

**KONTRIBUSI FINANCIAL ADVISOR TERHADAP  
PERUSAHAAN ASURANSI MENURUT EKONOMI ISLAM  
( STUDI KASUS TENTANG KESEJAHTERAAN DI ASURANSI  
JIWA BERSAMA BUMIPUTERA SYARI'AH 1912 CABANG  
PEKANBARU )**

**SKRIPSI**

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam  
(S.EI) Pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau



**Disusun Oleh :**

**ADI WALUYO**  
**NIM :10625003884**

**PROGRAM SARJANA ( S1 )  
JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU  
2010**

## ABSTRAK

**ADI WALUYO, Judul penelitian ini adalah” Kontribusi Financial Advisor Terhadap Perusahaan Asuransi Menurut Ekonomi Islam ( Studi Kasus Tentang Kesejahteraan di Asuransi Jiwa Bersama BumiPutera 1912 Cabang Syariah Pekanbaru)”**

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilakukan di AJB BumiPutera 1912 cabang Syari’ah, Jalan Jendral Sudirman No. 337 Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kontribusi Financial Advisor terhadap perusahaan asuransi menurut Ekonomi Islam dan juga bagaimana konsep Ekonomi Islam tentang kesejahteraan di Asuransi Jiwa Bersama BumiPutera 1912 cabang Syari’ah Pekanbaru.

Penelitian ini diharapkan agar dapat dijadikan pedoman dan solusi dalam menetapkan hukum yang berkaitan dengan kesejahteraan sebagai salah satu solusi dalam bermuamalah yang sesuai dengan syari’at Islam.

Adapun sumber data yang dipakai yaitu data primer dan sekunder, analisis datanya dengan metode kualitatif, sedangkan teknik pengumpulan data digunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan populasi dan sampelnya adalah Kepala cabang, Supervisor, dan Financial Advisor yaitu sebanyak 7 orang yang terdiri dari 1 orang Kepala Cabang, 2 orang Supervisor, dan 4 orang Financial Advisor. Maka Penulis menggunakan teknik *stratified random sampling*. Yaitu populasi akan dipilih-pilih terlebih dahulu ke dalam stratum atau rata-rata yang relevan, baru kemudian sampel ditarik secara acak dari masing-masing stratum yang ada.

Dalam penelitian ini peranan Financial Advisor sangatlah penting dalam mengembangkan usaha perusahaan Asuransi BumiPutera 1912 cabang Syari’ah Pekanbaru. Dan dapat disimpulkan bahwasanya kinerja yang dilaksanakan sehari-hari Financial Advisor sangatlah berarti bagi perusahaan Asuransi BumiPutera Syari’ah 1912 Pekanbaru dan Negara. Yang jadi permasalahannya adalah Financial Advisor ini tidak diberikan gaji perbulan oleh perusahaan serta uang jalan diberikan, apabila mereka berhasil menjual produk dengan premi

pembayaran pertama, yang dalam Islam, dilarang sehingga wajib bagi Perusahaan untuk memikirkan dan memperhatikan kebutuhan Financial Advisor

## DAFTAR ISI

|                                                     |     |
|-----------------------------------------------------|-----|
| ABSTRAK .....                                       | i   |
| KATAPENGANTAR .....                                 | iii |
| DAFTAR ISI.....                                     | v   |
| BAB I PENDAHULUAN                                   |     |
| A. Latar belakang masalah.....                      | 1   |
| B. Batasan masalah .....                            | 4   |
| C. Rumusan masalah.....                             | 4   |
| D. Tujuan dan kegunaan penelitian.....              | 5   |
| E. Metode Penelitian .....                          | 6   |
| F. Sistematika penulisan .....                      | 8   |
| BAB II GAMBARAN LOKASI PENELITIAN                   |     |
| A. Sejarah berdirinya, visi dan misi.....           | 10  |
| B. Produk-produk AJB Bumiputera Syari'ah 1912 ..... | 13  |
| C. Tugas dan Struktur Organisasi .....              | 14  |

## BAB 111 TINJAUAN PUSTAKA

|                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----|
| A.Pengertian Asuransi konvensional Dan Syariah, Tujuan, serta Manfaat Asuransi..... | 18 |
| B.Pengertian Financial Advisor, Tugas dan Tanggungjawab.....                        | 28 |
| C.Pengertian Pemasaran dan Konsep marketing Asuransi Syariah.....                   | 30 |

## BAB 1V PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

|                                                                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| A. Kontribusi Financial Advisor terhadap Perusahaan Asuransi Bumi Putera Syariah 1912 Pekanbaru.....           | 41 |
| B. Konsep Ekonomi Islam tentang kesejahteraan Financial Advisor di AJB Bumi Putera Syariah 1912 Pekanbaru..... | 43 |

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

|                   |    |
|-------------------|----|
| A.Kesimpulan..... | 53 |
| B.Saran.....      | 54 |

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar belakang masalah**

Disamping perbankan Syari'ah berkembang, Asuransi Syari'ah ikut mekar. Delapan tahun lalu, satu-satunya premai Asuransi yang menawarkan produk halal di Tanah air baru Asuransi Takaful. Belakangan, Asuransi Syari'ah Mubarakah, Asuransi Jiwa Asih Great Estern, dan MAA Life Insurance ikut meramaikan jagad Asuransi Syari'ah. Dan kini memasuki tahun 2003, tiga perusahaan lagi yaitu Asuransi jiwa bersama Bumiputera 1912, Asuransi Bringin Jiwa Sejahtera, dan Asuransi Tri Pakarta ikut masuk. Kabar baik pertumbuhan Asuransi Syari'ah akan terus berlangsung. Dari hasil kajian Karim Business Consulting (KBC).<sup>1</sup>

Setelah mencapai 98 tahun, Asuransi Jiwa bersama (AJB) Bumiputera 1912 ini berdiri selama itu pula Asuransi Jiwa Bersama (AJB) BumiPutera memasarkan produknya yang berbasiskan konvensional yang memakai sistem bunga. Kemudian dengan berkembangnya perekonomian berdasarkan Syari'ah di Negara kita sekarang ini maka pemerintah mengeluarkan sistem surat keputusan menteri keuangan No. Kep.268/KM.6/2002 pada tanggal 7 November 2002, dan pada saat itu juga resmi dibentuk usaha Asuransi jiwa Syari'ah. 4 tahun setelah itu maka dibentuk pula kantor wilayah dan cabang Syari'ah. Kemudian pada bulan

---

<sup>1</sup> M. Luthfi Hamidi, *Jejak-Jejak Ekonomi Syari'ah*, ( Jakarta: Senayan Abadi Publising, 2003), Cet 1, h. 239

pada saat itu juga resmi dibentuk usaha Asuransi jiwa Syari'ah. 4 tahun setelah itu maka dibentuk pula kantor wilayah dan cabang Syari'ah. Kemudian pada bulan

april 2006, didirikanlah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) BumiPutera Syari'ah kantor cabang Pekanbaru, dan hanya berselang waktu lebih kurang 1 tahun, maka pada tanggal 12 April 2007 diresmikanlah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumi Putera Syari'ah ini yang telah memasarkan 3 jenis produk yaitu mitra Iqra' (Asuransi pendidikan), mitra mabrur, dan mitra Sakinah yang telah merubah sistem dari konvensional (sistem bunga) menjadi sistem *Mudharabah* ( bagi hasil).

Strategi pemasaran serta perhatian Perusahaan tentang kesejahteraan Financial Advisor merupakan faktor penunjang yang dapat tumbuh kembangkan Perusahaan Asuransi serta memberikan manfaat sebesar-besarnya bagi Perusahaan dan Financial Advisor. Dengan kualitas Produk yang baik dan harga terjangkau bagi Masyarakat sebagai Konsumennya.<sup>2</sup> Apabila dua faktor diatas tidak didukung, maka roda ekonomi ditubuh Asuransi akan tidak berjalan dengan baik.

Demi kelancaran kinerja Asuransi Bumiputera Syari'ah, maka melalui manajemen pemasaran dibentuklah divisi-divisi yang menangani pertumbuhan ekonomi perusahaan Asuransi yaitu Financial Advisor atau orang biasa menyebutnya dengan istilah Agen Asuransi adalah orang yang dipercaya oleh

---

<sup>2</sup> Abdullah Amrin, *Asuransi Syari'ah*, ( Jakarta : P.T Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, 2007 ), Cet 1, h. 213

suatu perusahaan Asuransi untuk memasarkan produk-produk guna memperoleh keuntungan bagi Financial Advisor, Masyarakat, Negara serta Perusahaan Asuransi.

Dengan adanya Agen, maka perusahaan Asuransi akan tumbuh berkembang, perusahaan Asuransi tidak akan berkembang tanpa didukung oleh Financial Advisor, dimana mereka adalah ujung tombak sebuah perusahaan Asuransi, setiap harinya bekerja dengan pikiran, tenaga bahkan waktunya hanya untuk mengandalkan penjualan produk Asuransi. Realisasinya di lapangan Financial Advisor selalu mengamati sasaran pasar serta melakukan *Prospek* penawaran produk kepada calon Nasabah, akan tetapi sistem yang ditetapkan di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syari'ah 1912 terhadap Financial Advisor bukan merupakan pegawai tetap yang setiap bulan harus digaji oleh perusahaan, pendapatan mereka berdasarkan angka penjualan produk yang mereka peroleh. Adapun uang jalan, makan tidak diberikan oleh perusahaan. Untuk perekrutan Agen biasanya tidak dipatok berdasarkan pendidikan, biasanya lebih kepada mereka yang memiliki pergaulan yang luas serta mampu dibidang pemasaran.

Hal ini dikuatkan berdasarkan hasil rapat kepala cabang, Supervisor, dan Agen, pada tgl 15 maret 2009 bahwa hasil pendapatan perusahaan Asuransi jiwa bersama bumiputera syari'ah 1912 mengalami penurunan target penjualan produk-produk Asuransi Bumiputera Syari'ah sebesar Rp. 1. 288.255. 035, dari Rp. 1.941.083.000 ( Lihat tabel pada lampiran) disebabkan keluarnya sejumlah Financial Advisor, sebagai contoh nyata Financial Advisor A (nama pengganti ) mulai masuk kerja tanggal 2 Februari 2009 kemudian tanggal 31 Maret 2009



hanya jangka waktu lebih kurang 2 bulan akhirnya keluar dan tidak mau bekerja dikarenakan tidak ada kebijakan Perusahaan tentang upah bulanan bagi Agen atau Financial Advisor.

Dengan demikian para Agen harus bekerja keras menjual produk-produk Asuransi Bumiputera Syari'ah 1912, karena kesejahteraan Financial Advisor tidak diterima setiap bulan. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk menelitinya lebih lanjut dengan judul **“KONTRIBUSI FINANCIAL ADVISOR TERHADAP PERUSAHAAN ASURANSI MENURUT EKONOMI ISLAM ( STUDI KASUS TENTANG KESEJAHTERAAN DI ASURANSI JIWA BERSAMA BUMIPUTERA SYARI'AH 1912 CABANG PEKANBARU )”**

## **B. Batasan masalah**

Berangkat dari latarbelakang masalah diatas, agar jangan sampai terjadi pembahasan yang tidak terarah, dan adanya keterbatasan dana dan waktu yang dimiliki peneliti, maka penulis membatasi masalah ini mengenai Kontribusi Financial Advisor terhadap perusahaan asuransi menurut ekonomi Islam studi kasus tentang kesejahteraan di Asuransi jiwa bersama bumiputera Syari'ah 1912 pekanbaru.

## **C. Rumusan masalah**

Berdasarkan pembatasan masalah diatas maka ditemukan pokok-pokok permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana kontribusi Financial Advisor terhadap perusahaan Asuransi jiwa bersama Bumiputera syari'ah 1912 Pekanbaru ?

2. Bagaimana konsep Ekonomi Islam tentang kesejahteraan Financial Advisor terhadap Perusahaan Asuransi Bumiputera Syari'ah 1912 Pekanbaru?

#### **D. Tujuan dan kegunaan penelitian**

##### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penulisan ini dapat penulis kemukakan sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui bagaimana kontribusi Financial Advisor terhadap Perusahaan Asuransi Jiwa bersama Bumiputera Syari'ah 1912 Cabang Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui bagaimana konsep Ekonomi Islam tentang kesejahteraan di Asuransi Jiwa Bersama BumiPutera Syari'ah 1912 Pekanbaru.

##### **2. Kegunaan penelitian**

Kegunaan penelitian ini diharapkan :

- a. Hasil penelitian ini diharapkan berguna dan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi Perusahaan Asuransi Bumiputera Syari'ah 1912 Pekanbaru untuk lebih maju dimasa yang akan datang.
- b. Sebagai *Khasanah* untuk berpikir secara ilmiah dalam menambah wawasan ilmu pengetahuan bagi kita semua.
- c. Sebagai sumbang fikiran terhadap permasalahan yang dihadapi dalam praktek Financial Advisor di AJB Bumiputera Syari'ah 1912 Pekanbaru.

- d. Sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Lokasi penelitian**

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ialah AJB BumiPutera Syari'ah 1912 yang berlokasi di jalan Jendral Sudirman No.337 Pekanbaru. Alasan saya memilih lokasi ini karena Perusahaan Asuransi BumiPutera Syari'ah 1912 sangat memerlukan Agen-agen yang dapat menumbuhkan Perusahaan Asuransi atas dasar penjualan Produk sehingga dapat menguntungkan Masyarakat dan Negara.

### **2. Subjek dan objek penelitian**

- a. Subjek penelitian yaitu KACAB ( kepala cabang ) perusahaan Asuransi Bumiputera syari'ah 1912, Supervisor dan Financial Advisor.
- b. Objek penelitian adalah Kontribusi Financial Advisor terhadap Perusahaan Asuransi menurut ekonomi Islam ( Studi kasus tentang kesejahteraan AJB Bumiputera Syari'ah 1912 Cabang Pekanbaru)

### **3. Populasi dan sample**

Karena jumlah populasi dari pihak Perusahaan 20 Orang, dengan perincian: Kepala cabang ( 1 orang),Staff Administrasi ( 2 orang ),Bendahara ( 1 orang),Office Boy ( 1 orang),Supervisor ( 4 orang) dan Financial Advisor ( 11 orang ). Maka, dengan keterbatasan waktu, Penulis mengambil sample 7 orang

yang terdiri 1 orang Kepala Cabang, 2 orang Supervisor, dan 4 orang Financial Advisor. Maka Penulis menggunakan teknik *stratified random sampling*<sup>3</sup>. Yaitu populasi akan dipilih-pilih terlebih dahulu ke dalam stratum atau rata-rata yang relevan, baru kemudian sampel ditarik secara acak dari masing-masing stratum yang ada.

#### 6. Metode Pengumpulan data

Adapun data yang dikumpulkan sesuai dengan sifat penelitian yaitu lapangan dan perpustakaan, maka dengan landasan tersebut pengumpulan datanya dengan cara :

- a. Observasi yaitu : Suatu metode pengumpulan data melalui pengamatan langsung terhadap masalah yang terjadi.
- b. Wawancara yaitu : Suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan tanya jawab penulis terhadap subjek penelitian.
- c. Dokumentasi yaitu : Mencari data yang dibutuhkan melalui dokumen yang disimpan di Asuransi Jiwa Bersama BumiPutera Syari'ah 1912 seperti data Agen maupun data laporan keuangan

#### 7. Analisis data

- a. Metode analisis data dengan cara mengklasifikasikan data-data berdasarkan persamaan jenis dari data-data tersebut, dan diuraikan sehingga diperoleh suatu gambaran yang utuh dari masalah yang diteliti.

---

<sup>3</sup> Bagong Suyanto, dkk. *Metode penelitian sosial berbagai alternatif pendekatan*, ( Jakarta : Prenada Media Group, 2005), cet 4, h. 54

- b. Metode analisis data kualitatif Yaitu menganalisa data, deskripsi, penjernihan dan penempatan data pada konteksnya masing-masing, dan seringkali melukiskannya di dalam kata-kata dari pada di dalam angka-angka.

#### 8. Metode penulisan

Metode deduktif

Yaitu penulisan menggunakan kaedah-kaedah atau pendapat yang bersifat umum dan diambil kesimpulan secara khusus.

#### **F. Sistematika penulisan.**

Untuk memudahkan bagi pembaca dalam menganalisa dan memenuhi hasil penulisan ini maka dibuatlah satu sistem penulisan yang dibagi atas beberapa bab sebagai berikut :

BAB 1 Merupakan bab pendahuluan yang terdiri dari latarbelakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Dalam bab ini akan dijelaskan, sejarah berdirinya , visi dan misi, produk-produk, tugas dan struktur organisasi

BAB III Dalam bab ini akan dijelaskan yang berkaitan dengan teori yang ada hubungannya dengan permasalahan yang meliputi pengertian Asuransi, perbedaan konvensional dan Syariah, tujuan dan manfaat Asuransi. Kemudian Financial

Advisor, tugas dan tanggung jawab, pemasaran serta konsep marketing Asuransi Syari'ah.

BAB 1V Dalam bab ini pembahasan dan hasil penelitian kontribusi Financial Advisor terhadap Perusahaan Asuransi Bumiputera Syari'ah 1912 pekanbaru serta konsep Ekonomi Islam terhadap kesejahteraan Financial Advisor di Asuransi BumiPutera Syari'ah 1912 Pekanbaru.

BAB V Kesimpulan dan Saran, dalam bab ini penulis sajikan kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian yang dilakukan , serta saran-saran yang mungkin berguna bagi Asuransi jiwa bersama Bumiputera Syari'ah 1912 cabang Pekanbaru untuk masa yang akan datang.

## **BAB II**

### **GAMBARAN LOKASI PENELITIAN**

#### **A. Sejarah berdirinya, visi dan misi**

Asuransi Jiwa Bersama BumiPutera 1912 atau lebih dikenal dengan AJB BumiPutera 1912 adalah perusahaan Asuransi jiwa nasional milik bangsa Indonesia yang pertama dan tertua. Didirikan di Magelang tanggal 12 Februari 1912 yang dirintis oleh seorang guru sederhana yang bernama M.Ng. Dwidjosewojo, sekretaris persatuan guru Hindia Belanda ( PGHB) sekaligus sekretaris pengurus Budi Utomo.

Gagasan pendirian perusahaan asuransi jiwa ini, terdorong oleh keprihatinan mendalam terhadap nasib para guru bumiputera ( pribumi). Dalam pendirian tersebut M.Ng. Dwidjosewojo dibantu bersama dua orang guru lainnya yaitu M.K.H. Soebroto dan M. Adimidjojo.

Tidak seperti Perusahaan berbentuk perseroan terbatas ( PT) yang kepemilikannya hanya oleh pemodal tertentu, sejak awal berdirinya BumiPutera sudah menganut sistem kepemilikan dan kekuasaan yang unik, yakni berbentuk badan usaha “ Mutual “ atau “usaha bersama”.

Tahun 1915 didirikan perusahaan baru dengan nama OL Mij Boemi Poetera Merdeka yang diperuntukkan bagi kalangan swasta, dipimpin oleh Direksi, Kantor, pegawai serta Agen yang sama, kecuali pengelolaan administrasi dan keuangannya yang dipisahkan. Pada bulan Pebruari 1918 resmi R. Roedjito menjadi Direktur OL Mij Boemi Poetera dan OL Mij Boemi Poetera Merdeka.

Bulan Juni 1921 sampai dengan sekarang berubah dengan nama asuransi jiwa bersama Bumiputera 1912 Kantor Pusat pertama yaitu di Yogyakarta.

Perbedaan Mutualisme dan Perseroan Terbatas (PT)

| <u>MUTUALISME</u>                                                                                                                                                                                  | <u>PERSEROAN TERBATAS</u>                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pemilik perusahaan adalah Pemegang Polis ( <i>Polis Holder</i> )                                                                                                                                   | Pemilik Perusahaan adalah Pemegang Saham ( <i>Stock Holder</i> )                                                |
| Keuntungan dibagikan kepada Pemegang Polis                                                                                                                                                         | Keuntungan dinikmati oleh Pemegang Saham                                                                        |
| Pemegang Polis sebagai konsumen juga pemilik perusahaan                                                                                                                                            | Pemegang Polis semat-mata hanya konsumen                                                                        |
| Kekuasaan tertinggi berada pada Badan Perwakilan Anggota (BPA) yang mewakili unsur-unsur Pemegang Polis, Pengurus dan Karyawan atau pekerja yang menentukan keputusan atas Azaz Musyawarah Mufakat | Kekuatan tertinggi terletak pada Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), biasanya didominasi Pemegang Saham terbesar. |

**Sumber** : *Asuransi Jiwa Bersama BumiPutera Syari'ah 1912 Pekanbaru*

Semua pemegang polis adalah pemilik perusahaan yang mempercayakan wakil-wakil mereka di badan perwakilan anggota (BPA) untuk mengawasi jalannya perusahaan.



Perjalanan BumiPutera kini mencapai 98 tahun. Perjalanan panjang itu tentu saja tidak terlepas dari pasang surut. Masa perang dan revolusi mengakibatkan suramnya perekonomian dan inflasi yang merajalela, petugas turut serta mengambil bagian dalam mempertahankan kemerdekaan.

Terbentuknya Divisi Syari'ah, unit bisnis Syari'ah BumiPutera secara resmi dikeluarkannya surat keputusan Menteri keuangan No.Kep.268/KM.6/2002 tanggal 7 november 2002 dalam bentuk cabang usaha Asuransi Jiwa Syari'ah, dan Dewan Syari'ah Nasional No.21/DSN-MUI/X/2001 tanggal 7 Oktober 2001. Dalam rangka menjaga kemurnian pelaksanaan prinsip-prinsip Syari'ah berdasarkan keputusan Direksi No.SK.14/DIR/2002, tanggal 11 November 2002 dibentuk divisi Asuransi Syari'ah dan kantor cabang Asuransi Syari'ah.

Pada bulan Februari 2003 cabang usaha ini mulai beroperasi dengan mengelola Asuransi kumpulan ( ASKUM) perjalanan ibadah haji 2003, sedangkan pemasaran produk Asuransi perorangan (ASPER) dimulai pada pertengahan bulan April 2003.

Pembentukan kantor wilayah dan kantor cabang Asuransi jiwa Syari'ah Se-Sumatra berdasarkan surat keputusan Direksi No. SK.B/DIR/PMS/2006 tanggal 1 November 2006. Dan Asuransi BumiPutera didirikan tepat pada bulan April 2006 dan berselang waktu lebih kurang 1 tahun, maka pada tanggal 12 april 2007 diresmikan AJB BumiPutera Syari'ah 1912 Pekanbaru.

Adapun visi Asuransi Jiwa Bersama BumiPutera 1912 adalah ingin menjadi asuransinya bangsa Indonesia.

Kemudian misinya adalah menjadikan BumiPutera senantiasa berada dibenak dan di hati Masyarakat Indonesia dengan :

1. Memelihara keberadaan BumiPutera sebagai Perusahaan perjuangan bangsa Indonesia
2. Mengembangkan korporasi dan koperasi yang menetapkan dasar gotong royong
3. Menciptakan berbagai produk dan layanan yang memberikan manfaat optimal bagi komunitas Bumiputera
4. Mewujudkan Perusahaan yang berhasil secara Ekonomi dan sosial

#### **A. Produk-produk AJB BumiPutera Syari'ah 1912**

1. Produk Asuransi perorangan
  - a. Mitra Iqra' ( pendidikan)
 

Program yang dipergunakan bagi seorang yang bermaksud menyiapkan dana untuk masa depan pendidikan putra-putrinya sampai sarjana.
  - b. Mitra mabrur ( tabungan atau dana haji)
 

Suatu bentuk perlindungan untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana untuk menjalankan ibadah haji.
  - c. Mitra sakinah
 

Mitra sakinah merupakan gabungan antara unsur tabungan, perlindungan Asuransi dan investasi. Dengan masa pembayaran premi 3 tahun/ lebih pendek dibandingkan dengan masa

asuransinya. Mitra sakinah siap membantu mewujudkan cita-cita keluarga untuk menjadi keluarga sakinah ( sejahtera, aman, bahagia, dan tentram).

## 2. Asuransi kumpulan

### a. *Ta'awun* berjangka

Adalah program yang dipergunakan bagi keluarga atau perusahaan atau lembaga yang bermaksud menyiapkan dana untuk ahli waris karyawan atau anggota apabila terjadi musibah kematian.

### b. *Ta'awun* pembiayaan ( kredit)

Adalah program yang dipergunakan sebagai jaminan pelunasan sisa utang bagi seseorang yang mempunyai pinjaman apabila suatu saat terjadi musibah kematian.

## **B. Profil Tugas dan Struktur di AJB BumiPutera Syari'ah 1912**

**Pekanbaru adalah sebagai berikut:**

### 1. Kepala cabang - Recek Produksi

- Meneliti dan mengesahkan kebenaran pengisian SP
- Menandatangani SP serta memimpin aktivitas kegiatan Perusahaan

### 2. KUAK

- Melakukan pendataan setiap premi nasabah
- Melaksanakan pencetakan polis

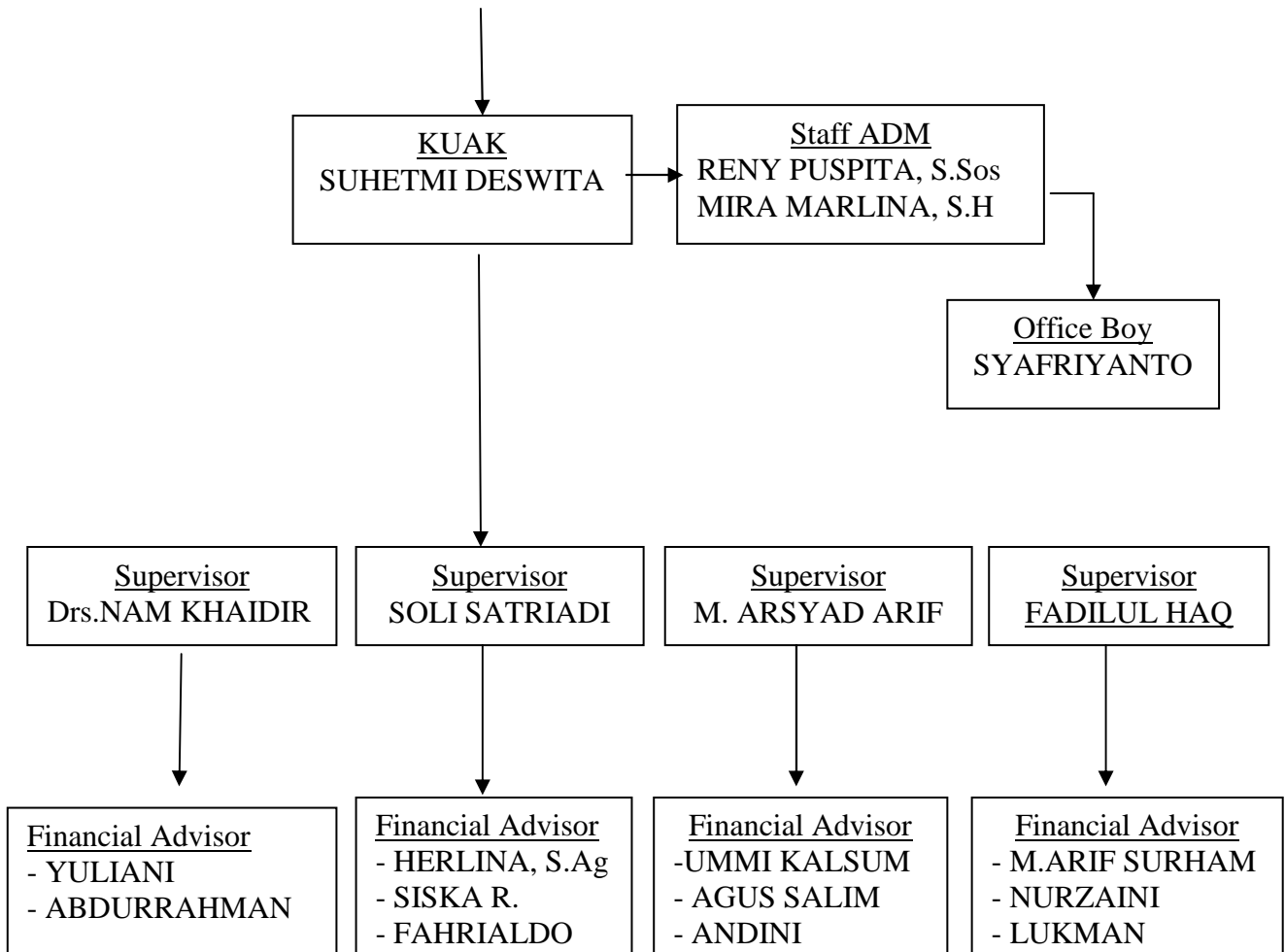
- Melaporkan dan mengirim Polis setiap bulan ke kantor wilayah di Medan
3. Staff ADM
- Membuat Absen Karyawan
  - Meneliti dan menyiapkan SP serta kelengkapannya
  - Mengentry data SP yang telah diverifikasi  
Ke komputer
4. Supervisor
- Memeriksa kebenaran pengisian SP  
Dan kelengkapannya
  - Recek Produksi
  - Mendampingi Financial Advisor dalam prospek pasar
  - Membina Financial Advisor yang tidak berproduksi
5. Financial Advisor-
- Mengambil Premi lanjutan ke alamat Nasabah  
( pemegang polis)
  - Mengamati pasar serta melakukan prospek setiap hari kepada calon Nasabah

Adapun Struktur Organisasi merupakan bagian yang sangat penting bagi suatu Perusahaan, karena di dalam struktur organisasi ini akan tampak pembagian kerja dan tanggung jawab yang jelas dan dapat mempermudah dalam mengarahkan, mengawasi setiap staff atau karyawan Perusahaan yang

bersangkutan seperti Asuransi Jiwa Bersama (AJB) BumiPutera 1912 kantor cabang Pekanbaru ini.

Adanya tujuan struktur organisasi ini adalah untuk menghindari terjadinya kesimpangsiuran dan juga bermaksud agar wewenang dan tanggung jawab dapat dibagi sehingga suatu pekerjaan dapat terselesaikan dengan memuaskan (baik). Kemudian untuk lebih jelasnya dapat kita lihat struktur organisasi sebagai berikut:

Kepala Cabang  
ARWIN AR



**Sumber :** *Asuransi jiwa bersama ( AJB ) BumiPutera 1912 kantor cabang*

*Syari'ah Pekanbaru Tahun 2010*

## BAB 111

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Pengertian, Perbedaan, Tujuan serta manfaat asuransi.

##### 1. Pengertian

###### a. Asuransi Konvensional

Kata Asuransi berasal dari bahasa belanda “*assurantie*” yang dalam hukum belanda disebut “*verzekering*” artinya pertanggungan. Dari peristilahan *assurantie*, kemudian timbul istilah *assurateur* bagi penanggung dan *geassureerde* bagi tertanggung.<sup>1</sup> Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian,<sup>2</sup> adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, disini pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan.

Berikut beberapa pengertian Asuransi konvensional berdasarkan beberapa sudut pandang berbeda :

---

<sup>1</sup> K.H Ali Yafie, *Asuransi Dalam Pandangan Syariat Islam Menggugas Fiqh Sosial*, (Bandung : Penerbit Mizan , 1994), h. .205-206.

Lihat juga Emmy P. Simanjuntak, *Hukum Pertanggungan*,( Yogyakarta: UGM, 1982), h.

<sup>2</sup> Dewan Asuransi Indonesia, Undang-undang Republik Indonesia, Nomor 2 Tahun 1992 dan Peraturan Pelaksanaan Tentang Usaha Perasuransian, Edisi 2003, DAI, h. 2-3

### **i. Sudut pandang ekonomi**

Asuransi merupakan suatu metode untuk mengurangi risiko dengan jalan memindahkan ketidakpastian akan adanya kerugian ( financial).

### **ii. Sudut pandang hukum**

Asuransi merupakan suatu kontrak pertanggung jawaban risiko antara tertanggung dan penanggung. Penanggung berjanji membayar kegiatan yang disebabkan oleh risiko yang dipertanggung jawabkan kepada tertanggung. Sementara itu, tertanggung membayar premi secara priodik kepada penanggung sehingga tertanggung mempertukarkan kerugian besar yang mungkin terjadi dengan pembayaran tertentu yang relatif kecil.

### **iii. Sudut pandang bisnis**

Asuransi merupakan sebuah Perusahaan yang usaha utamanya adalah menerima atau menjual jasa, memindahkan risiko dari pihak lain, dan memperoleh keuntungan dengan berbagai risiko ( *sharing of risk*) dari masyarakat yang kemudian menginvestasikan dana itu dalam berbagai kegiatan Ekonomi.

### **iv. Sudut pandang sosial**

Asuransi didefinisikan sebagai organisasi sosial yang menerima pemindahan risiko dan mengumpulkan dana dari anggota-anggotanya guna membayar kerugian yang mungkin terjadi pada masing-masing anggota tersebut. Dengan ketidakpastian kerugian yang terjadi pada setiap anggota, anggota yang tidak pernah mengalami kerugian dari sudut pandang sosial merupakan penyumbang terhadap organisasi.



Dari sudut pandang tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa Asuransi konvensional adalah pemindahan atau pengalihan risiko dari tertanggung ( Nasabah Asuransi) kepada penanggung ( Perusahaan Asuransi) atau istilahnya *transfer risk*. Definisi Asuransi dari berbagai sudut pandang ekonomi, hukum, bisnis, sosial, tidak ada satu definisi yang bisa memenuhi masing-masing sudut pandang tersebut.<sup>3</sup>

#### **b. Asuransi Syari'ah**

Dalam bahasa arab, Asuransi dikenal dengan istilah *at-Ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin*, sedangkan tertanggung disebut *muamman lahu* atau *musta'min*. *At-Ta'min* diambil dari kata amanah yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut.

*Wahbah Al-Zuhaily* ( ahli fiqh kontemporer) mendefinisikan Asuransi sesuai dengan pembagiannya. Menurut Asuransi itu dibagi menjadi dua, yaitu *al-ta'min al-Ta'awun* ( Asuransi tolong menolong ) dan *al-Ta'min bi qist-Tsabit* (Asuransi dengan pembagian tetap).<sup>4</sup>

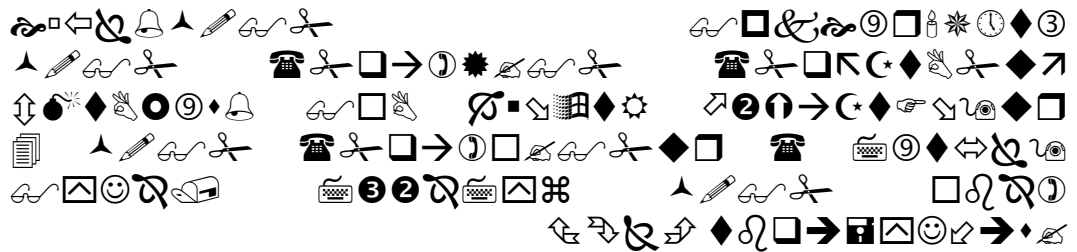
*Al-Ta'min al-Ta'awun* adalah kesepakatan sejumlah orang atau Perusahaan untuk membayar sejumlah uang sebagai ganti rugi di kemudian hari apabila salah seorang diantara mereka mendapat *kemudharatan*, seperti kecelakaan, kematian, kebakaran, banjir, kecurian, dan bentuk-bentuk kerugian lainnya sesuai dengan kesepakatan bersama. Asuransi seperti ini dapat juga berlaku pada orang

---

<sup>3</sup> Herman Darmawi, *Manajemen Asuransi*, ( Jakarta: Bumi Aksara, 2000 ), h.2-3.

<sup>4</sup> Wahbah Al-Zuhaili, *Al Fiqh al- Islam Wa adillatuhu al-juz al rabi'*, ( Damaskus : Darul Fikr, 1984), h. 56.

yang sudah lanjut usia, pensiunan, atau orang yang tertimpa sakit. Allah berfirman:



“ Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.( Q.S Al hasyr : 18)

Adapun *Al-Ta'min bi qiat-tsabit* adalah akad yang berkewajiban seseorang membayar sejumlah uang keadaan pihak Asuransi yang terdiri atas beberapa pemegang saham dengan perjanjian apabila peserta asuransi mendapat kecelakaan, ia diberi ganti rugi. Model kedua inilah yang saat ini telah berkembang di tengah Masyarakat<sup>5</sup>.

*At-Ta'min* adalah seseorang membayar atau menyerahkan uang cicilan agar ia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati untuk mendapat ganti terhadap hartanya yang hilang.

Menurut fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)<sup>6</sup>, Asuransi Syari'ah adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau

<sup>5</sup> Drs. M. Zaidi abdad, M.Ag, *Lembaga perekonomian umat di dunia Islam*,(Bandung : Angkasa, 2003), h. 87- 88.

<sup>6</sup> Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO. 21/ DSN-MUI/X/ 2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syari'ah.

*tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan Syari'ah.

### **c. Perbedaan Asuransi Konvensional dan Syari'ah**

Selain hal-hal diatas, perbedaan antara Asuransi Syari'ah dan Asuransi konvensional adalah sebagai berikut :

#### **Konsep Dasar**

Segala musibah dan bencana yang menimpa manusia merupakan Qadha dan qadar Allah SWT, namun, kita wajib berikhtiar memperkecil resiko keuangan yang timbul, upaya tersebut seringkali tidak memadai, karena yang harus ditanggung lebih besar dari yang diperkirakan.

Konsep Asuransi Syari'ah adalah konsep dimana terjadi saling memikul resiko diantara sesama peserta, sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang muncul. Saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana *tabarru'* atau dana kebajikan (derma) yang diajukan untuk menanggung resiko. Asuransi Syari'ah merupakan sekumpulan orang yang saling membantu, saling menjamin, dan bekerja sama dengan cara sama-sama mengeluarkan dana *tabarru'* sebagai dana kebajikan yang dipergunakan untuk membantu jika salah seorang terkena musibah.<sup>7</sup>

Asuransi konvensional adalah perjanjian dua pihak atau lebih: disini pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi

---

<sup>7</sup> Muhammad Syakir Sula, *Konsep dan Eksistensi Bisnis Asuransi Syari'ah di Indonesia*, jurnal AAMAI, Tahun V11, No.12-2003. h. 8.

Asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung bila terjadi suatu peristiwa atau sebab-sebab yang menimbulkan kerugian tersebut dijamin oleh kondisi polis.<sup>8</sup>

### **Misi**

Selain mempunyai misi Ekonomi, Asuransi Syari'ah juga memiliki misi akidah, yaitu akidah Islam, sumbernya Al-qur'an dan hadis Nabi Muhammad SAW, misi ibadah dalam bentuk *ta'awun*, dan misi peberdayaan umat.

Asuransi konvensional memiliki misi ekonomi dan misi sosial tanpa berdasarkan salah satu agama.

### **Asal Usul**

*Ad-diyah a'la al-aqilah*<sup>9</sup> merupakan istilah yang cukup *mashur* dalam kitab-kitab fiqh yang dianggap oleh sebagian Ulama sebagai cikal bakal konsep Asuransi Syariah.

Asuransi Syari'ah sudah dikenal sejak zaman Rasulullah yang dikenal dengan sistem *Al-Aqilah*, suatu kebiasaan suku arab sebelum Islam datang yang kemudian disahkan oleh Rasulullah Saw sebagai hukum Islam, oleh karena itu, dibuatlah oleh Rasulullah Saw dalam bentuk konstitusi pertama di dunia, yang disebut *konstitusi Madinah*.

Asuransi konvensional dimulai dari masyarakat Babilonia 3.000-4.000 SM yang dikenal dengan perjanjian *Hammurabi*, kemudian tahun 1668 M di *Coffe*

---

<sup>8</sup> Irv an Rahardjo, *Bisnis Asuransi Menyongsong Era Globalisasi*,( Jakarta:Yasdaya, 2002 ), h. 3.

<sup>9</sup> Murtadha Mutahhari, *Asuransi dan Riba*,( Jakarta: Pustaka Hidayah,1995 ), h.312.

*House London* berdirilah *Lloyd of London* yang merupakan cikal bakal asuransi konvensional.

### **Akad**

Akad pada Asuransi Syar'ah terdiri atas akad *tabarru* dan akad *tijarah*, yaitu dalam akad *tijarah (mudharabah)* perusahaan bertindak sebagai *Mudhorib* pengelola dana dan peserta bertindak sebagai *Shohibul Maal* ( Pemegang polis). Dalam akad *tabarru'* peserta memberikan hibah yang digunakan untuk menolong peserta lainnya yang terkena musibah, sedangkan perusahaan sebagai pengelola dana hibah. Asuransi konvensional menggunakan akad jual beli atau akad *mu'awadhah* dan akad *gharar*.

### **Jaminan atau risiko**

Asuransi Syari'ah menggunakan konsep *shring of risk*, yaitu terjadinya proses saling menanggung antara satu peserta dan peserta lain yang kita kenal dengan istilah *ta'awun*.

Asuransi konvensional menggunakan konsep *transfer risk*, itu terjadi transfer risiko dari tertanggung kepada penanggung.

### **Pengelolaan Dana**

Produk yang mengandung unsur *saving( life)* pada asuransi Syari'ah dipisahkan atas dana *tabarru' (derma)* dan dana tabungan ( peserta) sehingga tidak mengenal adanya dana hangus. Term insurance ( *life*) dan *general insurance* bersifat *tabarru'*.

Pada Asuransi konvensional tidak terjadi pemisahan dana yang berakibat pada terjadinya dana hangus ( produk *saving life*)

### **Kepemilikan Dana**

Dana yang terkumpul dari peserta pada Perusahaan Asuransi Syari'ah merupakan milik peserta ( *shahibul mal*), sedangkan Perusahaan hanya sebagai pemegang amanah (*mudharib*) untuk mengelola dana.

Pada Asuransi konvensional, dana yang terkumpul dari premi peserta merupakan hak perusahaan. Dengan demikian, perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikan dana tersebut ke mana pun.

### **Unsur Premi**

Unsur premi yang terkandung dalam Asuransi Syari'ah terdiri atas unsur *tabarru'* dan unsur tabungan yang terhindar dari unsur riba. *Tabarru'* dihitung berdasarkan tabel yang digunakan perusahaan tanpa menggunakan perhitungan bunga teknik.

Unsur premi pada Asuransi konvensional terdiri atas tabel mortalita, bunga teknik, dan biaya-biaya Asuransi.

### **Sumber Pembayaran Klaim**

Pada Asuransi Syari'ah diperoleh dari rekening pangsa pasar ; peserta saling menanggung jika salah satu peserta mendapat musibah.

Sumber pembayaran Klaim pada Asuransi konvensional berasal dari rekening perusahaan terhadap tertanggung murni bisnis dan tidak ada nuansa spiritual.

## **Keuntungan atau Profit**

Profit yang diperoleh perusahaan Asuransi Syari'ah berasal dari *surplus underwriting*, komisi reasuransi, dan hasil investasi. Seluruhnya bukan milik Perusahaan, tetapi ada bagi hasil dengan semua peserta (*Mudharabah*).

Keuntungan atau profit yang diperoleh perusahaan Asuransi konvensional yang berasal dari hasil surplus *underwriting*, komisi reasuransi, dan hasil investasi menjadi milik perusahaan sepenuhnya.

Secara birokrasi, Asuransi Syari'ah berhubungan dengan dua lembaga Negara, yaitu Departemen Keuangan dan Departemen Agama. Peran serta Departemen Agama melalui Majelis Ulama Indonesia dalam bentuk pendirian Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Tanggung jawabnya secara langsung diwujudkan dengan pembentukan Dewan pengawas Syariah di setiap perusahaan Asuransi Syari'ah yang bertugas mengawasi jalannya kegiatan bisnis secara Syar'i. Hal ini dikenal pada Asuransi konvensional yang hanya cukup berhubungan dengan Departemen Keuangan.

### **d. Tujuan dan manfaat Asuransi**

Tujuan Asuransi adalah menutupi kerugian peristiwa-peristiwa atau musibah-musibah yang dihadapi manusia dalam kehidupan. Kerugian itulah yang mendorong manusia berupaya dengan sungguh-sungguh untuk melindungi diri dari kepentingan mereka.

Program Asuransi pada umumnya dapat menyajikan pelayanan berupa :

- a. Menghilangkan rasa kekhawatiran karena risiko yang timbul oleh peserta yang tak terduga.

- b. Menyediakan dana ( penjamin polis) karena adanya kebutuhan dana yang bersifat darurat.
- c. Sarana menabung dalam jangka panjang yang sistematis dan terjamin
- d. Menyediakan kebutuhan dana dan investasi yang terencana untuk kemudian hari.

Adapun manfaat Asuransi adalah:

- a. Untuk menyediakan tempat menyimpan dan menabung bagi peserta secara teratur dan aman
- b. Untuk persiapan masa depan ahli waris peserta
- c. Untuk persiapan bagi peserta jika sewaktu-waktu mendapatkan musibah
- d. Jika dalam masa bertanggung peserta masih hidup, maka akan menerima kembali atas simpanannya

Manfaat lain dari asuransi adalah :

- a. Memberikan rasa aman
- b. Merupakan simpanan yang pada saat jatuh tempo dapat ditarik kembali
- c. Terhindar dari risiko, kerugian dan kehilangan
- d. Memperoleh penggantian akibat kerusakan dan kehilangan

## **B, Pengertian Financial Advisor, Tugas dan Tanggung Jawab.**

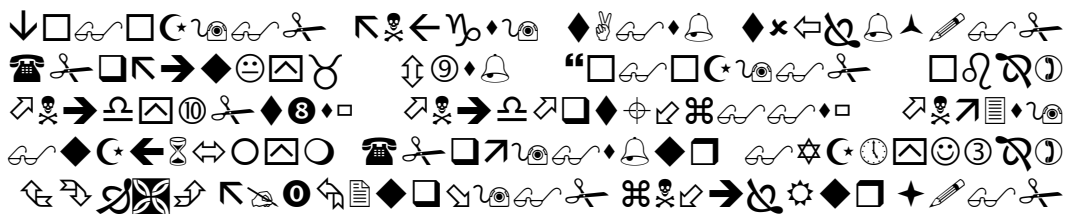
### **1. Pengertian**

Financial Advisor merupakan sebutan Agen Asuransi Jiwa bersama Bumiputera Syari'ah 1912 Pekanbaru, adalah perorangan yang dalam Melakukan kegiatan sebagai wakil Perusahaan (*Wakalah*) Dalam rangka

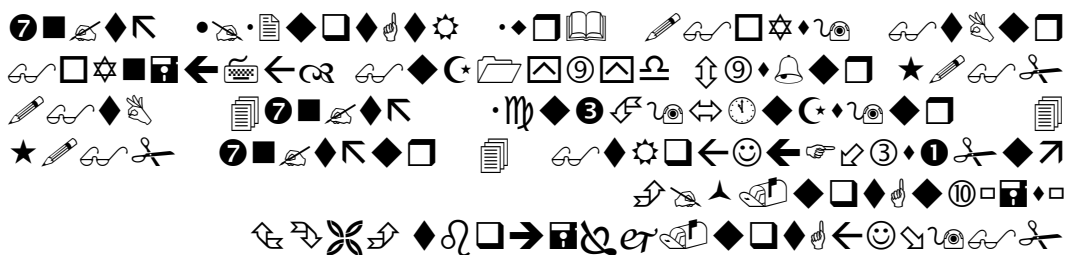


penutupan Asuransi jiwa bertindak untuk Kepentingan Perusahaan (*Mudharib*) dan Peserta (*Shahibul Mal*).

*Wakalah* atau *wikalah* berarti penyerahan, pendeglasian atau pemberian mandat. Dapat juga didefinisikan sebagai penyerahan dari seseorang( pihak pertama atau pemberi perwakilan), apa yang boleh dilakukannya sendiri dapat diwakilinya kepada orang lain ( pihak kedua) untuk melakukannya, semasa ia (pihak pertama) masih hidup<sup>10</sup>.

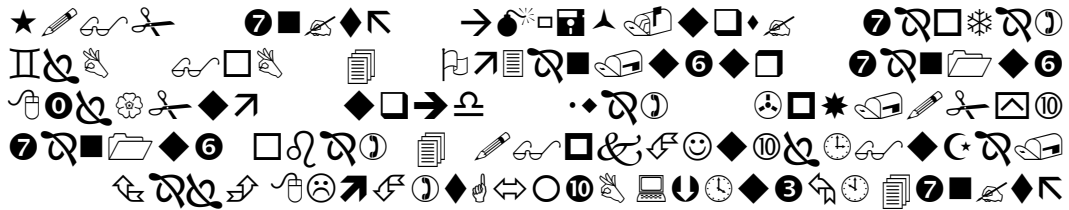


“ (Yaitu) orang-orang (yang mentaati Allah dan Rasul) yang kepada mereka ada orang-orang yang mengatakan: "Sesungguhnya manusia telah mengumpulkan pasukan untuk menyerang kamu, karena itu takutlah kepada mereka", maka perkataan itu menambah keimanan mereka dan mereka menjawab: "Cukuplah Allah menjadi Penolong kami dan Allah adalah sebaik-baik Pelindung." ( Q.S. Al Imran:173)



” Mengapa kami tidak akan bertawakkal Allah padahal Dia telah menunjukkan jalan kepada kami, dan kami sungguh-sungguh akan bersabar terhadap gangguan-gangguan yang kamu lakukan kepada kami. Dan hanya kepada Allah saja orang-orang yang bertawakkal itu, berserah diri."(Q.S.Ibrahim:12)

<sup>10</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah Konsep dan Sistem Operasional*, (



*“Sesungguhnya aku bertawakkal kepada Allah Tuhanku dan Tuhanmu. Tidak ada suatu binatang melatapu] melainkan Dia-lah yang memegang ubun-ubunnya Sesungguhnya Tuhanku di atas jalan yang lurus.”(Q.S. Hud: 56)*

## **2. Tugas dan tanggung jawab Financial Advisor**

Tugas Pokok :

- a. Melakukan perencanaan dan pengaturan kerja.
- b. Melakukan penutupan/ penjualan asuransi jiwa.
- c. Melakukan pengamatan dan perkembangan pasar.

Adapun tanggung jawab bagi seorang Financial Advisor :

- a. Melakukan layanan purna jual ( setelah orang membayar premi pertama)<sup>11</sup>
- b. Tidak menyalahgunakan uang premi dan wewenang yang diberikan untuk kepentingan pribadi.
- c. Tidak memberikan penjelasan yang bertentangan dengan ketentuan.
- d. Tidak melakukan hal-hal yang dapat merusak citra profesi keagenan dan citra perusahaan.
- e. Tidak Menjelek-jelekan perusahaan dan agen asuransi jiwa lain.

## **C. Pengertian Pemasaran dan Konsep Marketing Asuransi Syari’ah**

### **1. Pengertian pemasaran**

Salah satu definisi pemasaran yang cukup formal dikalangan pakar pemasaran di Amerika Serikat atau secara konvensional adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penentuan harga, promosi, dan

---

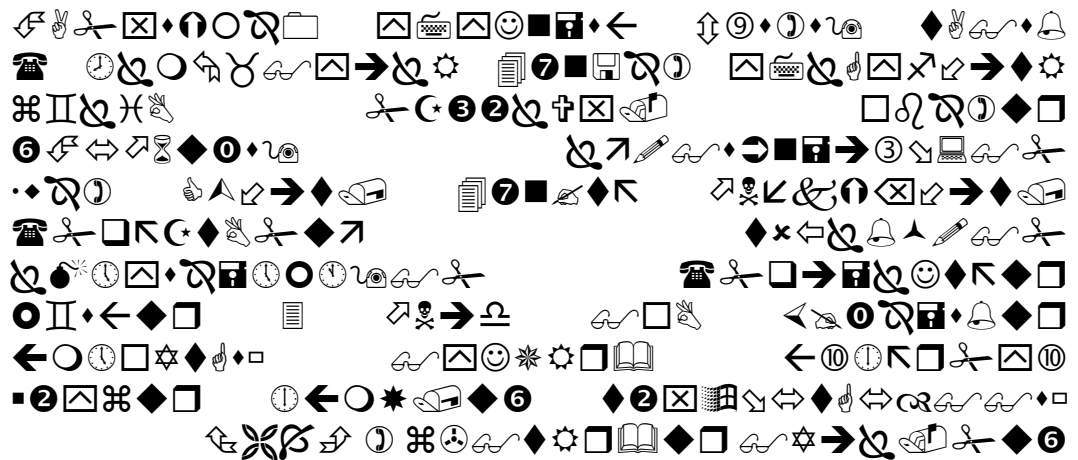
<sup>11</sup> Solih Satriadi ( 33 ), Supervisor, Wawancara, 27 Mei 2010.

pendistribusian barang, jasa, dan ide untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok yang dituju , dimana proses ini memuaskan pelanggan dan tujuan perusahaan .

Pemasaran dalam perspektif Syari'ah adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *values* dari satu inisiator kepada *stakeholdersnya*, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip *muamalah* dalam Islam.

Kata kunci dalam definisi pemasaran ini adalah bahwa dalam seluruh proses, baik penciptaan, proses penawaran maupun proses perubahan nilai (*value*), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip *muamalah* tidak akan terjadi, maka bentuk transaksi apa pun dalam bisnis dibolehkan dalam Syariat Islam. Karena itu, Allah mengingatkan agar senantiasa menghindari perbuatan zalim dalam bisnis termasuk dalam proses penciptaan, penawaran, dan proses perubahan nilai dalam pemasaran. Allah

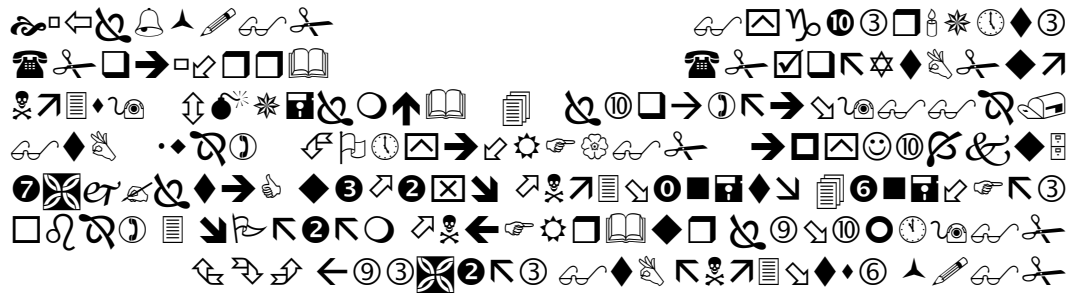
Berfirman :



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 kepadaTuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat. ( Q.S. Shaad ; 24)

Karena itu Allah mengingatkan kepada para pebisnis, para marketer, dan pengusaha muslim.



“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.”( Q.S. Al-Maidah ayat: 1)

Artinya jangan mengkhianati apa-apa yang telah disepekati dalam bisnis. Rasulullah Saw sangat menekankan pentingnya integritas dalam menjalankan bisnis, apalagi seorang pemasar yang katanya menjadi “ujung tombak” dan sering menjadi *patron performance* perusahaan di mata *Customer*. Nabi bersabda,

” Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain, jika salah satu pihak telah berkhianat.”( H.R Abu Daud dari Abu Hurairah)<sup>12</sup>

Hadist ini secara terang benderang menjelaskan pentingnya integritas, kejujuran, sikap amanah, dan profesionalisme, dalam bisnis Islami. Semuanya menjadi *good corporate governance*. Ini juga merupakan gambaran sikap saling

---

<sup>12</sup> Abdullah bin Abdurrahman Al-Bassam , *Syaraah Bulughul Maram*. ( Jakarta : Pustaka Azzam, 2006 ), Jilid 4, h. 579.

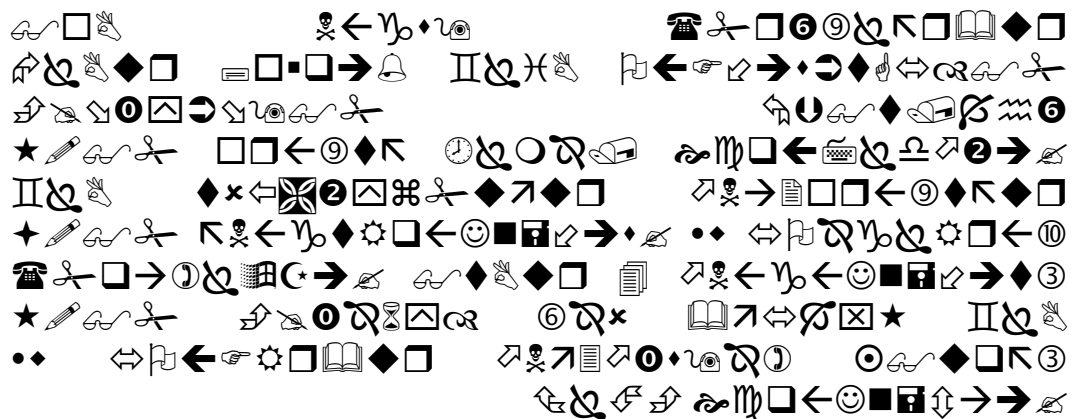
percaya (*trust*) dalam bisnis ini menjadi sangat penting. Ketika salah satu diantaranya mengkhianati akad (perjanjian) yang telah disepakati, maka gugur pulalah kewajiban masing-masing secara Syar'i.

## 2. Konsep Marketing Asuransi Syar'ah

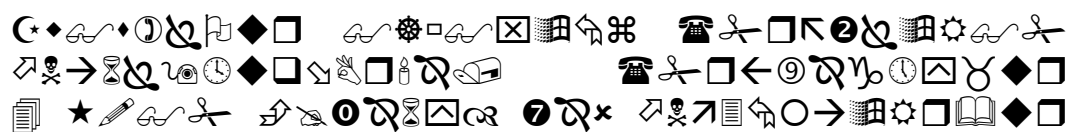
Ada Sembilan komponen utama dalam pemasaran yang harus dibahas jika melihat konsep pemasaran secara utuh dari sudut pandang Syariat Islam, misalnya dalam bentuk *wakalah*, *simsar* (perwakilan)<sup>13</sup>.

### 1. Prinsip perang pemasaran (marketing warfare)

Allah berfirman:



“Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang (yang dengan persiapan itu) kamu menggentarkan musuh Allah dan musuhmu dan orang-orang selain mereka yang kamu tidak mengetahuinya; sedang Allah mengetahuinya. Apa saja yang kamu nafkahkan pada jalan Allah niscaya akan dibalasi dengan cukup kepadamu dan kamu tidak akan dianiaya” (dirugikan). (Q.S. Al-anfal: 60)



<sup>13</sup> Ibid, h. 418.



“Berangkatlah kamu baik dalam keadaan merasa ringan maupun berat, dan berjihadlah kamu dengan harta dan dirimu di jalan Allah. Yang demikian itu adalah lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”(Q.S. At-taubah :41)

“ Sungguh berangkat perang di pagi hari di jalan Allah atau di sore hari lebih baik dari dunia dan seisinya” ( Al-hadist)<sup>14</sup>.

Pemasaran adalah perang, dalam peperangan dibutuhkan strategi, artinya mengintai, mengikuti, menyerang pesaing. Tidak lagi melayani para pelanggannya. Singkatnya pemasaran adalah perang dimana musuhnya adalah persaingan, dan pelanggan adalah arena untuk dimenangkan.

## 2. Targeting ( target pasar)

Dalam pemilihan target pasar yang tepat, suatu perusahaan harus menggunakan 4 kriteria yaitu ukuran segmen, pertumbuhan segmen, Keunggulan kompetitif perusahaan, dan situasi kompetitif perusahaan.

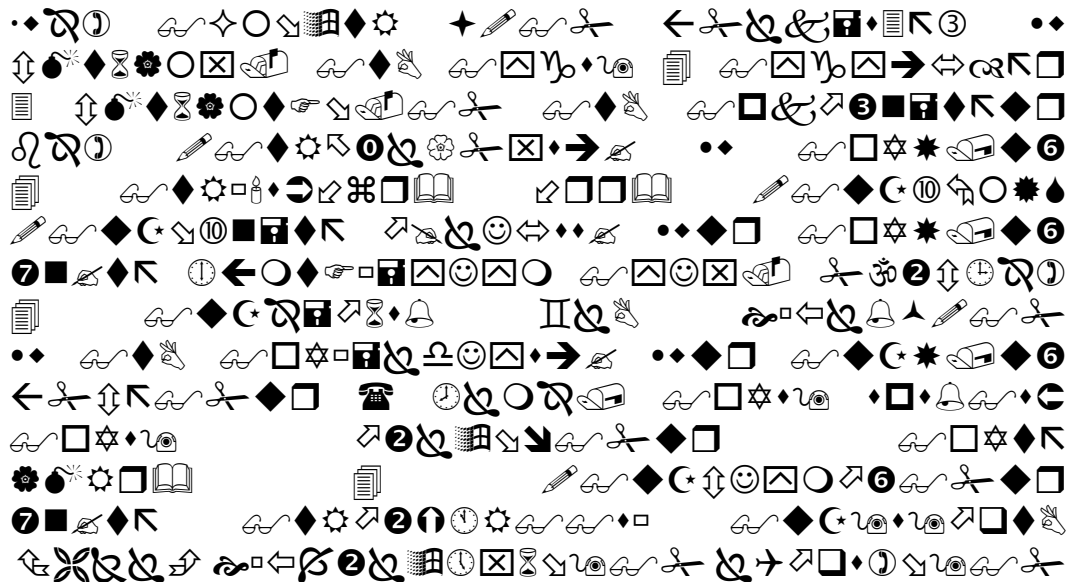
Pekerjaan targeting atau memilih target market adalah langkah Berikutnya setelah melakukan segmentasi pasar. Pekerjaan ini penting, karena kesalahan dalam segmentasi akan berpengaruh besar terhadap strategi dan taktik pada komponen lainnya.

Dalam *targeting*, yang tidak kalah pentingnya adalah sejauh mana suatu perusahaan mampu mengukur kemampuan dan keunggulan kompetitif serta sumber daya yang dimiliki. Karena itu, Allah secara individual tidak pernah

---

<sup>14</sup> Ahmad Ibnu Hajar al-Asqalani, *Fathul Baari*, ( Pakistan : Nasrul Qutub Islamiyah,) ,Jilid 6, h.13.

membebankan seorang melainkan sesuai dengan ukuran kemampuan yang yang dimiliki. Allah berfirman:



“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa): "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebankan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Beri ma'afilah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir." ( Q.S. Al-baqarah: 286)

3. Positioning ( penentuan posisi)

Positioning adalah pernyataan identitas suatu produk, jasa, perusahaan, lembaga, orang bahkan Negara yang biasa menghasilkan keunggulan di benak orang yang ingin dicapai, karena itu *positioning* harus membuat produk, jasa perusahaan, dipersepsi berbeda dari pada pesaingnya, tetapi bukan hanya sekedar berbeda, akan tetapi perbedaan itu disukai, ditunggu dan didambakan.

Dalam menentukan produk, suatu Perusahaan harus memberikan perhatian terhadap 4 pertimbangan yaitu:

- a. Positioning harus cocok dengan kekuatan perusahaan
- b. Positioning harus jelas berbeda dengan positioning pesaing
- c. Positioning harus diterima secara positif (disukai dan dapat diterima oleh konsumen)
- d. Positioning harus sustainable untuk beberapa waktu.

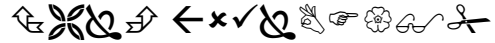
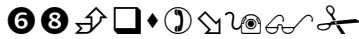
#### 4. Taktik pemasaran

Taktik yaitu merealisasikan strategi dan *value* ( nilai). Terdapat 3 elemen taktik : diferensiasi, bauran pemasaran dan penjualan. Diferensiasi merupakan taktik inti, merupakan dasar untuk menarik konsumen dan membeli produk yang ditawarkan, serta untuk membedakan produk yang ditawarkan perusahaan, bauran pemasaran dikenal juga penciptaan, karena perusahaan dapat menyesuaikan elemen-elemennya ( produk, harga, tempat, promosi, penjualan merupakan taktik menangkap karena penjualan merupakan satu-satunya elemen yang menangkap kembali nilai dari pasar melalui penciptaan transaksi bisnis).

Dalam paradigma *muamalah*, profesionalisme dan kemampuan untuk terjun langsung di area pemasaran , merupakan suatu keharusan, karena itu digambarkan dalam *qur'anul-karim* sebagaimana seorang Nabi Syu'aib dalam merekrut profesionalisme muda yang kuat profesional dalam menjalankan bisnisnya, sebagaimana yang dianjurkan oleh anak gadisnya. Allah berfirman







“Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya." ( Q.S. Al-qashash : 26)

#### 5. Marketing mix ( bauran pemasaran)

Perusahaan harus memberikan suatu bauran pemasaran, yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi. Salah satu yang perlu mendapat sorotan dari sudut pandang Syari'ah dalam marketing mix, khususnya promosi, adalah bahwa betapa banyak promosi yang dilakukan saat ini melalui berbagai media promosi justru mengandung kebohongan dan penipuan. Dari sudut pandang Syari'ah, faktor ini yang sangat dominan, yang banyak bertentangan dengan prinsip-prinsip Syari'ah dalam praktek di market.

Ibnu Bathal menerangkan bahwa Para Ulama sepakat menetapkan perbuatan *najasy*, sebagai maksiat, karena seorang *najasy* adalah pemakan riba dan penghianat, pandangan Fuqaha ini menggambarkan buruknya perbuatan *najasy* dalam bisnis.<sup>15</sup>

Karena itu promosi yang dibenarkan dalam *muamalah* berdasarkan prinsip Syari'ah adalah promosi yang jujur, transparan, menjelaskan apa adanya, didalamnya tidak terdapat unsur-unsur kebohongan dan penipuan.

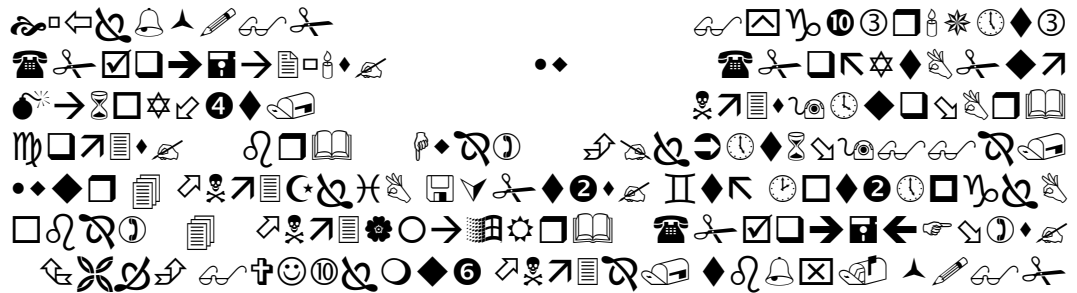
#### 6. Penjualan ( selling)

---

<sup>15</sup> Hamzah Ya'kub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam* ( Bandung : Penerbit di Ponegoro, 1992), h.155-156.

Selling adalah ujung tombak pemasaran. Penjualan adalah suatu akad penyerahan suatu barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dengan hanya yang disepakati atas dasar sukarela ( *antarodin*), tanpa paksaan atau tipuan.<sup>16</sup>

Allah berfirman:



“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” ( *Q.S. Annisa’: 29*)

Keabsahan penjualan ( agen) diterangkan pula dalam Syariat dalam sejarah hidup Nabi, beliau memulai karirnya sebagai saudagar yang menjadi agen penjual ( *selling agent*) dari pedagang kaya Siti Khadijah, yang karena kejujurannya. Akhirnya beliau menjadi suami Khadijah, dalam *qur’anul-karim*, ada satu ayat yang sangat populer tentang ( *seling agent*) yaitu kisah pemuda *Ashabulkahfi* dalam gua yaitu:



<sup>16</sup> Mochtar Efendy, *Ekonomi Islam Suatu Pendekatan Berdasarkan Ajaran Al-Qur’an dan Hadist* ( Palembang : Penerbit Al-Mukthar, 1996 ), h. 80



*“Dan demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkatalah salah seorang di antara mereka: Sudah berapa lamakah kamu berada (disini?).” Mereka menjawab: “Kita berada (disini) sehari atau setengah hari.” Berkata (yang lain lagi): “Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun.”( Q.S. Al-kahfi : 19)*

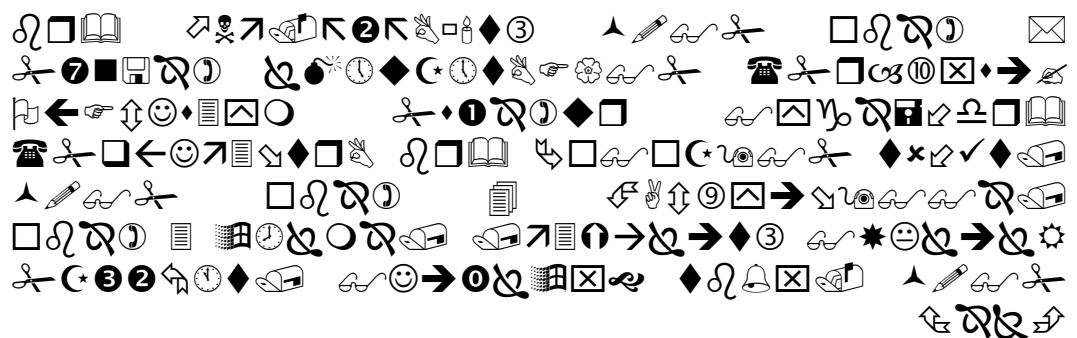
Ayat ini dapat dianalogikan kepada fungsi pekerjaan keagenan, atau wakil, yaitu membelikan atau menjualkan barang untuk kepentingan orang lain, yang disebut *principal*.

#### 7. *Marketing value ( nilai pemasaran)*

Bagian yang paling penting inti dalam pemasaran, karena ini sudah menyangkut hati. Karena untuk membuat konsumen jatuh cinta kepada suatu produk. Kemampuan suatu perusahaan untuk dapat mempertahankan atau mendapatkan pelanggan tentu tergantung pada kemampuan mereka dalam menghasilkan nilai dan kepuasan konsumen, selalu mengandalkan servis

disamping produk bermutu untuk melayani Nasabah. Misalnya dari manfaat produk, kenyamanan dan seterusnya.<sup>17</sup>

Menjaga *value* berarti menjaga amanah yang telah dipercayakan kepadanya. Upaya memelihara amanah ini merupakan salah satu prinsip *akhlaqul-karimah* berdasarkan firman Allah



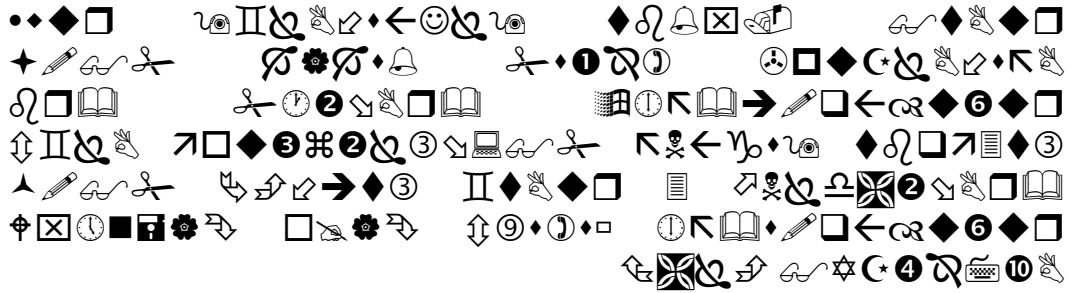
“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.” ( Q.S Annisa:58)

#### 8. Brand (merek)

Brand tidak sekedar nama, bukan juga sekedar logo atau simbol. Brand adalah produk dan layanan merupakan cerminan dari value yang diberikan kepada pelanggan. Karena itu, memelihara brand atau nama baik menjadi *concern*, dalam bisnis Islami. Pergaulan dan etika dalam bisnis selalu dalam koridor yang dibenarkan secara Syar’i. Demikian pula dalam teknik-teknik bisnis tidak boleh ada penyimpangan dan prinsip-prinsip Syariat Islam. Allah berfirman:

---

<sup>17</sup> Majalah Marketing, *Service Quality Or Die*, ( Jakarta: PT. Info Cahaya Hero, Edisi 05/IX/ Mei 2009 ), h. 82 .



“Dan tidaklah patut bagi laki-laki yang mukmin dan tidak (pula) bagi perempuan yang mukmin, apabila Allah dan Rasul-Nya telah menetapkan suatu ketetapan, akan ada bagi mereka pilihan (yang lain) tentang urusan mereka. Dan barangsiapa mendurhakai Allah dan Rasul-Nya maka sungguhlah dia telah sesat,sesat yang nyata”. (Q.S. Al-ahzab:36)

### 9. Process( proses)

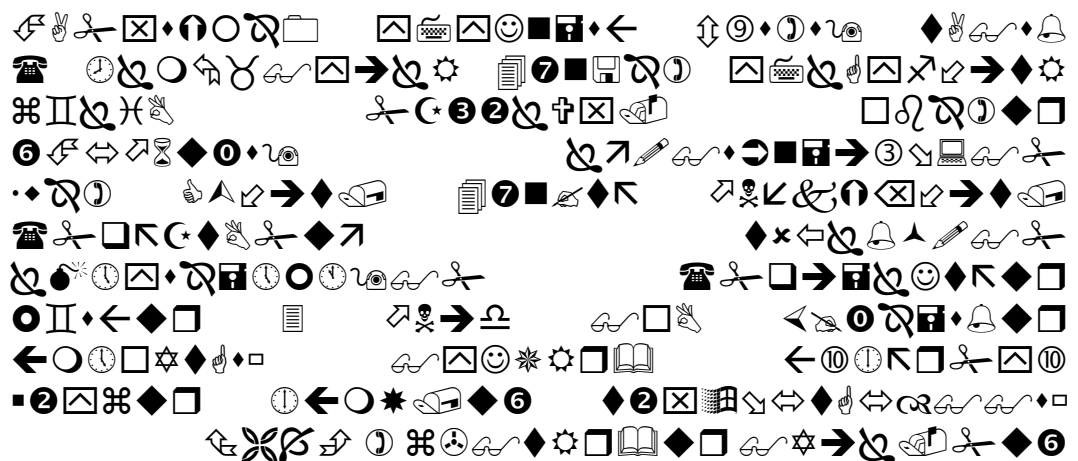
Dalam konteks *networking*, Allah telah menganjurkan dalam Al-qur’an agar hambanya senantiasa untuk saling bekerjasama dan tolong-menolong dalam kebajikan, sebagaimana Allah Swt. Berfirman;



Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan

(menggangu)binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”( Q.S. Al-Maidah : 2)

Demikian juga proses dalam pengertian perlunya keharmonisan antara satu bagian dalam perusahaan dengan bagian yang lain, dan tidak boleh ada arogansi kezaliman antara satu sama yang lainnya. Allah berfirman :



“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”.( Q.S. Shaad : 24)

## BAB IV

### PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### A. Kontribusi Financial Advisor terhadap Perusahaan Asuransi Bumiputera Syari'ah 1912 Pekanbaru.

Pada bab sebelumnya Perusahaan Asuransi bumiputera Syari'ah 1912 adalah milik bersama, artinya pemegang polis serta Financial Advisor merupakan bagian pemilik perusahaan. Saling menguntungkan atau timbal balik antara perusahaan dan Financial Advisor<sup>1</sup>. Perjalanan panjang tenaga pemasaran ( Financial Advisor) untuk jenjang lebih tinggi menjadi seorang pegawai yang digaji tetap oleh perusahaan Asuransi BumiPutera Syari'ah 1912 tidaklah mudah, hampir seluruh Direktur, kepala cabang awal profesinya menjadi seorang agen atau Financial Advisor.<sup>2</sup> Sebagai contoh bahwasanya saya <sup>3</sup> bekerja di Asuransi BumiPutera Syari'ah 1912 sejak tahun 1991, baru diangkat menjadi pegawai tetap tahun 2003, selama 12 tahun hanya sebagai agen, yang hanya mengandalkan penjualan produk untuk gaji serta keperluan sehari-hari, demikian pula yang dialami oleh Kacab Baru. Dengan rumus perhitungan upah Financial Advisor sebagai contoh dengan rumus yang ditetapkan  $2\% \times N$  (masa kontrak Asuransi) dengan premi Rp.1.200.000 masa kontrak 2 tahun  $= 4/100 \times 2.400.000 = \text{Rp.}9600$ . Jadi sumbangan uang jalan sebesar Rp.9600, jika sukses menjual produk dengan

---

<sup>1</sup> Arwin AR ( 49 ), Kacab, *Wawancara*, 27 Mei 2010.

<sup>2</sup> Solih Satriadi ( 34), Supervisor, *Wawancara*, 27 Mei 2010.

<sup>3</sup> Yustrawati ( 45), Mantan Kacab Asuransi BumiPutera Syari'ah 1912, *Wawancara* 10 Februari 2009.

Premi pertama, apabila tidak berhasil menjual produk, maka tidak mendapatkan uang makan, uang jalan.

Analisisnya Financial Advisor tidak diberikan gaji perbulan, uang jalan, serta uang makan, sebagaimana pegawai lain diberikan berdasarkan UMR (Upah Minimum Regional) ditambah dengan bonus penjualan produk. Dalam islam sebagaimana hadis Nabi “*Berikanlah upah sebelum keringatnya kering*” artinya setiap pekerjaan harus diberikan upah, karena sudah berkorban waktu, tenaga serta pikiran demi majikan atau perusahaan, sedangkan upah tidak diberikan, maka islam melarang tentang tidak adanya upah bagi Financial Advisor.

Wakil menurut Para Ahli Fiqh mempunyai dua makna: makna yang mengikat dan makna yang kedua ialah makna asal. Golongan Hanafi memakai definisi Wakil sebagai seseorang meletakkan orang lain ditempatnya untuk menguruskan sesuatu yang harus diketahui atau menyerahkan kuasa mengurus dan menjaga kepada Wakil.

Golongan Syafi’i, Maliki, dan Hambali memberi definisi Wakil, sebagai penyerahan seseorang kepada orang lain sesuatu yang dia bisa lakukan yang terdiri dari perkara-perkara yang boleh diwakilkan kepada orang lain, supaya orang tersebut melakukannya dalam masa hidupnya.<sup>4</sup> Termasuk disini mewakili dalam tindakan atau mengurus sebagai :

1. Pengacara dan Mahkamah
2. Wakil dalam penjualan

---

<sup>4</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *al- Fiqh al-Islami Waadillatuhu al-juz ar-robi’* (Darul Fikr, Syiria, Damaskus) , h. 152-153.



3. Wakil dalam pembelian
4. Mewakili dalam perkawinan, cerai, sewa,

Namun yang dimaksud sebagai *Wakalah* dalam pembahasan bab ini adalah pelimpahan wewenang dari seseorang kepada orang lain dalam mengurus tentang pemasaran dalam suatu perusahaan yang meliputi :

- a. Strategi pemasaran ( *segmen, targeting, positioning* )
- b. Taktik pemasaran ( *marketing mix, Selling* )
- c. Peningkatan value pemasaran ( *service, process* )

Islam mensyariatkan *Wakalah* ( perwakilan atau pemasaran ) karena manusia melakukannya pada suatu kesempatan, seorang perlu mendelegasikan suatu pekerjaan kepada orang lain untuk mewakili dirinya, apalagi pekerjaan seperti pemasaran yang memang memerlukan ketrampilan khusus dalam menjalankannya.

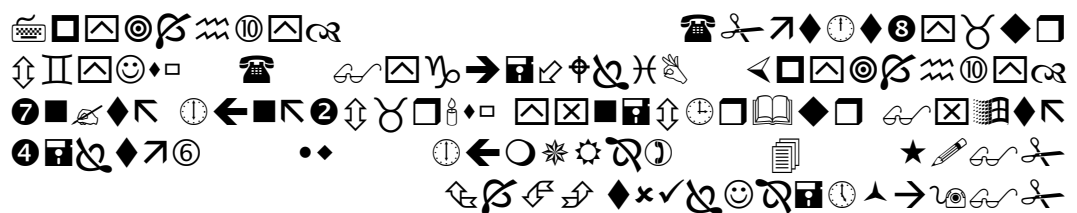
## **B. Konsep Ekonomi Islam terhadap kesejahteraan Financial Advisor**

Salah satu diantara sebelas prinsip-prinsip umum *muamalah* yang melandasi Asuransi Syari'ah adalah ( *at-tauhid, ketakwaan, sikap adil, kezaliman, at-ta'awun, al-amanah, ridha, sogok atau suap, kemaslahatan, pelayanan, gharar serta maisir riba.*

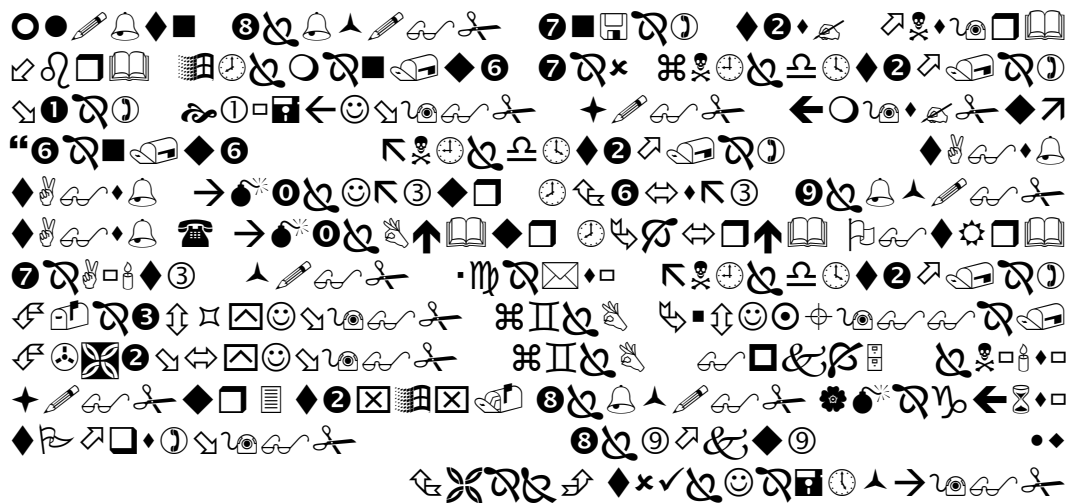
prinsip-prinsip umum *muamalah* yang melandasi Asuransi Syari'ah adalah *adz-zulm* ( *kezaliman* ).

Pelanggaran terhadap kezaliman merupakan salah satu prinsip dasar dalam *muamalah*. Kezaliman adalah kebalikan dari prinsip keadilan. Karena itu, Islam sangat ketat dalam memberikan perhatian terhadap pelanggaran kezaliman,

penegakkan larangan terhadapnya, kecaman keras kepada orang-orang yang zalim, ancaman terhadap mereka dengan siksa yang paling keras di dunia dan akhirat. Kezaliman dibagi tiga : kezaliman manusia ( kufur, syirik) dengan Allah Swt, antar sesama manusia, dan kezaliman terhadap diri sendiri. Berikut firman allah tentang perbuatan zalim:<sup>5</sup>



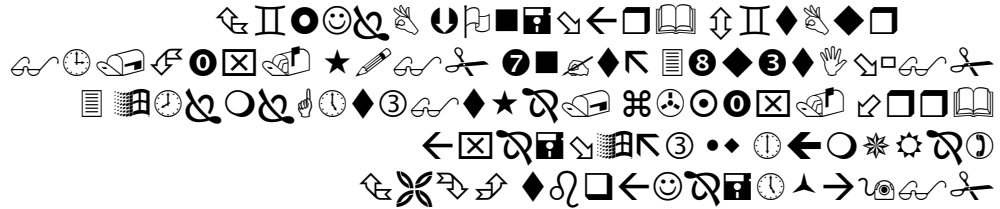
“Dan balasan suatu kejahatan adalah kejahatan yang serupa, Maka barang siapa memaafkan dan berbuat baik Maka pahalanya atas (tanggungan) Allah. Sesungguhnya dia tidak menyukai orang-orang yang zalim.” ( Q.S. As-syura: 40)



“ Apakah kamu tidak memperhatikan orang yang mendebat Ibrahim tentang Tuhannya (Allah) Karena Allah Telah memberikan kepada orang itu pemerintahan (kekuasaan). ketika Ibrahim mengatakan: "Tuhanku ialah yang menghidupkan dan mematikan," orang itu berkata: "Saya dapat menghidupkan dan mematikan".Ibrahim berkata: "Sesungguhnya Allah menerbitkan matahari dari timur, Maka terbitkanlah dia dari barat," lalu terdiamlah orang kafir itu;

<sup>5</sup> Lukman Fauoni, *Arah dan Strategi Ekonomi Islam*, ( Yogyakarta, Magistra Insania Press, 2006 ), Cet 1. h. 81.

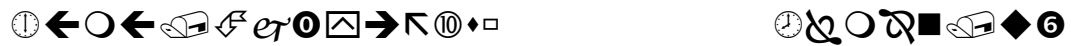
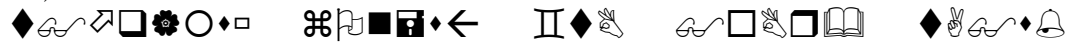
dan Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang yang zalim”.( Q.S. Al-baqarah : 258)



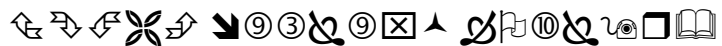
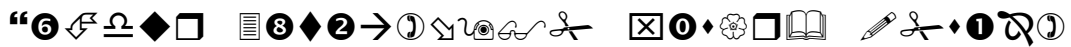
“ Dan siapakah yang lebih aniaya daripada orang yang membuat-buat suatu kedustaan terhadap Allah, atau mendustakan ayat-ayat-Nya? Sesungguhnya orang-orang yang aniaya itu tidak mendapat keberuntungan.”( Q.S. Al-An’am : 21)



“Tetapi sebagai peringatan bagi orang yang takut (kepada Allah)” ( Q.S. Thaha : 3)

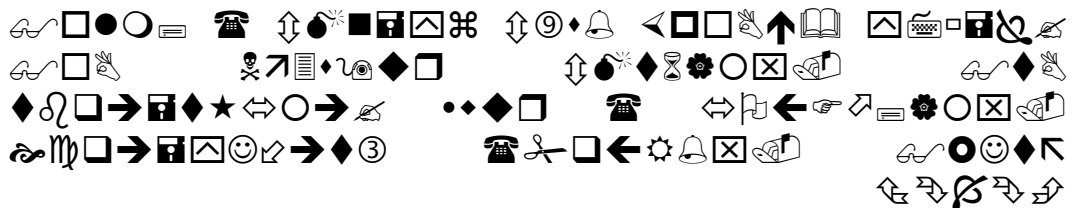


“Berkata Dzulkarnain: "Adapun orang yang aniaya, maka kami kelak akan mengazabnya, kemudian dia dikembalikan kepada Tuhannya, lalu Tuhan mengazabnya dengan azab yang tidak ada taranya.( Q.S. Al-kahfi : 87)

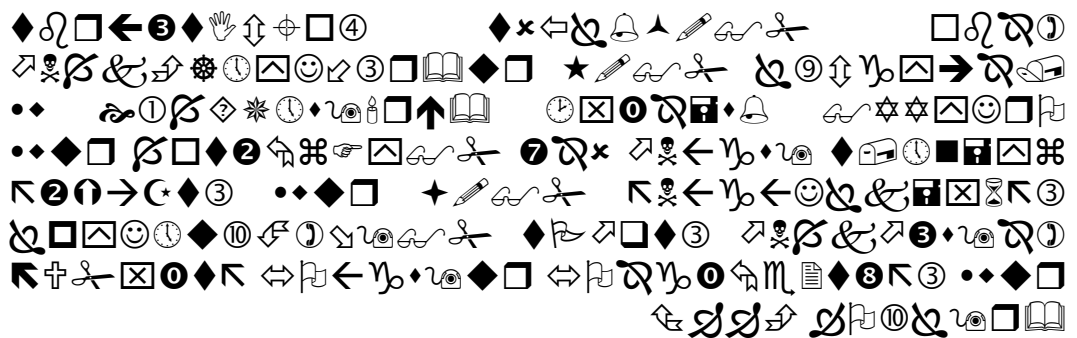


“Dan begitulah azab Tuhanmu, apabila Dia mengazab penduduk negeri-negeri yang berbuat zalim. Sesungguhnya azab-Nya itu adalah sangat pedih lagi keras”.( Q.S. Hud: 102)

Muhammad Syakir Sula, mengatakan bahwa para pelaku bisnis muslim diharuskan berhati-hati agar jangan sampai melakukan tindakan yang merugikan dan membahayakan orang lain, atau malah merugikan dirinya sendiri akibat tindakan-tindakannya dalam dunia bisnis. Alqur'an memperingatkan para pelaku bisnis yang tidak memperhatikan kepentingan orang lain, sebagaimana Islam juga memperingatkan sesuatu yang akan menimbulkan kerugian pada orang lain. Perbuatan ini bukan hanya tidak disetujui, namun lebih dari itu perilaku demikian sangatlah dikutuk. Dalam hubungannya dengan masalah yang telah disebutkan diatas, al-qur'an telah menemukan beberapa ayat

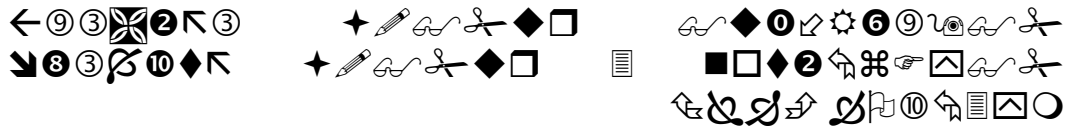


*“Itu adalah umat yang telah lalu; baginya apa yang diusahakannya dan bagimu apa yang kamu usahakan; dan kamu tidak akan diminta pertanggung jawaban tentang apa yang telah mereka kerjakan”.* ( Q.S. Al-baqarah : 141



*“Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagian (pahala) di akhirat, dan Allah tidak akan berkata-kata dengan mereka dan tidak akan melihat kepada mereka pada hari kiamat dan tidak (pula) akan mensucikan mereka. Bagi mereka azab yangpedih”.*(Q.S. Al-Imran:77)

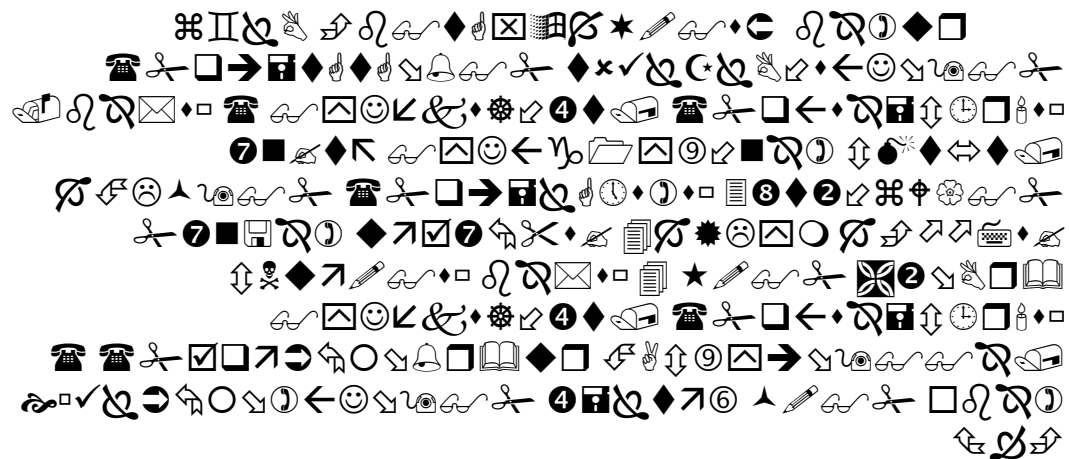




“Tidak patut, bagi seorang Nabi mempunyai tawanan sebelum ia dapat melumpuhkan musuhnya di muka bumi. Kamu menghendaki harta benda duniawiyah sedangkan Allah menghendaki (pahala) akhirat (untukmu). Dan Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana.” (Q.S Al-Anfal :67)

Singkatnya, seorang pelaku bisnis hendaknya menghindari dan menahan diri dari bisnis yang tidak menguntungkan dan jangan sampai melakukan sebuah bentuk kezaliman. Sebab, tindakan ini hanya akan menimbulkan kerugian yang pasti.

Karena itu, bisnis Syari’ah adalah bisnis yang santun dan Allah memerintahkan manusia untuk berbuat adil. Islam mendefinisikan sikap adil sebagai menzalimi dan tidak dizalimi, artinya tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi, bila hal itu merugikan orang lain<sup>6</sup>. Allah berfirman:



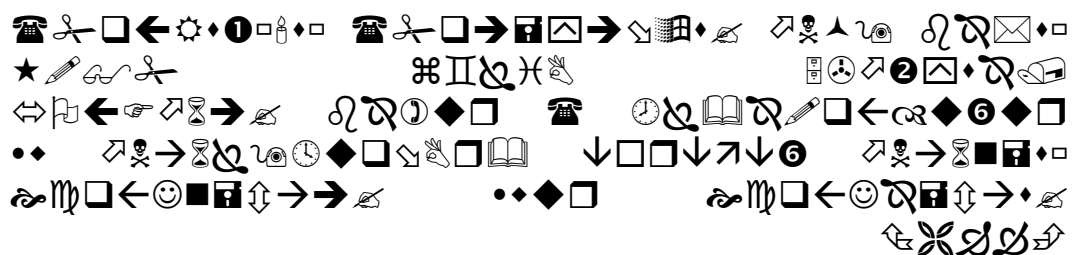
“Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! tapi kalau yang satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu kamu

<sup>6</sup> Akmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, ( Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007 ), h. 15.

*perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. kalau dia Telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu berlaku adil Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil.” ( Al-Hujurat : 9)*

48

Allah dengan mengatakan bahwa dalam bisnis Syariah tidak dibolehkan hukumnya menzalimi satu sama lain.



*“ Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.” (Q.S. Al-baqarah: 279)*

Dalam praktek bisnis, proses saling menzalimi mungkin dapat terjadi dalam tiga hal sebagai berikut :

*1. Dalam hubungan dengan Nasabah*

Nasabah akan terzalimi apabila hak-haknya yang dikebiri. Mungkin ini disebabkan ketidaktahuan atau tidak adanya transparansi dari suatu perusahaan. Pada bagian lain nasabah juga akan terzalimi hak-haknya jika perusahaan tidak mampu memberikan servis yang baik sesuai yang dijanjikan sebelumnya. Oleh karena itu, Islam sangat memperhatikan servis atau pelayanan.

Allah memberikan rahmatnya kepada setiap orang yang bersikap baik ketika menjual, membeli, dan membuat suatu pernyataan.

Rahmat Allah atas orang yang baik hati ketika ia menjual dan membeli serta ketika ia membuat keputusan. Firman Allah :



“Allah meghendaki kemudahan bagimu dan tidak menghendaki kesukaran.” (Q.S.Al-baqarah:185)

49

Muhammad Saw. Telah melakukan transaksi-transaksi perdagangannya secara jujur, adil, dan tidak membuat pelanggannya mengeluh dan kecewa. Ia selalu menepati janji dan mengantarkan barang dagangannya dengan standar kualitas sesuai dengan permintaan pelanggan. Reputasinya sebagai pedagang yang benar-benar jujur telah tertanam dengan baik sejak muda. Beliau selalu memperlihatkan rasa tanggung jawabnya disetiap transaksi yang dilakukan. Lebih dari itu, Muhammad saw. juga meletakkan prinsip-prinsip dasar yang melakukan transaksi secara adil. Kejujuran dan keterbukaan Muhammad Saw. Melakukan transaksi perdagangan merupakan teladan abadi bagi para pengusaha generasi selanjutnya. Ucapan-ucapan Muhammad Saw. Menjadi kaidah yang sangat berharga bagi para pekerja keras yang menjunjung tinggi kejujuran.<sup>7</sup>

## 2. Dalam hubungan dengan karyawan

---

<sup>7</sup> Moch. Afzalurrahman, *Encyclopedia of seerah*,( London : *The Mulim Schools Trust* , , 1982 ) , h. 1.

Diantara bukti perhatian Islam tentang upah pekerja adalah memerintahkan penyerahan upah langsung sehabis selesainya pekerja dari pekerjaannya<sup>8</sup>, sebab dalam hadist Rasulullah saw bersabda :

*“Berikanlah upah pekerja sebelum mengering keringatnya”*( *al-hadist*).<sup>9</sup>

Hal ini merupakan alasan mengapa harus bersegera memberikan upah buruh setelah selesai bekerja jika ia meminta, meskipun ia tidak berkeringat atau berkeringat namun sudah kering.

Wajib bagi Perusahaan untuk memikirkan dan memperhatikan kebutuhan bagi perusahaan sesuai tenaga dan pikiran yang diberikan. Al-Mawardi<sup>10</sup> mengatakan penentuan tunjangan harus disesuaikan dengan kebutuhan.” Dalam Ekonomi Islam tenaga kerja adalah mitra kerja, bukan hanya sekedar faktor produksi. Karena itu, kepentingannya menjadi perhatian utama. Dalam hal penetapan upah dan sistem pembayarannya telah dilembagakan dalam bentuk yang sangat harmonis. Sunnah Rasulullah seperti ini sangat logis, karena posisi tenaga kerja yang sering termarginalkan oleh majikan/ pimpinan perusahaan, sehingga mereka lemah, miskin, dan tidak berdaya. Pada berbagai kasus kalau

---

<sup>8</sup> Jabariyah bin Ahmad Al-Haritsi, *Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khathab* ( Jakarta: Khalifah, 2006 ), Cet 1, h.237.

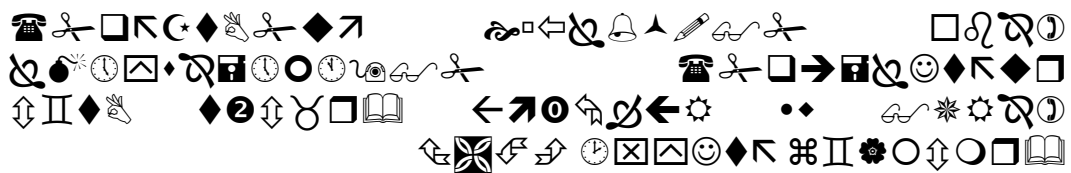
<sup>9</sup> H.R Ibnu Majah, As-sunan, hadist no.2433, dan sanadnya Shahih.

<sup>10</sup> Al- Mawardi, *Al-ahkam As-Sulthaniyah Fi Al-Wilayah Ad- Diniyah*, ( Beirut: Darul Kitab Al-Araby), h. 205.



upah terlambat dibayar, maka keluarga tenaga kerja yang hidup pas-pasan akan mengalami tekanan, karena tidak terpenuhinya kebutuhan pokok sehari-hari.<sup>11</sup>

Selain itu, dalam suatu perusahaan haruslah ada perbedaan antara orang-orang yang kreatif, inovatif dan mempunyai kinerja yang tinggi dibanding orang-orang yang malas, apatis, dan tidak mempunyai kinerja yang baik. Allah berfirman :



“*Sesungguhnya kami tidak akan menyia-nyiakan pahala orang-orang yang mengerjakan amalnya dengan baik*” ( Q.S. al-kahfi :30)

51

*Imam ali bin abi thalib mengatakan kepada gurunya di mesir, ” janganlah seorang yang berbuat baik dan orang yang berbuat jelek kedudukannya sama disismu. Karena, hal itu berarti melecehkan orang yang berbuat baik dan melatih orang yang berbuat jelek untuk (terus) berbuat jelek.*<sup>12</sup>

### 3. Dalam hubungan dengan pemilik modal (investor)

Investor menanamkan modal ke suatu perusahaan tentunya karena ingin memperoleh keuntungan yang baik dan halal dari bisnis tersebut. Oleh karena nya, pengurus dalam perusahaan adalah pemegang amanah yang benar-benar harus dipercaya. Ketika khadijah sebagai Investor mempercayakan amanah bisnis kepada seorang pemuda yang bernama Muhammad saw, maka dipegangnya

<sup>11</sup> Hasan Aedy, *Indahnya Ekonomi Islam*, ( Bandung: Penerbit Alfabeta, 2007), Cet 1, h. 16.

<sup>12</sup> Imam Ali bin Abi Thalib, *Nahjul Balaghah jilid IV*, h. 93.

amanah itu secara konsekuen. *Khadijah satisfied* "senang" karena dengan kejujuran dan keadilan Muhammad, bisnisnya menjadi maju.

Ketika Nabi Muhammad Saw Mencapai usia dewasa, beliau memilih wirausaha. Pada saat Nabi saw, belum memiliki modal, maka beliau membawa dagangan orang lain dengan perjanjian bagi hasil. Khadijah mengangkat Muhammad saw sebagai menejer perdagangannya ke pusat perdagangannya habasyah di Yaman.<sup>13</sup> Penzaliman terhadap Investor bisa terjadi bila pengurus (direksi) suatu perusahaan tidak amanah menjalankan perusahaan. Perusahaan menjadi rugi disebabkan *mismanagement* atau pengurus hanya memperkaya diri sendiri, terjadi kolusi, korupsi, dan nepotisme. Dipihak lain pengurus ( direksi dan jajaran management) dapat terzalimi jika investor dengan otoritasnya sebagai pemegang saham hanya memeras keringat pengurus dengan kerja keras melampui batas-

batas proposional pengurus. Tapi, tidak dapat memberikan kompensasi yang layak dan setimpal dengan energi dan pikiran yang dikeluarkan.

Rasullullah Saw bersabda:

Abu Dzar al-Ghifari ra. Menerangkan bahwa Nabi Saw bersabda tentang apa yang beliau riwayatkan dari Rabbnya azza wajalla, sesungguhnya Dia berfirman : *Wahai hambaku, sesungguhnya Aku telah mengharamkan kezaliman*

---

<sup>13</sup> Abul A'la al- Maududi, *The meaning of The Al-Qur'an vol VI* ( Pakistan: The International Institute Of Islamic Thought , 1970), jilid 2,h. 475-476.

*kepada diriku dan Aku menjadikan kezaliman itu haram diantara kamu, oleh karena itu, janganlah kamu saling menzalimi”<sup>14</sup>.*

---

<sup>14</sup> Imam An-nawawi, *Terjemahan Hadist Arbain Nawawi* ( Jakarta: Penerbit Al-I'tishom, 2001), hadist ke 24, h. 35.

## BAB V

### Kesimpulan dan Saran

#### A. Kesimpulan

Dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Financial Advisor atau agen adalah mitra bisnis serta ujung tombak perusahaan Asuransi bumiputera Syari'ah 1912 Pekanbaru, yang bertugas mengamati pasar dan menjual produk Asuransi kepada calon Nasabahnya. Mereka bukan karyawan tetap, karena antara Asuransi bumiputera Syari'ah dengan agen saling memberikan keuntungan timbal balik, yang mana pihak perusahaan Asuransi bumiputera Syari'ah merupakan Asuransi mutual atau milik bersama. Secara Syari'ah, Financial Advisor adalah merupakan bagian dari prinsip *wakalah*, yaitu wakil dari sebuah perusahaan Asuransi

2. Kesejahteraan Financial Advisor diperoleh setelah berhasil memasarkan produk yang dijualnya dengan premi pembayaran pertama. Sebagaimana yang telah ditetapkan pada perusahaan Asuransi bumiputera, dibawah Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia ( AAJI ). Oleh karena itu, seorang Financial Advisor haruslah mempunyai ketrampilan khusus dalam pemasaran, sehingga mampu bertahan pada pekerjaannya.

Dalam kajian Islam tentang kesejahteraan karyawan atau mitra bisnis yang tidak diberikan setiap bulannya dan hanya bersandar pada penjualan produk yang berhasil, maka tidak dibolehkan. Perusahaan wajib memperhatikan kepentingannya, Karena termasuk perbuatan zalim.

Fatwa Majelis Ulama Indonesia ( MUI) tentang hubungan majikan atau perusahaan dengan karyawan hendaknya memberikan gaji yang cukup tinggi, agar mereka menutupi kebutuhannya.<sup>1</sup>

## **B. SARAN**

Setelah penulis meneliti tentang kontribusi Financial Advisor serta kesejahteraan di AJB BumiPutera 1912 cabang Syari'ah Pekanbaru. Penulis ingin memberikan saran dan masukkan kepada :

1. Seluruh masyarakat dan pembaca skripsi ini, hendaklah memahami agama Islam itu lebih dalam dan luas, karena kita sebagai umat Islam haruslah bisa mengamalkannya dan memelihara ajaran Nabi Muhammad SAW.
2. Kemudian saran masukkan kepada kami untuk selanjutnya guna memperoleh hasil yang lebih baik.
3. Untuk AJB BumiPutera 1912 cabang Syari'ah Pekanbaru, hendaknya dapat meningkatkan kinerja berlandaskan hukum Islam yaitu al-qur'an dan as-sunnah serta mempertahankan nilai-nilai Islam dalam setiap kegiatannya.

---

<sup>1</sup> Majalah Duit, *88 Kiat Sukses Bisnis Ala Rosullullah* , ( Jakarta : PT. Dian Digital Media, 2009 ), Edisi No.09/IV/ September , h. 38.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Amrin, 2007, *Asuransi syari'ah*, P.T Elex Media komputindo kelompok gramedia, Jakarta.
- Ah Ali Yafie, 1994, *Asuransi dalam Pandangan Syariat Islam Menggugas Fiqh Sosial*, Penerbit Mizan, Bandung
- Abdullah bin Abdurrahman al- Bassam, 2006, *Syarah Bulughul Maram jilid 4*, Pustaka Azzam, Jakarta
- Ahmad Ibnu Hajar Al-asqalani, *Fathul Baari*, Nasrul Qutub Islamiyah, Pakistan.
- Al-Mawardi, 1960, *Al-Ahkam As Sulthaniyah Fil-Wilayah ad-Diiniyah*, Darul Kitab al-araby, Beirut.
- Abul A'la al-Maududi, 1970, *The Meaning of The Al-qur'an*, The International Institute of Islamic Thought, Pakistan
- Akmdad Mujahidin, 2007, *Ekonomi Islam*, P.T Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahan*, Departemen Agama.
- Emmy Simanjuntak, 1982, *Hukum Pertanggung*, UGM, Yogyakarta.
- Hamzah Ya'kub, 1992, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Penerbit Di Ponegoro, Bandung.
- Hasan Aedy, 2007, *Indahnya Ekonomi Islam*, Penerbit Alfabeta, Bandung
- Herman Darmawi, 2000, *Manajemen Asuransi*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Irvan Raharjo, 2001, *Bisnis Asuransi Menyongsong Era Global*, Yasdaya, Jakarta.
- Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi, *Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khathab*, Khalifah, Jakarta.

- Lukman Fauroni, 2006, *Arah dan Strategi Ekonomi Islam*, Megistra Insania Press,  
Yogyakarta
- Murtadha Mutahhari, 1995, *Asuransi dan Riba*, Pustaka Hidayah, Jakarta.
- Muhammad Syafi'i Antonio, 2001, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Gema  
Insani, Jakarta
- Muhammad Syakir Sula, 2003, *Konsep dan Eksistensi Bisnis Asuransi Syari'ah di  
Indonesia*, Jurnal AAMAI, Jakarta
- Muhammad Syakir Sula, 2004, *Asuransi Syari'ah Konsep dan sistem operasional*,  
Penerbit Gema Insani, Jakarta.
- Muhammad Luthfi Hamidi, 2003, *Jejak-jejak Ekonomi Syari'ah*, Senayan Abadi  
Publishing, Jakarta.
- Muhammad Zaidi Abdad, 2003, *Lembaga perekonomian umat di dunia Islam*,  
Angkasa, Bandung
- Mochtar Efendy, 1996, *Ekonomi Islam Suatu Pendekatan Berdasarkan Al-Qur'an  
dan Hadist*, Penerbit Al-Mukhar, Palembang.
- Muhammad Afzalurrahman, 1982, *Encyclopedia Of Seerah*, Yhe Muslim Schools  
Trust, London.
- Wahbah Al-Zuhaili, 1984, *Al-Fiqh al Islam Waadillatuhu*, Al-Juz Arrabi', Darul  
Fikr, Damaskus



**PEMERINTAH PROPINSI RIAU**  
**BADAN KESATUAN BANGSA POLITIK DAN PERLINDUNGAN MASYARAKAT**

Jalan Cut Nyak Dien II/2, Telepon (0761) 23740, 38736 Faximile (0761) 38736

**PEKANBARU**

Kode Pos : 28126

**REKOMENDASI**

**Nomor : 070/BKBPPM/1857/2010**

**TENTANG**

**PELAKSANAAN KEGIATAN RISET / PRA RISET  
DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI**

Kepala Badan Kesatuan Bangsa Politik dan Perlindungan Masyarakat, setelah membaca surat Permohonan Riset / Pra Riset dari **Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau, Nomor : Un.04/F.I/PP.00.9/2389/2010, Tanggal 19 Mei 2010**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : **ADI WALUYO**
2. N I M : 10625003884
3. Jurusan : Ekonomi Islam
4. Jenjang : S1
5. Alamat : Pekanbaru
6. Judul Penelitian : KONTRIBUSI FINANSIAL ADVISOR TERHADAP PERUSAHAAN ASURANSI MENURUT EKONOMI ISLAM ( STUDI KASUS TENTANG KESEJAHTERAAN DI AJB BUMIPUTRA SYARIAH 1912 CABANG PEKANBARU)
7. Lokasi Penelitian : PT. AJB Bumiputra Syariah 1912 Cabang Pekanbaru, Badan Perpustakaan dan Arsip Propinsi Riau

Dengan Ketentuan sebagai berikut :

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungan dengan kegiatan Riset / Pra Riset dan Pengumpulan data ini.
2. Pelaksanaan Kegiatan Riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini dibuat.

Demikian Rekomendasi ini diberikan, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan kepada pihak yang terkait diharapkan untuk dapat memberikan kemudahan dan membantu kelancaran kegiatan Riset dan terima kasih.

DIBUAT DI : **PEKANBARU**  
PADA TANGGAL : **31 Mei 2010**

**KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA POLITIK DAN  
PERLINDUNGAN MASYARAKAT**

**ZUL KARNAIN, S.H., M.H.**  
Pembina Tingkat I  
NIP. 19621002 199303 1 003

Tembusan :

Disampaikan Kepada Yth :

- ① Walikota Pekanbaru  
Up. Kakan Kesbangpol dan Linmas di Pekanbaru
2. Kepala Perpustakaan dan Arsip Provinsi Riau
3. Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Suska Pekanbaru
4. Yang Bersangkutan





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

كلية الشريعة والعلوم  
FACULTY OF SHARIAH AND LAW

Alamat : Jl. H.R. Subrantas KM. 15 Tampan Pekanbaru – Riau 28293 No. Telp. 0761-561645  
Fax. 0761-562052, Web. [www.uin-suska.ac.id](http://www.uin-suska.ac.id), E-mail : rektor@uin-suska.ac.id

Nomor : Un. 04/F.I/PP.00.9/2389/2010  
Sifat : Penting  
Lamp : -  
Hal : Mohon Izin Riset

Pekanbaru, 19 Mei 2010

Kepada  
Yth. Kepala Badan Kesatuan Bangsa  
Politik dan Perlindungan Masyarakat  
Propinsi Riau  
PEKANBARU

Assalamu'alaikum wr.wb  
Dengan hormat,

Bersama ini kami sampaikan bahwa :

Nama : ADI WALUYO  
N I M : 10625003884  
Pekerjaan : Mahasiswa Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum  
UIN Sultan Syarif Kasim Riau  
Jurusan : Ekonomi Islam

bermaksud akan mengadakan riset pada:

1. PT. AJB Bumiputera Syariah Cabang 1912 Pekanbaru
2. Perpustakaan Wilayah Provinsi Riau

guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul:  
"KONTRIBUSI FINANSIAL ADVISOR TERHADAP PERUSAHAAN  
ASURANSI MENURUT EKONOMI ISLAM (Studi kasus tentang  
kesejahteraan di AJB Bumiputera Syariah 1912 Cabang Pekanbaru)".

Untuk itu kami mohon kiranya kepada Bapak berkenan memberikan  
izin guna terlaksananya riset dimaksud.

Demikianlah, atas perhatian Bapak kami ucapkan terima kasih.

WASSALAM



Tebusan :  
Yth. Rektor UIN Sultan Syarif Kasim Riau

Daftar Kultansi Jatuh Tempo & Premi Terbayar Bulan APRIL 2010  
KANTOR CABANG SYARIAH PEKAHBARU (METRO)

| No. | Nama/Memor Agen            | No. Polis    | Nama Pemegang Polis        | CB | MCE | Mulai Asuransi | Jatuh Tempo | Premi     | Kat |
|-----|----------------------------|--------------|----------------------------|----|-----|----------------|-------------|-----------|-----|
| 1   | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063024955   | ABD. KHAIK                 | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 2   | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063023402   | ADE ILHAM                  | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 3   | JIMI MARDIANTO, S. IP- 204 | 2063022908   | ADE VIVIANI                | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 350.000   |     |
| 4   | MURHAJIAH- 20700010505     | 2063024518   | AGUS PURNAMA NASUTION.SP   | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 5   | AGEN PENGUTIP CABANG SY    | 2063024865   | AGUS SINANTO, SH           | ST | MI  | 28/04/2006     | 28/04/2010  | 1.000.000 |     |
| 6   | FERI JUNIADI- 2070001048   | 206300059107 | ALDI MUGROHO               | TW | MI  | 21/04/2008     | 21/04/2010  | 500.000   |     |
| 7   | HERLINA, S.AG- 209000046   | 209300152863 | ALDI ROZA, S.SOS           | TW | MI  | 27/07/2009     | 27/04/2010  | 1.000.000 |     |
| 8   | JIMI MARDIANTO, S. IP- 204 | 206300136268 | ALEX CHANDRA               | TW | MI  | 31/07/2008     | 30/04/2010  | 300.000   |     |
| 9   | JIMI MARDIANTO, S. IP- 204 | 207300082762 | AMRIS GUNAWAN              | TW | MI  | 13/07/2007     | 13/04/2010  | 300.000   |     |
| 10  | JIMI MARDIANTO, S. IP- 204 | 207300082756 | AMRIS GUNAWAN              | TW | MI  | 13/07/2007     | 13/04/2010  | 300.000   |     |
| 11  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063026491   | AMRULLAH SAG               | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 12  | MURHAJIAH- 20700010505     | 2063011839   | ANDRA ALFIZON              | ST | MI  | 01/04/2006     | 01/04/2010  | 600.000   |     |
| 13  | M. ARSYAH ARIF (PKU)- 206  | 209300159064 | ANNA TUNING SITANGGANG     | TW | MI  | 31/07/2009     | 30/04/2010  | 1.500.000 |     |
| 14  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063023377   | ARI SETYA NINGSIH          | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 15  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063023448   | ARIANI GULTOM              | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 16  | M. ARSYAH ARIF (PKU)- 206  | 209300159092 | ARNI YULITA                | TW | MI  | 31/07/2009     | 30/04/2010  | 500.000   |     |
| 17  | HERIZON- 20800006220       | 2063029939   | ASBONO                     | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 18  | HERIZON- 20800006220       | 2063031025   | ASYARI                     | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 250.000   |     |
| 19  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 206300136050 | AWALUDDIN                  | TW | MI  | 31/07/2008     | 30/04/2010  | 300.000   |     |
| 20  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063024836   | AYU RULIEN AMR             | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 21  | YULIANI- 20700010484       | 207300033654 | AZIMAH                     | TW | MI  | 02/04/2007     | 02/04/2010  | 750.000   |     |
| 22  | JIMI MARDIANTO, S. IP- 204 | 208300009992 | AZMI DARMI                 | TW | MI  | 14/01/2008     | 14/04/2010  | 300.000   |     |
| 23  | ASMA TITIN- 20700015694    | 207300211155 | BANGUN PANGGABEAN          | TW | MI  | 30/10/2007     | 30/04/2010  | 500.000   |     |
| 24  | MURHAJIAH- 20700010505     | 2063027720   | BENI HIDAYAT               | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 25  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063024973   | BENNA HARA POHAN           | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 26  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063023423   | BOY IRIANTO.SE             | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 27  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063026560   | BUDY WIYANTO.SH            | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 28  | HERIZON- 20800006220       | 2063031035   | CHEKY PURWOKO              | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 29  | JIMI MARDIANTO, S. IP- 204 | 209300077640 | DAFRianto                  | TW | MI  | 30/04/2009     | 30/04/2010  | 300.000   |     |
| 30  | HERIZON- 20800006220       | 2063031113   | DARLISMA.S.PD              | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 31  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 207300115672 | DARMA YANTI                | TW | MI  | 30/04/2007     | 30/04/2010  | 250.000   |     |
| 32  | HERIZON- 20800006220       | 2063026509   | DASMAL SPT                 | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 33  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063024859   | DEKAWATI LIRA              | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 34  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063023410   | DEKKI                      | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 35  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063024830   | DELZA JUHERTEY             | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 250.000   |     |
| 36  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063024821   | DEMI RIA ANGGRAINI.SE      | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 37  | HERIZON- 20800006220       | 2063029924   | DESI MARLINA               | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 38  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063024968   | DESWITA DJ SE              | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 1.000.000 |     |
| 39  | MUHAMMAD ABDI- 2070001     | 209300014213 | DEVI HIRIANI               | TW | MI  | 22/01/2009     | 22/04/2010  | 375.000   |     |
| 40  | HERIZON- 20800006220       | 2063013710   | DEWI NAYA UTAMI            | TW | MI  | 01/04/2006     | 01/04/2010  | 800.000   |     |
| 41  | HERIZON- 20800006220       | 2063031138   | DEWI WULANSARI SE          | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 250.000   |     |
| 42  | HERIZON- 20800006220       | 2063031009   | DEWI YULIA                 | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 43  | HERIZON- 20800006220       | 2063029944   | DIAN SUKMA RINI            | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 44  | YULIANI- 20700010484       | 209300067954 | DIAN SURYATI               | TW | MI  | 22/04/2009     | 22/04/2010  | 1.000.000 |     |
| 45  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063023447   | DONNY S                    | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 46  | MUHAMMAD ABDI- 2070001     | 208300059137 | DRA. ANURIMURTI DEVI       | TH | MI  | 22/04/2008     | 22/04/2010  | 1.300.000 |     |
| 47  | HERLINA, S.AG- 209000046   | 209300073378 | DRS. H. BAKHTIAR BUDIJAWAN | TW | MI  | 30/04/2009     | 30/04/2010  | 750.000   |     |
| 48  | YULIANI- 20700010484       | 207300211124 | DRS. NAM KHAIDIR           | TW | MI  | 29/10/2007     | 29/04/2010  | 300.000   |     |
| 49  | FERI JUNIADI- 2070001048   | 207300094783 | DRS. SAADANUR, MM          | TW | MI  | 31/07/2007     | 30/04/2010  | 300.000   |     |
| 50  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 207300035561 | DRS. YAFRI YAHYA           | TW | MI  | 26/04/2007     | 26/04/2010  | 500.000   |     |
| 51  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063029915   | DRS. ERNANTO               | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 52  | HERIZON- 20800006220       | 2063031117   | DRS.S.SAQLIL AHRI          | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 600.000   |     |
| 53  | HERIZON- 20800006220       | 2063031021   | DRS.SANTOSO                | ST | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 1.000.000 |     |
| 54  | MURHAJIAH- 20700010505     | 2063030216   | DWI MARDININGSIH           | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 55  | M. ARSYAH ARIF (PKU)- 206  | 209300210296 | DWI SARTIKA SIREGAR        | TW | MI  | 29/10/2009     | 29/04/2010  | 500.000   |     |
| 56  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063031019   | EDI PUTRA UTAMA            | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 500.000   |     |
| 57  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063024878   | EFNITA                     | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 600.000   |     |
| 58  | ABDUL RAHMAN LUBIS- 208    | 209300063534 | EKO ANDRI YANTO            | TW | MI  | 15/04/2009     | 15/04/2010  | 500.000   |     |
| 59  | HERIZON- 20800006220       | 2063031033   | ELFI HASTUTI               | TW | MI  | 01/10/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |
| 60  | HERIZON- 20800006220       | 209300062362 | EMPONG HARTINI             | TW | MI  | 07/04/2009     | 07/04/2010  | 400.000   |     |
| 61  | NOVI ANDRIANI- 20700009    | 2063023401   | ENIKE NOVYANTI             | TW | MI  | 01/07/2006     | 01/04/2010  | 300.000   |     |

KINERJA KANTOR CABANG SYARIAH PEKANBARU  
KANTOR WILAYAH SYARIAH MEDAN  
KANTOR CABANG SYARIAH PEKANBARU  
STATUS KANTOR MILIK SENDIRI

| NO | PENJELASAN                  | Tahun 2008              |                         | Tahun 2009              |                         |
|----|-----------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
|    |                             | Anggaran                | Realisasi               | Anggaran                | Realisasi               |
| 1  | <b>PENDAPATAN PREMI</b>     |                         |                         |                         |                         |
|    | 1. PREMI                    |                         |                         |                         |                         |
|    | Premi Tahun Pertama         | Rp 4,306,250,025        | Rp 597,899,645          | Rp 2,309,810,000        | Rp 416,617,803          |
|    | Premi Lanjutan Thn Pertama  | Rp 352,346,679          | Rp 326,469,925          | Rp 421,894,000          | Rp 416,024,900          |
|    | Premi Lanjutan              | Rp 3,388,677,709        | Rp 1,859,790,521        | Rp 3,245,338,000        | Rp 2,115,630,784        |
|    | <b>Total Premi</b>          | <b>Rp 8,047,474,413</b> | <b>Rp 2,784,160,091</b> | <b>Rp 5,977,042,000</b> | <b>Rp 2,948,273,487</b> |
|    |                             |                         |                         |                         |                         |
| 2  | <b>BIAYA</b>                |                         |                         |                         |                         |
|    | Biaya Pertama               |                         |                         |                         |                         |
|    | Biaya Langsung              |                         |                         | Rp 793,507,000          |                         |
|    | Biaya Tidak Langsung        |                         |                         | Rp 212,879,000          |                         |
|    | <b>Jumlah Biaya Pertama</b> | <b>Rp 1,274,739,798</b> | <b>Rp 588,794,090</b>   | <b>Rp 1,006,386,000</b> |                         |
|    | Biaya Umum                  |                         |                         |                         |                         |
|    | Biaya Langsung              |                         |                         | Rp 106,772,000          |                         |
|    | Biaya Tidak Langsung        |                         |                         | Rp 196,731,000          |                         |
|    | <b>Jumlah Biaya Umum</b>    | <b>Rp 256,311,892</b>   | <b>Rp 288,173,442</b>   | <b>Rp 303,502,000</b>   |                         |
|    | Total Biaya                 |                         |                         |                         |                         |
|    | Biaya Langsung              |                         |                         | Rp 900,279,000          |                         |
|    | Biaya Tidak Langsung        |                         |                         | Rp 409,610,000          |                         |
|    | <b>Jumlah Total Biaya</b>   | <b>Rp 1,531,051,690</b> | <b>Rp 874,967,532</b>   | <b>Rp 1,309,889,000</b> | <b>Rp 1,002,277,557</b> |
|    | Ratio Biaya Pertama         | 26.24%                  | 63.48%                  | 36.84%                  |                         |
|    | Ratio Biaya Umum            | 8.04%                   | 15.49%                  | 9.35%                   |                         |
|    | Ratio Biaya Rata-rata       | 19.03%                  | 39.49%                  | 21.92%                  |                         |
|    |                             |                         |                         |                         |                         |
| 3  | <b>KLAIM</b>                |                         |                         |                         |                         |
|    | Meninggal                   | Rp 281,503,632          | Rp 33,497,828           | Rp 440,633,000          | Rp 275,796,455          |
|    | Penebusan                   | Rp 185,473,465          | Rp 18,088,831           | Rp 283,305,000          | Rp 50,518,804           |
|    | Habis Kontrak               |                         |                         | Rp 22,354,000           | Rp 7,235,381            |
|    | D K B / Tahapan             | Rp 553,450,800          | Rp 1,175,937,051        | Rp 1,473,938,000        | Rp 1,311,627,200        |
|    | <b>Jumlah Klaim</b>         | <b>Rp 1,020,427,897</b> | <b>Rp 1,227,523,710</b> | <b>Rp 2,200,230,000</b> | <b>Rp 1,645,177,840</b> |
|    |                             |                         |                         |                         |                         |
| 4  | <b>Setoran</b>              |                         |                         |                         |                         |
|    | Set/ Drop ke wilayah        |                         |                         |                         |                         |
|    | Set/ Drop ke KP             |                         |                         |                         |                         |
|    | <b>Jumlah Setoran</b>       | <b>Rp 3,287,823,049</b> | <b>Rp 632,373,947</b>   | <b>Rp 1,941,083,000</b> | <b>Rp 652,827,965</b>   |

**DATA CALON PEMEGANG POLIS**

|                                          |   |                                                                                 |                                                                   |
|------------------------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Nomor SP                                 | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| ID Pemegang Polis                        | : | <input type="text"/>                                                            | Tgl Pengisian Sp : <input type="text"/>                           |
| Sebutan (Tn,Ny,Nn,Ps)                    | : | <input type="text"/>                                                            | Jenis Kelamin : 1 = Laki-laki 2 = Perempuan                       |
| • Nama Lengkap                           | : | <input type="text"/>                                                            | Tanggal Lahir : <input type="text"/>                              |
| • Nama Ibu Kandung                       | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| Bukti Identitas                          | : | <input type="text"/>                                                            | 1. KTP 2. SIM 3. Paspor                                           |
| No. Identitas                            | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| Warga Negara                             | : | <input type="text"/>                                                            | 1 = WNI 2 = WNA Status : 1 = Kawin 2 = Belum Kawin 3 = Janda/Duda |
| E-mail                                   | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| • Ponsel                                 | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| Pekerjaan                                | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| • Status/Jabatan                         | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| Nama Lembaga/Perusahaan                  | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| • Alamat                                 | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| Kota / Kabupaten                         | : | <input type="text"/>                                                            | Kode Pos : <input type="text"/>                                   |
| Telepon                                  | : | <input type="text"/>                                                            | Fax : <input type="text"/>                                        |
| Propinsi                                 | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| <b>Rumah</b>                             |   |                                                                                 |                                                                   |
| • Alamat                                 | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| Kota / Kabupaten                         | : | <input type="text"/>                                                            | Kode Pos : <input type="text"/>                                   |
| Telepon                                  | : | <input type="text"/>                                                            | Fax : <input type="text"/>                                        |
| Propinsi                                 | : | <input type="text"/>                                                            |                                                                   |
| Tempat Bayar Premi                       | : | 1 = Kantor Bumiputera 1912 2 = Alamat Pekerjaan 3 = Rumah 4 = Bank              |                                                                   |
| Mengambil Asuransi Atas Jiwa Tertanggung | : | 1 = Sama dengan calon pemegang polis 2 = Tidak sama dengan calon pemegang polis |                                                                   |

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



ASURANSI JIWA BERSAMA  
BUMIPUTERA 1912

# SERTIFIKAT

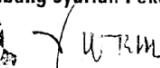
Diberikan kepada :

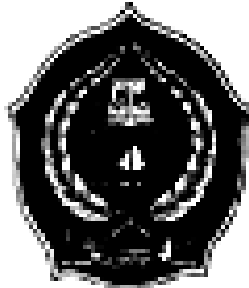
**ADI WALUYO**

Telah mengikuti Kegiatan Magang  
pada tanggal 02 Februari 2009 sd 31 Maret 2009  
di Kantor Cabang Syariah Pekanbaru  
AJB Bumiputera 1912

Pekanbaru, 31 Maret 2009

AJB Bumiputera 1912  
Kantor Cabang Syariah Pekanbaru

  
I. YUSRAWATI  
Kepala Cabang



DEPARTEMEN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

كلية الشريعة والقانون

FACULTY OF SHARIAH AND LAW

Alamat : Jl. H.R. Sabran KM. 11 Tanjung Pekanbaru - Riau 28293 PO Box. 1004 No. Telp. 0761-561643  
Fax. 0761-562052, Web: www.uin-suka.ac.id, E-mail : uin@uinpembaruaninfo.net.id

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : Ua.DMF.IPP.01.10757 /2010

Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : ADH WALLYO  
NIM : 10629003884  
Jurusan : EKONOMI ISLAM (EI)

Telah Lulus :

**UJIAN KOMPREHENSIF**

Yang diselenggarakan pada tanggal : 25 MEI 2010

Demikianlah Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana.



7 JUNI 2010

Prof. Dr. H. Mubtini, MA  
NIP. 196103131986031002

## **PEDOMAN WAWANCARA**

1. Bagaimana upaya atau sumbang tenaga dan pikiran Agen terhadap Perusahaan AJB bumiPutera Syari'ah 1912 Pekanbaru, agar perusahaan ini bisa tumbuh dan berkembang?
2. Apa tugas dan tanggung jawab Agen?
3. Apakah agen termasuk karyawan tetap? Jika tidak apa alasannya?
4. Bagaimana bentuk kesejahteraan yang diterima para agen?
5. Berdasarkan pengamatan, bahwa ujung tombak atau kemajuan Perusahaan ini berada di peran Agen, apakah benar?