yang membantu setiap peserta asuransi mengurangi risiko finansial yang timbul akibat kematian.

KESIMPULAN

1. Agen mampu meyakinkan nasabah tertarik menjadi peserta asuransi berbasis syariah melalui kegiatan promosi seperti kunjungan langsung ke rumah nasabah, pembagian brosur kepada nasabah di jalan atau di tempat tertentu. Selain promosi, agen juga mengurus simpanan dan menyelesaikan keluhan terkait produk asuransi jiwa syariah. Peran agen dalam permintaan terhadap asuransi jiwa berbasis syariah sudah diketahui dengan baik. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 telah dilaksanakan semaksimal mungkin dan diharapkan dapat berdampak pada permintaan polis. Sebab dalam persaingan saat ini, jika ingin bertahan, perusahaan harus senantiasa menjaga berbagai layanan dalam kondisi terbaiknya, agar perusahaan tetap bisa sukses. Kecepatan, kenyamanan, layanan pelanggan, dan kualitas diperlukan untuk bertahan dalam perubahan kondisi persaingan dan konsumen.
2. Peran agen dalam memberikan pelayanan untuk meningkatkan permintaan asuransi jiwa berbasis syariah, nasabah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan agen karena pelayanan yang diberikan tidak hanya seputar simpanan tetapi juga penyelesaian permasalahan keluhan produk asuransi jiwa. Selain itu, layanan simpanan dapat diberikan langsung ke bank, nasabah akan diberikan nomor virtual account, dan apabila nasabah tidak sempat menyetor uang ke bank dapat dilakukan melalui agen PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Medan akan datang untuk mengambil uang jaminan.
3. Faktor-faktor yang menyebabkan seseorang tertarik untuk memilih peran Agen Pemohon Asuransi Jiwa PT Syariah. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Medan disebabkan oleh faktor internal, faktor situasional dan faktor promosi. Ketiga faktor tersebut sangat mempengaruhi permintaan terhadap asuransi jiwa syariah, sehingga suatu perusahaan harus mampu memenuhi kebutuhan nasabahnya terlebih dahulu agar dapat menarik minat mereka untuk berkontribusi kepada perusahaan. Misalnya manfaat atau keuntungan dari produk yang ditawarkan, cara penjelasan yang menarik, kemudahan pelayanan, tingkat risiko kematian, kesiapan menghadapi masa depan dan pertumbuhan ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana, K. (2022). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Produk Asuransi Jiwa Syariah (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan).
- Edi Hariyadi, “Peran Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat tentang Asuransi Syariah” 2017, Vol. 5. No 1
- Fauzan, M. (2020). Peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah di pt asuransi jiwa syariah bumiputera kantor pemasaran asuransi pematangsiantar. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 5(2).
- Firman Setiawan, Buku Ajaran Lembaga Keuangan Syariah Non Bank, Duta Media Publishing, 2017
- Gilang, R. (2020). Perencanaan Keuangan Syariah, “Pemilihan Asuransi Yang Tepat”, Medan: 2020
- Hariyadi, E., & Triyanto, A. (2017). Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 5(1), 19-38.
- Hikmah, N. U. (2018). Analisis Tingkat Pemahaman dan Peran Agen dalam Meningkatkan Minat Nasabah Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Banda Aceh) (Doctoral dissertation, UIN Ar-Raniry Banda Aceh).
- Iltiham, F. M., & Wahyuni, D. (2016). Strategi Agen Asuransi Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Asuransi Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 7(1), 1-29.
- Sarifah, S. (2022). Peran agen terhadap permintaan asuransi jiwa berbasis syariah pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera 1912 Cabang Padangsidimpun (Doctoral dissertation, IAIN Padangsidimpun).
- Hariyadi, E., & Triyanto, A. (2017). Peran Agen Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 5(1), 19-38.
- Nasution, S. A., & Aslami, N. (2022). Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 3(2), 254-262.
- Handayani, T., & Fathoni, M. A. (2019, August). Persepsi masyarakat terhadap asuransi syariah. In *Proceeding of Conference on Islamic Management, Accounting, and Economics* (pp. 127-132).
- Hery Junita Setyorini, “Pengaruh Pelayanan Klaim Dan Peran Agen Terhadap Permintaan Asuransi Jiwa Berbasis Syariah”, Skripsi (Jakarta: 2018), hlm. 1.
- Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 170.
- Agung, *Ekonomi Mikro: Dilengkapi Sistem Informasi Permintaan*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), hlm. 23