

**PROSPEK PEMASARAN JASA ASURANSI JiWA SYARIAH
PADA PT. TAKAFUL LIFE INSURANCE
DI KOTA MAKASSAR**

SKRIPSI

**OLEH
SYAMHARIRAH
105740002115**



**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

**HALAMAN JUDUL
PROSPEK PEMASARAN JASA ASURANSI JIWA SYARIAH
PADA PT.TAKAFUL LIFE INSURANCE
DIKOTA MAKASSAR**

Oleh
SYAMHARIRAH
NIM: 105740002115

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat dalam Rangka Menyelesaikan
Studi Pada Program Studi Strata 1 Ekonomi Islam**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim....Karya Ilmia....Ini kupersembahkan... Untuk Mama dan Bapakku di Kampung. Semoga setelah ini, saya mendapatkan pekerjaan dan bisa menabung untukmu, dan segera dapat membahagiakanmu, Amin. Untuk adikku yang masih kecil, semoga saya bisa menyekolahkanmu dan bisa mencapai cita-citamu nanti.





**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 gedung iqra lt. 7 Telp. (0411)-866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah pada PT.
Takaful Life Insurance di Kota Makassar
Nama Mahasiswa : Syamharirah
No.Stambuk/NIM : 105740002115
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan panitia penguji skripsi strata satu (S1) pada hari Rabu, 04 September 2019 di Ruangannya IQ 7.1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 16 September 2019

Menyetujui,

Pembimbing 1

Pembimbing II


Dr. H. Mahmud Nuhung, MA
NIDN. 090202571


Dr. Ismail Badollahi, SE., M.Si. Ak. CA. CSP
NIDN. 0921018002

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Program Studi


Ismail Rasulong, SE., MM
NBM : 903 078


Agusdiwana Suarni, SE., M. ACC
NBM : 100 5987



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 8 Unismuh Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas Nama **Syamharirah**, NIM **105740002115** diterima dan disahkan oleh panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor 0002/SK-Y/60202/091004/2019 M. Tanggal 04 September 2019 M sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 05 Muharram 1441 H
04 September 2019 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM
(Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. A. Ifayani Haanurat, MM
2. Muh. Aris Pasigai, SE., MM
3. Ismail Rasulong, SE., MM
4. Agusdiwana Suarni, SE., M. ACC

[Handwritten signatures and initials of the examination committee members]

Disahkan Oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar



Ismail Rasulong, SE., MM
NIM 906078



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Syamharirah

Stambuk : 105740002115

Progra Studi : Ekonomi Islam

Dengan Judul : Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah pada PT.

Takaful Life Insurance di Kota Makassar

Dengan ini menyatakan bahwa:

Skripsi yang saya ajukan didepan Tim penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak di buatkan oleh siapa pun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 16 September 2019

Yang Membuat Pernyataan,



6000
ENAM RIBU RUPIAH

Syamharirah

Diketahui Oleh:

Dekan



Ketua Program Studi Akuntansi



ABSTRAK

SYAMHARIRAH. Tahun 2019. Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah Pada PT Takaful Life Insurance di Kota Makassar. Skripsi Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh Pembimbing I Dr. H. Mahmud Nuhung, MA dan Pembimbing II Dr. Ismail Badollahi, SE., M.Si. Ak. Ca. Csp

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful . Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Data yang diolah merupakan hasil wawancara dengan TAD, TSM, TFC, Admin dan Nasabah PT. Takaful. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Observasi, Wawancara dan Studi Dokumen yang dimana penulis melihat langsung keadaan dilapangan. Adapun Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan model interaktif miles dan Huberman berupa mengambil data terlebih dahulu kemudian data diproses, disederhanakan dan pemfokusan data. Berdasarkan hasil penelitian yang dapatkan dari observasi dan wawancara, metode pemasaran asuransi jiwa syariah pada program asuransi pendidikan (Fulnadi) di PT. Asuransi Takaful keluarga di kota makassar seacara komprehship menggunakan system keagenan yang terorgansir dengan baik mulai dari tingkat TFC (Takaful Financial Consultan), TSM (Takaful Sales Manager) dan TAD (Takaful Agency Director), dengan tingkat efektifitas paling tinggi pemasaran kepada masyarakat menengah yaitu menggunakan metode pemasaran prospek melalui presentasi ke instansi yang dominan memiliki masyarakat menengah.

ABSTRACT

SYAMHARIRAH. 2019. *Marketing Prospects of Sharia Life Insurance Services at PT Takaful Life Insurance in Makassar City. Thesis of Islamic Economics Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University, Makassar. Supervised by Supervisor I Dr. H. Mahmud Nuhung, MA and Advisor II Dr. Ismail Badollahi, SE., M.Si. Ak Ca. CSP*

This study aims to determine the marketing prospects of Islamic life insurance services at PT. Takaful. This type of research is a case study research with a qualitative approach. The data processed is the result of interviews with TAD, TSM, TFC, Admin and Customers of PT. Takaful. Data collection methods used in this study are Observation, Interview and Document Study in which the author sees firsthand the situation in the field. The analysis technique used in this study uses the interactive miles and Huberman model in the form of taking data first then the data is processed, simplified and the data focusing. Based on the research results obtained from observations and interviews, the marketing method of sharia life insurance in the education insurance program (Fulnadi) at PT. Family Takaful Insurance in the city of Makassar as a partnership using a well-organized agency system starting from the level of TFC (Takaful Financial Consultant), TSM (Takaful Sales Manager) and TAD (Takaful Agency Director), with the highest level of marketing effectiveness for the middle class, namely using prospect marketing methods through presentations to institutions that have a predominantly middle class community.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, seluruh kebaikan hanya milik Allah SWT, Allah Subuhanahu Wa'atala-lah yang senantiasa memberikan segala kebbaikannya kepada penulis, kesehatan, kemudahan, agar penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Salam dan Shalawat tetap tercurahlimpahkan kepada Baginda Rasulullah Sakkakahu Alaihi Wassallam, kepada para Sahabat Beliau, dan Keluarganya, serta Seluruh Pengikut baginda Rasulullah SAW.

Berkat rahmat dan hidayah yang diberikan oleh Allah SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang berjudul **“Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa syariah Pada PT.Takaful Life Insurance Di Kota Makassar”**.

Penulis banyak mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini, terkhusus ucapan terima kasih penulis ucapkan kepada:

1. Kedua Orangtuaku tercinta, Ayahanda Hamsir dan Ibunda Husbah yang senantiasa mencintaiku, merawat dan membesarkanku, sehingga saya bisa seperti sekarang ini, semoga saya dilebihkan Rezeki untuk membahagiakan Ayahanda dan Ibundaku.
2. Kedua orang tua Andi Fadlan, Tante Rina dan Om ahmad yang sudah menganggap saya sebagai anaknya sendiri, yang senantiasa memberikan dorongan, dan amanah, serta senantiasa memberikan saya makanan, semoga saya bisa menjadi anak yang bisa membahagiakan kalian

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| SAMPUL | i |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN | iii |
| LEMBAR PERSETUJUAN | iv |
| LEMBAR PENGESAHAN | v |
| SURAT PERNYATAAN | vi |
| ABSTRAK | vii |
| ABSTRACT | viii |
| KATA PENGANTAR | ix |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR GAMBAR/BAGAN | xiv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 4 |
| C. Tujuan Penelitian | 4 |
| D. Manfaat Penelitian | 4 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 6 |
| A. Tinjauan Teori | 6 |
| 1. Pengertian Pemasaran | 6 |
| 2. Pengertian Asuransi Syariah | 7 |

| | |
|---|-----------|
| 3. Dasar Hukum Asuransi Syariah | 8 |
| 4. Implementasi Kontrak Pada Asuransi Syariah | 11 |
| 5. Jenis Asuransi Syariah | 12 |
| 6. Manfaat Asuransi Jiwa Syariah | 14 |
| B. Tinjauan Empiris | 16 |
| C. Kerangka Konsep | 22 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 25 |
| A. Jenis Penelitian | 25 |
| B. Fokus Penelitian | 25 |
| C. Lokasi dan Waktu Penelitian | 25 |
| D. Sumber Data | 27 |
| E. Pengumpulan Data | 27 |
| F. Instrumen Penelitian | 28 |
| G. Metode Analisis Data | 28 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 30 |
| A. Gambaran Umum Objek Penelitian | 30 |
| B. Penyajian Data (Hasil Penelitian) | 36 |
| C. Analisis dan Interpretasi (Pembahasan) | 49 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 58 |
| A. KESIMPULAN | 58 |
| B. SARAN | 59 |
| DAFTAR PUSTAKA | 61 |

DAFTAR TABEL

| Nomor | Halaman |
|---------------------------------------|---------|
| Tabel 1.1. Penelitian Terdahulu | 25 |



DAFTAR GAMBAR

| Nomor | Halaman |
|--|---------|
| Gambar 2.1. Skema Kerangka pikir | 22 |
| Gambar 2.2. Kerangka konsep | 23 |



DAFTAR LAMPIRAN

| Lampiran | Halaman |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Pedoman Wawancara..... | 64 |
| 2. Dokumentasi Penelitian | 70 |
| 3. Surat Keterangan Meneliti..... | 74 |
| 4. Daftar Riwayat Hidup..... | 75 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian, dengan mana seseorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin terjadi karena suatu peristiwa tak tertentu (KUHD Pasal 1246). (Latumaerissa, 2013)

UU No.2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian: perjanjian antara dua pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tertanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan di derita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan. (Latumaerissa, 2013)

Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian tentang seorang penanggung yang mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu keinginan, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tentu pasti. (Latumaerissa, 2013)

Muhammad Bakhti al-Muthi'i (Mufti Mesir) mengatakan bahwa akad asuransi yang menjamin atas harta benda pada hakikatnya termasuk

dalam kafalah atau *ta'addi/itlaf*. Namun menurutnya bila dilihat dari kafalah tidaklah memenuhi syarat kafalah, karena al-makful bihi (uang atau barang yang wajib diserahkan) tidak jatuh tempo diakibatkan pelunasan atau pembebasan atau benda yang dipertanggungjawabkan dirinya. Di samping itu, al-makluf 'anhu (yang atasnya diserahkan uang / benda tanggungan) wajib menyerahkan bendanya itu sendiri kepada al-makluf lahu. Jika benda itu musnah, maka diganti dengan benda-benda yang sebanding. Adapun dengan cara *ta'addi/itlaf* juga tidak benar, karena perusahaan yang menerima jaminan tidaklah melakukan pengrusakan atas harta peserta asuransi, namun disebabkan oleh musibah dan malapetaka

Muhammad Al-Ghazali mengatakan bahwa asuransi adalah haram karena mengandung riba. Beliau melihat riba tersebut dalam pengelolaan dana asuransi dan pengembalian premi yang disertai bunga ketika waktu perjanjian telah habis. Dalam islam, asuransi haruslah bertujuan kepada konsep tolong-menolong dalam kebaikan dan ketakwaan, serta menjadikan semua aspek peserta sebagai keluarga besar yang saling menanggung satu sama lain. Dalam menghadapi rezeki, Allah memerintahkan untuk saling tolong-menolong dalam bentuk al-birr wat taqwa dan melarang dalam bentuk al-itsm wal 'udwan,

Asuransi jiwa (*life insurance*) adalah jenis asuransi yang memberikan jaminan terhadap "kehilangan" jiwa seseorang. Atau dengan kata lain suatu jasa yang diberikan oleh perusahaan asuransi dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan jiwa atau meninggalnya seseorang yang dipertanggungjawabkan, meliputi asuransi kecelakaan diri, asuransi jiwa biasa seperti asuransi berjangka (*term insurance*), asuransi seumur hidup (*whole life insurance*), *endowment insurance*, *anuitas (annuity)*, dan asuransi industri (*industrial insurance*). (Latumaerissa, 2013)

Pemasaran merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam memperkenalkan produk-produk asuransi syariah kepada para calon nasabah. Dimana asuransi masih memiliki sisi positif dalam memberikan manfaat dan mentransfer nilai-nilai islam melalui transaksi ekonomi, bagi pemasaran produk yang terdapat pada lembaga keuangan syariah bank atau non bank serta minimnya. (Hardi, 2015)

Asuransi Syariah menurut fatwa DSN-MUI, yang lebih dikenal dengan *ta'min*, *takaful*, atau *tadhamun* adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru* memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah (Fatwa Dewan Syariah Nasional. No. 21/DSN-MUI/X/2001) (Hardi, 2015)

Produk asuransi syariah sebagai suatu modal jaminan (produksi) yang dihasilkan oleh perusahaan asuransi syariah untuk ditanamkan pada masyarakat luas agar ikut serta berperan sebagai anggota dari sebuah pertanggung jawaban yang mendapat keamanan bersama. Asuransi syariah mencakup seluruh aktifitas yang dilakukan oleh seorang muslim dengan aturan halal dan haram, serta perilaku baik dan buruk. Syariah bertumpu pada kekuatan iman dan budi pakerti (akhlak) serta memiliki implikasi balasan baik di dunia maupun di akhirat. Dalam pengalaman asuransi syariah mengacuh pada dua sumber hukum yaitu Al-Qur'an dan As-sunnah Nabi Muhammad SAW. (Hardi, 2015)

Motivasi dalam penelitian ini yang terkait dengan pemasaran jasa asuransi jiwa syariah, dimana asuransi jiwa syariah sangat penting bagi masyarakat disebabkan perihal asuransi jiwa dapat membantu mengurangi risiko finansial, sehingga ketika sewaktu-waktu kita membutuhkan biaya atau mengalami kerugian finansial, kondisi keuangan pribadi tidak ikut

terpengaruh karena sudah ada asuransi yang menanggungnya. Kita tidak perlu khawatir jiwa sewaktu-waktu terjadi hal tak terduga seperti sakit atau mengalami kecelakaan.

Maka dari itu saya ingin melakukan penelitian yang berjudul “
Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah Pada PT.Takaful Life Insurance Di Kota Makassar”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis dapat menarik permasalahan yaitu

1. Bagaimana prospek pemasaran jasa Asuransi Jiwa Syariah pada PT. Takaful life Asuransi di Makassar?
2. Bagaimana implementasi pemasaran syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar?

C. Tujuan Penelitian

Pada hakekatnya setiap penelitian mempunyai tujuan dan kegunaan penelitian yaitu

1. Untuk mengetahui prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life asuransi
2. Untuk mengetahui implementasi pemasaran syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar?

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat peneliti ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat mengetahui usaha pemasaran asuransi jiwa syariah yang memberikan perlindungan dalam menghadapi musibah kematian dan kecelakaan dari peserta takaful life asuransi.

2. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini diharapkan Untuk mengetahui dana asuransi yang di peroleh dari modal dan peserta asuransi didasarkan atas niat dan semangat persaudaraan untuk saling membantu pada waktu diperlukan

3. kebijakan

Hasil penelitian ini di harapkan untuk menjadi referensi dan sebagai nilai tambah informasi bagi mahasiswa lain untuk melakukan penelitian memiliki releransi terhadap asuransi jiwa syariah berdasarkan hukum islam.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu ilmu ekonomi yang telah lama berkembang, dan sampai pada saat ini pemasaran sangat mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan untuk bisa bertahan di dalam pangsa pasar. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan bauran pemasaran yang juga mempunyai pengaruh untuk menentukan berhasil tidaknya dalam memasarkan produknya. Apabila bauran pemasaran yang dilaksanakan perusahaan tersebut mampu memasarkan produknya dengan baik, hal ini akan berpengaruh terhadap tujuan perusahaan. (Masnuah, 2010)

Menurut perspektif syariah pemasaran adalah segala aktivitas yang dijalankan dalam kegiatan bisnis berbentuk kegiatan penciptaan nilai (value creating activities) yang memungkinkan siapapun yang dilandasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah islami atau perjanjian transaksi bisnis dalam islam. Melihat persaingan di lapangan setiap perusahaan asuransi jiwa syariah saat ini berusaha menetapkan strategi pemasaran yang efektif untuk merebut pasar. (Marwa, 2014)

Demikian halnya dengan teori pemasaran merupakan fungsi bisnis yang mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan yang belum terpenuhi saat sekarang. Mengukur seberapa kebutuhan tersebut, menentukan sasaran mana yang paling baik untuk dilayani organisasi serta mencari program pelayanan yang tepat untuk mampu melayani keinginan pasar,

jadi pemasaran merupakan media penghubung antara kebutuhan nasabah potensial organisasi atau manajemen sebagai produsen produk dan jasa perusahaan. Pemasaran dapat dilihat dari produk, pesan, saluran komunikasi, penerima pesan, tempat dan harga. (Habibullah, 2011)

Menurut Johan Hamage mengklasifikasi pemasaran asuransi menjadi jaminan sosial yang merupakan asuransi wajib bagi masyarakat karena itu setiap orang atau penduduk harus memilikinya. Jaminan ini bertujuan supaya setiap orang mempunyai jaminan hari tuanya. Dalam bentuk ini dilaksanakan dengan paksa, misalnya dengan memotong gaji pegawai setiap bulannya, asuransi sukarela, dan bentuk asuransi ini dijalankan secara sukarela. Jadi, setiap orang bisa mempunyai asuransi jenis ini. (Habibullah, 2011).

2. Pengertian Asuransi Syariah

Asuransi syariah adalah sebuah sistem dimana para peserta (penanggung) menginfakkan atau menghibahkan sebagian atau seluruh kontribusi (premi) yang akan digunakan untuk membayar klaim jika terjadi musibah yang dialami oleh pesertanya (tertanggung) selain diinvestasikan kembali pada usaha-usaha yang halal dan jauh dari riba, dengan tujuan untuk kemaslahatan peserta (penanggung dan tertanggung). (Hasbi.H, 2013)

Asuransi atau pertanggungan merupakan suatu perjanjian tentang seorang penanggung yang mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan menerima suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu keinginan, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tentu atau pasti. Hidup penuh dengan risiko yang terduga maupun tak

terduga, oleh karena itulah kita perlu memahami tentang asuransi. (Latumaerissa, 2013).

Asuransi syariah menggunakan kontrak takaful atau tolong-menolong antara nasabah satu dengan nasabah yang lainnya ketika dalam kesulitan. Pada asuransi syariah tidak ada pembagian resiko dalam firman Allah : “Dan tolong-menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaanya.” (Qur’an surah Al-maidah ayat 2). (Hasbi.H, 2013).

Asuransi syariah dengan perjanjian di awal yang jelas dan transparan serta akad yang sesuai dengan syariat islam. Dimana dana-dana dan premi asuransi yang terkumpul (Tabarru) akan dikelola secara profesional oleh perusahaan asuransi syariah melalui investasi syar’i dengan berlandaskan prinsip syariah. Pada akhirnya semua dana yang dikelola tersebut (dana Tabarru) akan dipergunakan untuk menghadapi dan mengantisipasi terjadinya musibah, bencana, dan klaim yang terjadi diantara peserta asuransi. Melalui asuransi syariah, kita mempersiapkan diri secara finansial dengan tetap mempertahankan prinsip-prinsip transaksi yang sesuai dengan fiqh islam. (Hasbi.H, 2013)

3. Dasar Hukum Asuransi Syariah

Perkembangan asuransi syariah sebagai kebutuhan umat islam dalam menjalankan syariat islam dibidang muamalat yang berkembang . menurut Ahmad Ashar Basier Bahwa asuransi syariah didasarkan kepada dua konsep. Yang pertama, Takaful yaitu saling menanggung resiko diatnra pesertanya, yang didalamnya ditegakkan prinsip-prinsip saling bertanggung jawab, bekerja sama, atau saling membantu serta melindungi penderitaan satu dengan yang lainnya. Kedua, ialah menganut konsep

Mudharabah yakni bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh dari pengembangan dana asuransi syariah bagi para peserta. (Mucharom, 2017)

Ayat al-Qur'an yang mempunyai nilai praktik asuransi, antara lain:

- 1) Perintah Allah SWT untuk saling tolong-menolong dan bekerjasama

Surat al-Maidah (5)

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahan : “Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam perbuatan dosa dan pelanggaran. Bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksa-Nya” (agama, 2016)

Ayat al-maidah ini memuat perintah tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (tabarru’).

Surat al-Baqarah (2) : 185

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ

Terjemahan : “ Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu.” (agama, Al-Baqarah ayat 185, 2016)

Ayat di atas menerangkan bahwa kemudahan adalah sesuatu yang dikehendaki oleh-Nya, dan sebaliknya kesukaran adalah sesuatu yang tidak dikehendaki oleh-Nya. Maka manusia dituntut oleh Allah agar tidak mempersulit dirinya sendiri dalam

menjalankan bisnis, untuk itu bisnis asuransi merupakan sebuah program untuk menyiapkan dan merencanakan kehidupan dimasa mendatang.

2) Perintah Allah untuk mempersiapkan hari depan

Surat al-Hasyr (59) : 18

وَإِيَّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَيْرِ اللَّهِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Terjemahan : “ wahai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Dan bertaqwalah kepada Allah. Sungguh Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.” (agama, Al-Hasyr ayat 18, 2016)

3) Perintah Allah untuk saling melindungi dalam keadaan susah

Surat Al-Quraisy (106) : 4

الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَأَمَّنَّهُمْ مِنْ خَوْفٍ

Terjemahan : “Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa ketakutan”. (agama, Al-Baqarah Ayat 126, 2016)

Surat al-Baqarah (2) : 126

وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّ اجْعَلْ هَذَا بَلَدًا آمِنًا

Terjemahannya : “Dan (ingatlah) ketika ibrahim berdo’a, “Ya Tuhanku jadikanlah (negeri mekkah) ini negeri yang aman sentosa”. (Agama, 2016)

Dengan Surat al-Baqarah (2) : 126, Allah SWT menegaskan bahwa orang yang rela menafkahkan hartanya akan dibalas oleh-Nya dengan melipat gandakan pahalanya. Sebuah anjuran normatif untuk saling berderma dan melakukan kegiatan sosial yang diridhai oleh Allah SWT.

Dalam rangka menjalankan asuransi syariah dimana prinsip-prinsip kebersamaan dan kerjasama harus menjadi dasar untuk asuransi dalam islam. Unsur-unsur tanggung jawab bersama, ganti rugi bersama, kepentingan bersama, dan solidaritas. Dalam hukum asuransi ini dapat diterima dalam islam yaitu :

- a. Kerja sama antara peserta untuk kebaikan bersama mereka.
- b. Pembayaran kontribusi oleh masing-masing peserta dalam membantu setiap sesama anggota yang membutuhkan.
- c. Kontribusinya di anggap sumbangan atau tabarru kepada anggota dan kelompok.
- d. Kerugian dibagi dan kewajiban tersebar merata sesuai dengan sistem komunitas pooling dan kontribusi.
- e. Ketidakpastian telah di eliminasi sebagai istilah dalam kontribusi dan kompensasi yang dibuat jelas kepada peserta.

4. Implementasi Kontrak Pada Asuransi Syariah

Kontrak asuransi merupakan suatu perjanjian yang memiliki ciri-ciri khusus jika dibandingkan dengan perjanjian lainnya. Perjanjian asuransi tidak termasuk dalam perjanjian yang hanya diatur dalam KUH perdata saja melainkan diatur pula dalam KUH dagang pasal 246 KUHD merupakan landasan dasar adanya perjanjian asuransi dan terdapat pasal-pasal lain yang mendukung adanya perjanjian tersebut seperti yang diatur dalam pasal 250, 251, 253, 247, 258, 266. (Heryanti.B.R, 2015)

Dari apa yang tercantum dalam isi pasal tersebut, oleh Emmy Pangaribuan dijabarkan bahwa perjanjian asuransi atau pertanggungan mempunyai sifat-sifat sebagai berikut:

- a. Perjanjian asuransi atau pertanggungan pada dasarnya adalah suatu perjanjian penggantian kerugian.

- b. Perjanjian asuransi atau pertanggunggunaan adalah perjanjian timbal balik.
- c. Kerugian yang diderita adalah sebagai akibat dari peristiwa yang tidak tertentu atas mana di adakan pertanggunggunaan.

Sehingga asuransi dapat dikatakan suatu perjanjian antara dua pihak dimana pihak yang satu, yaitu tertanggung, memiliki hak untuk mengalihkan risiko dan memiliki kewajiban untuk melakukan pembayaran premi. Sedangkan pihak lainnya, yaitu perusahaan asuransi, atau penanggung memiliki hak untuk mendapatkan pembayaran premi dan kewajiban untuk menerima risiko yang dialihkan oleh tertanggung. (Salviana.F.M, 2015)

5. Jenis Asuransi Syariah

Perjanjian yang digunakan dalam asuransi jiwa pada dasarnya merupakan suatu konsep investasi umumnya menggunakan konsep akad mudharabah. Namun di Indonesia ada yang menggunakan konsep akad lain dalam hubungan antara perusahaan asuransi jiwa dengan para pesertanya. Secara rinci konsep perjanjian yang terdapat pada masing-masing perusahaan adalah sebagai berikut:

1) Asuransi jiwa

Perusahaan asuransi dan peserta mengingatkan diri dalam perjanjian al-mudarabah dengan hak dan kewajiban sesuai dengan perjanjian.

2) Perusahaan asuransi dan peserta mengingatkan diri dalam perjanjian al-mudarabah dengan hak dan kewajiban sesuai dengan perjanjian.

Peserta asuransi umum bias perseorangan, yayasan atau lembaga berbadan hukum lainnya.

Konsep al-mudarabah di terapkan dalam asuransi islam mempunyai tiga unsur yaitu:

- a. Dalam perjanjian antara peserta dengan perusahaan asuransi diamanahkan untuk menghasilkan dan mengusahakan pembiayaan kedalam proyek-proyek dalam bentuk musyawarah, mudharabah, murabaha dan wadiah yang dihalalkan syara.
- b. Perjanjian antara peserta dan perusahaan asuransi berbentuk perikatan untuk bersama-sama menanggung resiko usaha dengan prinsip bagi hasil yang masing-masing telah disepakati bersama.
- c. Dalam perjanjian antara peserta dengan perusahaan telah ditetapkan bahwa sebelum keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha dan investasi terlebih dahulu disesuaikan, manfaat asuransi dari para peserta yang mengalami musibah.

Baik asuransi jiwa maupun asuransi umum, dana asuransi yang berhasil dihimpun hanya boleh di investasikan kedalam proyek-proyek atau pembiayaan lainnya yang sesuai dengan syariah. Berdasarkan keputusan direktur jenderal lembaga keuangan Nomor kep.4499/LK/2000 tentang jenis, penilaian, dan perbatasan investasi perusahaan asuransi dan perusahaan Reasuransi dengan sistem syariah, jenis investasi bagi perusahaan asuransi dan perusahaan Reasuransi dengan prinsip syariah terdiri dari:

- a. Deposito dan sertifikat deposito syariah
- b. Sertifikat wadiah bank Indonesia
- c. Saham syariah yang tercatat di bursa efek
- d. Obligasi syariah yang tercatat di bursa efek
- e. Surat berharga syariah yang diterbitkan atau dijamin oleh pemerintah
- f. Bangunan atau tanah dengan berguna untuk investasi
- g. Pembiayaan modal kerja dengan skema mudharabah (bagi hasil)

6. Manfaat Asuransi Jiwa Syariah

Manfaat asuransi jiwa syariah yaitu memberikan perlindungan bagi tertanggung disertai dengan investasi dengan jangka waktu yang sangat lama memiliki risiko yang tinggi. Hal ini dikarenakan disamping perusahaan asuransi jiwa sebagai penanggung memiliki risiko juga adanya risiko yang berasal dari dari investasi yang sensitif dengan adanya krisis global yang tidak bisa dipastikan kapan akan terjadi. (Syamsiar.R, 2013)

Asuransi jiwa dikatakan memiliki fungsi investasi dan fungsi tabungan karena tertanggung akan menerima kembali premi yang dibayar selama menjadi tertanggung sebagai uang santunan ataupun sebagai uang pengembalian. Hal ini sama seperti menabung ataupun menginvestasikan sejumlah uang kepada suatu lembaga keuangan ataupun badan tertentu, yang bertujuan untuk untuk memperoleh jaminan finansial dimasa mendatang atau disaat seorang (suami bapak/ibu) tidak mampu lagi membantu finansial keluarga. (Syamsiar.R, 2013)

Perusahaan asuransi jiwa adalah perusahaan yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan hidup atau meninggalnya tertanggung. Sedangkan risiko adalah ketidakpastian yang mungkin menimbulkan kerugian. Risiko adalah variasi potensial dalam pengeluaran. Ketika risiko hadir, pengeluaran tidak dapat diperkirakan dengan pasti. Pada akhirnya, risiko menimbulkan ketidakpastian. (Syamsiar.R., 2013)

Asuransi syariah dalam perusahaan pada dasarnya dibagi menjadi dua yaitu:

a. Asuransi jiwa

Asuransi jiwa ada tiga scenario manfaat yang diterima oleh peserta yaitu klain asuransi dibayarkan kepada peserta asuransi

- 1) Peserta meninggal dunia dalam masa pertanggungan (sebelum jatuh tempo)
- 2) Peserta musuh hidup sampai pada selesainya masa pertanggungan.
- 3) Peserta mengundurkan diri sebelum masa pertanggungan selesai.

b. Asuransi umum

Klaim asuransi akan dibayarkan kepada peserta yang mengalami musibah yang menimbulkan kerugian harta bendanya sesuai dengan perhitungan kerugian yang wajar. Dana pembayaran klain asuransi diambil dari kesimpulan pembiayaan premi peserta.

Baik pada asuransi jiwa maupun asuransi umum keuntungan yang diperoleh dari hasil investasi kedua rekening peserta pada asuransi umum jiwa, dana kumpulan premi setelah dikurangi biaya oprasional perusahaan pada asuransi umum, dibagikan kepada perusahaan dan peserta asuransi sesuai dengan prinsip mudharabah dengan porsi pembagian yang telah disepakati sebelumnya. (Syamsiar.R., 2013)

B. Tinjauan Empiris

Tinjauan empiris merupakan penelusuran penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dengan profit yang terkait degan sub penelitian. Dalam penelitian ini, ada beberapa penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini yaitu :

Muhammad Maksum. (Maksum, 2011). Penelitian yang dilakukan berjudul, Pertumbuhan Asuransi Syariah Di Dunia Dan Indonesia. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa asuransi syariah telah berkembang pesat di negeri ini, namun masih banyak

kendala yang dihadapi, terutama terkait dengan regulasi dan pengetahuan sumber daya manusia akan sistem syariah.

Ela patriana (Patriana, 2012). Penelitian yang dilakukan berjudul *Prosedur Underwriting Bancassurance Dan Asuransi Jiwa Syariah Pada PT.Asuransi Takaful keluarga./ Al-Iqtishad*. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa Pada takaful pembiayaan proses seleksi risiko dimulai ketika bank menyerahkan surat pengajuan asuransi, selanjutnya underwriter pusat atau cabang memverifikasi berkas dan data yang dilakukan di kantor pusat dan cabang.

Havis Aravik (Aravik, 2016). Penelitian yang dilakukan berjudul *Asuransi Dalam Perspektif Islam*. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa Asuransi syariah atau takaful merupakan bentuk asuransi yang dijalankan berdasarkan pada aturan-aturan syariah dengan tujuan untuk saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan/atau tabarru.

Siti Masnu'ah (Masnuah, Strategi Pemasaran Produk Fulprotek PT.Asuransi Takaful Keluarga Dan Bank Muamalat Indonesia, 2010). Penelitian yang dilakukan berjudul *Strategi Pemasaran Produk Fulprotek PT.Asuransi Takaful Keluarga Dan Bank Muamalat Indonesia*. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa Produk tersebut terbagi menjadi 3 pilihan seni, yang masing-masing memiliki ketentuan harga dan manfaat yang akan diperoleh bagi calon nasabahnya.

Herry Ramadhani (Rahmadani, 2015). Penelitian yang dilakukan berjudul *Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi*

Syariah Di Indonesia. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa Industry asuransi syariah di Indonesia mempunyai prospek yang sangat bagus untuk berkembang, asuransi syariah harus juga di dukung dengan mudahnya masyarakat mendapat akses informasi untuk membantu agar terus berkembang

Desmadi Saharuddin (Saharuddin, 2014). Penelitian yang dilakukan berjudul asuransi syariah dalam praktik. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa dalam hal penyelesaian apabila terjadi seketa dalam hal tuntutan ganti rugi dari pihak bertanggung terhadap penanggung.

Edward effendi Silalahi (silalahi, 2017). Penelitian yang dilakukan berjudul Budaya organisasi perusahaan asuransi jiwa di Indonesia. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa Komponen strategi bersaing memengaruhi dan dipengaruhi oleh budaya organisasi, sehingga penataan atau perbaikan komponen strategi bersaing akan memengaruhi budaya organisasi, demikian sebaliknya, penataan atau perbaikan budaya organisasi akan memengaruhi komponen strategi bersaing.

Sarifa Marwa (Marwah, 2014). Penelitian yang di lakukan berjudul Bauran pemasaran memengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian asuransi jiwa individu. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa Dari analisis regresi logistik bahwa terdapat lima bauran pemasaran yang berkontribusi terhadap keputusan pembelian, kelima bauran tersebut adalah harga, produk, proses, promosi, dan bukti fisik.

Novie Astrid Pratiwi (Pratiwi, 2014). Penelitian yang dilakukan berjudul Analisis niat beli asuransi jiwa pada mahasiswa aplikasi

theori of planed behavior. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa Pengetahuan Keuangan yang dimiliki oleh mahasiswa terbilang cukup baik, hal ini terlihat dari pengetahuan keuangan subjektif mahasiswa yang sebagian besar berada pada kategori sedang dan pengetahuan keuangan objektif mahasiswa yang hampir seluruhnya berada pada kategori tinggi

Ujang Sumarwan (Sujarman, 2016). Penelitian yang dilakukan berjudul Tingkat Efisiensi Industri Asuransi Jiwa Syariah Menggunakan Pendekatan Two Stage Data Envelopment Analysis./Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa Dari tren efisiensi asuransi jiwa syariah menunjukkan pengelolaan asuransi jiwa syariah di Indonesia masih fluktuatif sehingga masih perlu ditingkatkan agar lebih efisien.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

| No | Nama Penelitian | Nama Penelitian>Nama Jurnal | Hasil Penelitian |
|----|-----------------|--|--|
| 1. | Muhammad Maksum | Pertumbuhan Asuransi Syariah Di Dunia Dan Indonesia./ Al-Iqtishad, Vol, III, No, 1, Tahun 2011 | Meski asuransi syariah telah berkembang pesat di negeri ini, namun masih banyak kendala yang dihadapi, terutama terkait dengan regulasi dan pengetahuan sumber daya manusia akan sistem syariah. |
| 2. | Ela Patriana | Prosedur Underwriting Bancassurance | Pada takaful pembiayaan proses seleksi risiko dimulai ketika bank |

| | | | |
|----|-----------------|---|---|
| | | Dan Asuransi Jiwa Syariah Pada PT.Asuransi Takaful keluarga./ Al-Iqtishad, Vol, IV. No, 1, Tahun 2012 | menyerahkan surat pengajuan asuransi, selanjutnya underwriter pusat atau cabang memverifikasi berkas dan data yang dilakukan di kantor pusat dan cabang. |
| 3. | Havis Aravik | Asuransi Dalam Perspektif Islam./ Nurani, Vol, 16. No, 2, Tahun 2016 | Asuransi syariah atau takaful merupakan bentuk asuransi yang dijalankan berdasarkan pada aturan-aturan syariah dengan tujuan untuk saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan/atau tabarru. |
| 4. | Siti Masnu'ah | Strategi Pemasaran Produk Fulprotek PT.Asuransi Takaful Keluarga Dan Bank Muamalat Indonesia./ Al-Iqtishad, Vol, II.No, 2, Tahun 2010 | Produk tersebut terbagi menjadi 3 pilihan seni, yang masing-masing memiliki ketentuan harga dan manfaat yang akan diperoleh bagi calon nasabahnya. |
| 5. | Herry Ramadhani | Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia./ Al-Tijary, Vol,01.No,01, | Industry asuransi syariah di Indonesia mempunyai prospek yang sangat bagus untuk berkembang,asuransi syariah harus juga di dukung dengan mudahnya |

| | | | |
|----|------------------------|---|--|
| | | Tahun 2015 | masyarakat mendapat akses informasi untuk membantu agar terus berkembang. |
| 6. | Desmadi Saharuddin | Asuransi Syariah Dalam Praktik./Vol,4. No,3, Tahun 2014 | Dalam hal penyelesaian apabila terjadi seketa dalam hal tuntutan ganti rugi dari pihak bertanggung terhadap penanggung. |
| 7. | Edward Efendi Silalahi | Budaya Organisasi Perusahaan Asuransi Jiwa Di Indonesia./ Jurnal Ilmiah Manajemen. Vol,VII. No, 1, Tahun 2017 | Komponen strategi bersaing memengaruhi dan dipengaruhi oleh budaya organisasi, sehingga penataan atau perbaikan komponen strategi bersaing akan memengaruhi budaya organisasi, demikian sebaliknya, penataan atau perbaikan budaya organisasi akan memengaruhi komponen strategi bersaing. |
| 8. | Sarifa Marwa | Bauran Pemasaran Memengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Asuransi Jiwa Individu./ Vol,7. Tahun 2014. | Dari analisis regresi logistik bahwa terdapat lima bauran pemasaran yang berkontribusi terhadap keputusan pembelian, kelima bauran tersebut adalah harga, produk, proses, promosi, dan bukti fisik. |

| | | | |
|-----|------------------------|--|--|
| 9. | Novie Pratiwi Astri | Analisis Niat Beli asuransi Jiwa Pada Mahasiswa Aplikasi Theori Of Planed Behavior./ Vol,7. Tahun 2014. | Pengetahuan Keuangan yang dimiliki oleh mahasiswa terbilang cukup baik, hal ini terlihat dari pengetahuan keuangan subjektif mahasiswa yang sebagian besar berada pada kategori sedang dan pengetahuan keuangan objektif mahasiswa yang hampir seluruhnya berada pada kategori tinggi. |
| 10. | Ujang Sumarwan | Tingkat Efisiensi Industri Asuransi Jiwa Syariah Menggunakan Pendekatan Two Stage Data Envelopment Analysis./Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen, Vol,2. No,1, Tahun 2016 | Dari tren efisiensi asuransi jiwa syariah menunjukkan pengelolaan asuransi jiwa syariah di Indonesia masih fluktuatif sehingga masih perlu ditingkatkan agar lebih efisien. |

C. Kerangka Konsep

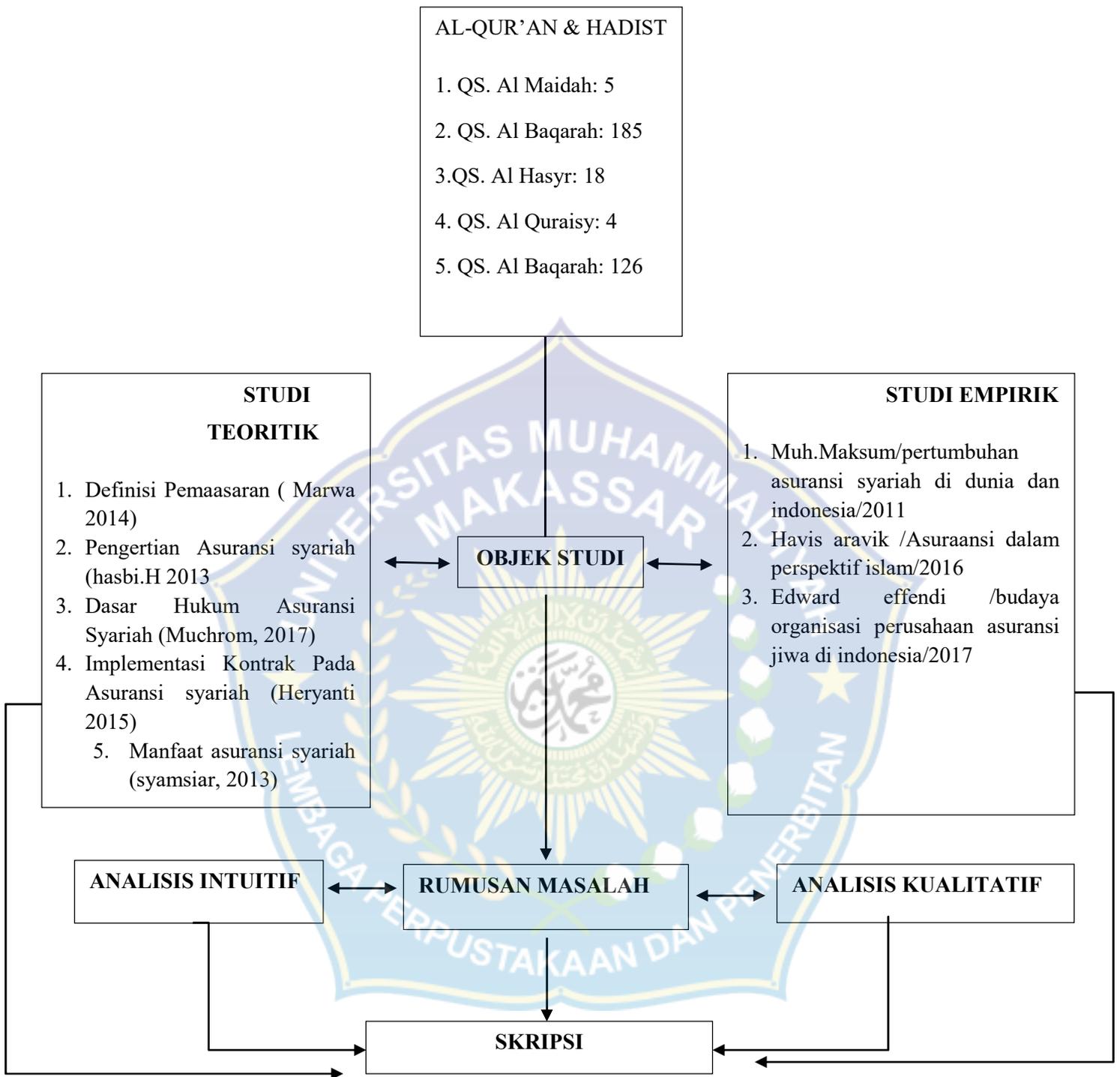
Asuransi adalah pertanggungan atau perjanjian antara dua belah pihak, dimana pihak satu berkewajiban membayar iuran/ kontribusi/ premi. Pihak yang lainnya memiliki kewajiban membraikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran/ kontribusi/ premi apabila terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama atau barang miliknya sesuai dengan perjanjian yang sudah dibuat. Pada Prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah

pada Pt.Takaful life insurance di kota Makassar mempunyai tiga rangkaian yang perlu diketahui yaitu pengertian asuransi jiwa secara umum, jenis-jenis asuransi jiwa syariah, dasar hukum asuransi jiwa syariah. Sehingga pada prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah menghasilkan pelaksanaan prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful

Gambar 2.2

Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah Pada PT.Takaful
Life Insurance Di Kota Makassar





Gambar 2.1
KERANGKA PIKIR

Asuransi jiwa syariah adalah asuransi yang didasari prinsip saling tolong menolong dan melindungi diantara para peserta melalui kontribusi ke dana *Tabarru*. Yaitu kumpulan dana kebajikan dari uang kontribusi para peserta asuransi jiwa syariah yang setuju untuk saling bantu bila terjadi risiko diantara mereka. Dana ini kemudian dikelola sesuai prinsip syariah dan di bawah pengawasan dewan syariah untuk menghadapi risiko tertentu.

Jenis-jenis asuransi jiwa ini bertujuan untuk melayani berbagai macam kebutuhan, kemampuan, dan daya beli masyarakat. Jenis-jenis asuransi jiwa syariah yaitu: Asuransi jiwa berjangka, asuransi jiwa seumur hidup, asuransi jiwa dwiguna, asuransi jiwa unit link. Dalam dasar hukum asuransi jiwa syariah dapat dijelaskan dalam Al-Qur'an surah An-Nisa ayat 29 :

Artinya : “ Wahai orang – orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar) kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu.

Pelaksanaan dan prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful life insurance dikota makassar agar perlu menjalin kerja sama dengan berbagi pihak, untuk mendidik dan memasarkan produk asuransi jiwa berbasis syariah dikota makassar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini yang di pakai adalah jenis penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif dan cenderung menggunakan analisi dengan pendekatan induktif. Proses dan makna lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif, landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta dilapangan.

Sifat dari penelitian ini adalah penelitian dan penjajahan terbuka berakhir dilakukan dalam jumlah relative kelompok kecil yang diwawancarai secara mendalam. Responden diminta untuk menjawab pertanyaan umum dan menentukan presepsi pendapat dan perasaan tentang gagasan atau topik yang dibahas untuk menentukan arah penelitian. Kualitas hasil temuan dari penelitian kualitatif secara langsung tergantung pada kemampuan, pengalaman dan kesepakatan dari interview atau responden.

B. Fokus Penelitian

Untuk mempermudah penulis dalam menganalisis hasil penelitian, maka penelitian ini difokuskan pada objek yang menjadi sumber informasi yaitu tentang Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah Pada PT.Takaful Life Insurance Di Kota Makassar. Objek tersebut merupakan tempat dimana peneliti memperoleh informasi dalam menyelesaikan penelitian ini.

C. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini berlokasi di PT.Takaful life insurance yang terletak di Jl. A.P. Pettarani Makassar No. 112 Tlp : 04411-4662566. Waktu pelaksanaan ini kurang lebih 2 bulan yaitu dari bulan juni – juli 2019. Adapun alasan peneliti memilih

tempat ini sebagai tempat penelitian, karena asuransi sangat dibutuhkan oleh masyarakat untuk membantu kehidupan kita dimasa yang akan datang.

D. Sumber Data

Jenis sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah ada dua jenis, yaitu :

a) Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dengan menggunakan wawancara, dokumentasi, observasi dan kuisioner dengan pihak-pihak yang bersangkutan dan berkaitan dengan masalah yang di teliti.

b) Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari luar kampus berupa buku-buku dan literature yang relevan dengan masalah yang dibahas dan juga sebagai landasan teori.

E. Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian ini adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Untuk memperoleh data penelitian, maka teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan melakukan penelitian kepustakaan dan peneliti lapangan. Peneliti kepustakaan mencari data sekunder yaitu data yang bersumber dari catatan yang ada pada PT.Takaful dan dari sumber lainnya. Yaitu dengan mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku yang ada hubungan dengan objek penelitian, penelitian lapangan dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan studi kepustakaan.

1. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan para nasabah PT.Takaful life insurance dikota makassar untuk memperoleh data yang dibutuhkan oleh peneliti.

| NO | PERTANYAAN | INISIAL |
|----|--|-----------------------------|
| I | RM 1 : Bagaimana prospek pemasaran jasa asuransi jia syariah paada PT.Taakaful lif insurance dikota Makassar? | |
| 1 | Bagaimana program asuransi takaful dikota makassar? | EL, RSL, SD, SM |
| 2 | Bagaimana manfaat produk asuransi pada PT. Takaful life insurance dikota makassar? | EL, RSL, SD, FT |
| 3 | Bagaimana prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful? | SD, FM, SA, SM |
| 4 | Bagaimana sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar? | EL, RSD, FM |
| II | RM 2: Bagaimana implementasi pemasaran syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar? | |
| 5 | Apakah implementasi pemasaran syariah pada PT.Takaful sudah diterapkan? | EL, RSL, SD, FM, SA, SM, FT |

2. Observasi

Pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dengan mempelajari sistem dalam melakukan pengamatan langsung untuk mengetahui kondisi yang berlokasi di PT.Takaful life insurance dikota makassar. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui tingkat pemasaran jasa asuransi syariah terhadap masyarakat.

3. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan dilakukan dengan cara membaca, mengutip dan membuat catatan yang bersumber pada bahan-bahan yang mendukung dan berkaitan dengan prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life insurance di kota makassar.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang digunakan peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data agar kegiatan yang dilakukan menjadi sistematis. Adapun penelitian ini yang dilakukan penulis akan menggunakan instrument penelitian seperti pedoman wawancara, pedoman observasi, maupun ceklis untuk wawancara yang akan dilakukan dan alat perekam.

G. Metode Analisis Data

Setelah data yang dibutuhkan terkumpul, langkah berikutnya yang harus dilakukan adalah tahap analisis data, yaitu tahap pemanfaatan data sedemikian rupa yang dapat menyimpulkan kebenaran yang di gunakan dalam menjawab pokok permasalahan.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu :

1. Pengumpulan data baik melalui observasi langsung dilapangan kemudian wawancara mendalam terhadap informan yang compatible terhadap penelitian untuk menunjang penelitian yang dilakukan agar memperoleh data sesuai dengan yang diharapkan. Ataupun dengan senelaah literature-literature yang berhubungan dengan penelitian.
2. Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan penelitian pada penyederhaan dari catatan-catatan yang diperoleh dari pengumpulan data.

3. Penyajian data adalah kegiatan mengumpulkan informasi dalam bentuk teks naratif atau grafik jaringan yang bertujuan mempertajam pemahaman penelitian terhadap informasi yang dipilih kemudian disajikan dalam uraian penjelasan.

Pada tahap akhir adalah penarikan kesimpulan yang dilakukan secara cermat dengan melakukan berupa tinjauan ulang pada catatan-catatan data yang didapatkan. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, yaitu dengan menelaah secara kritis dan mendalam tentang Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah Pada PT.Takaful di Kota Makassar dengan sistem penyegelan pada buku-buku sehingga dapat diperoleh kesimpulannya.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT.Asuransi Takaful Keluarga

Berawal dari sebuah kepedulian yang tulus, beberapa pihak bersepakat untuk membangun perekonomian syariah Indonesia. Atas prakarsa ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) melalui yayasan abdi Bangsa, bersama Bank Muamalat Indonesia Tbk, PT. Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, dan beberapa pengusaha Muslim Indonesia, serta bantuan teknis dari Syarikat Takaful Malaysia, Bhd, (STMB), Tim pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (Takaful Indonesia) pada 24 Februari 1994, Sebagai perusahaan perintis pengembangan asuransi syariah di Indonesia.

24 Februari 1994, PT Syarikat Takaful Indonesia didirikan oleh tim pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) sebagai perusahaan perintis pengembangan asuransi syariah di Indonesia. Tim TEPATI terdiri atas ikatan Cendekiawan muslim Indonesia (ICM) bersama Bank Muamalat Indonesia Tbk. PT Asuransi jiwa Tugu Mandiri, Departemen Keuangan RI, beberapa pengusaha Muslim Indonesia, serta Syarikat Takaful Malaysia Bhd, (STMB)

5 Mei 1994, PT Syarikat Takaful Indonesia mendirikan PT Asuransi Takaful Keluarga sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah pertama di Indonesia dan di resmikan oleh Menteri Keuangan RI saat itu. Dr. Mar'ie Muhammad, dan mulai beroperasi sejak 25 Agustus 1994.

2 juni 1995, PT Asuransi Takaful Umum (Takaful umum) didirikan sebagai anak perusahaan PT Asuransi Takaful Keluarga yang diresmikan oleh Prof.Dr.BJ.Habibie, selaku ketua sekaligus pendiri ICMI.

Kini. Seiring pertumbuhan industri asuransi syariah di Indonesia, Takaful Keluarga terus bekerja keras menjalankan amanah segenap stakeholders dengan menghadirkan kinerja dan pelayanan prima sekaligus melanjutkan cita-cita founders untuk berperan serta dalam menguatkan simpul-simpul pembangunan ekonomi syariah di Indonesia.

2. Visi dan Misi Organisasi

a. Visi

Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdepan dalam pelayanan, oprasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah, dan bermanfaat bagi masyarakat.

b. Misi

- 1) Menyelenggarakan bisnis asuransi syariah secara profesional dengan memiliki keunggulan dalam standar operasional dan layanan
- 2) Menciptakan sumber daya manusia yag handal melalui program pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan.
- 3) Mendayagunakan teknologi yang terintegrasi dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, kemudahan serta informative.

3. Konsep dan Filosofi

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar “. [Q.S. An.Nisa:9]

Sebagai perusahaan asuransi syariah, Takaful keluarga beroperasi dengan konsep tolong-menolong, sebagaimana telah digariskan di dalam al-Qur’an, “Dan tolong-menolonglah kamu dalam kebaikan dan takwa” (QS. Al-Maidah:2)

Dengan landasan ini, Takaful Keluarga menjadikan semua peserta sebagai satu keluarga besar yang akan saling melindungi dan bersama-sama menanggung resiko keuangan dari musibah yang mungkin terjadi diantara mereka.

Transaksi yang digunakan berlandaskan pada akad *Tabarru'* dan akad *Tijari*. Akad *Tijari* itu sendiri meliputi *Mudharabah*, *Mudharabah Musyarakah*, dan *Wakalah bil ujroh*. Semua akad tersebut terbebas dari unsur **riba** (bunga uang), **maisir** (judi), **gharar** (ketidakjelasan), dan **zhulmun** (penganiayaan) yang secara tegas dilarang dalam syariat Islam.

Takaful keluarga adalah pelopor perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia. Mulai beroperasi sejak tahun 1994, Takaful keluarga mengembangkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan berasuransi sesuai syariah meliputi perlindungan jiwa, perlindungan kesehatan, perencanaan pendidikan anak, perencanaan hari tua, serta menjadi rekan terbaik dalam perencanaan investasi.

Guna meningkatkan kualitas operasional dan pelayanan, Takaful Keluarga telah memperoleh sertifikat ISO 9001:2008 dari Det Norske Veritas (DNV), Norwegia, pada November 2009 sebagai standar internasional mutakhir untuk sistem manajemen mutu.

Takaful keluarga terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta memiliki tenaga pemasaran yang terlisensi oleh asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Kinerja positif Takaful Keluarga dari tahun ke tahun dibuktikan dengan diraihnya penghargaan-penghargaan prestisius yang diberikan oleh berbagai institusi.

Takaful keluarga berkomitmen untuk terus memperkuat dan memperluas jaringan layanan di seluruh Indonesia. Peningkatan dan pembaharuan sistem teknologi informasi terus diupayakan demi memberikan pelayanan prima kepada peserta. Dengan pengalaman lebih dari 20 tahun, Takaful Keluarga menjadi pilihan terpercaya dalam menyediakan solusi perlindungan jiwa dan perencanaan investasi sesuai syariah bagi masyarakat Indonesia.

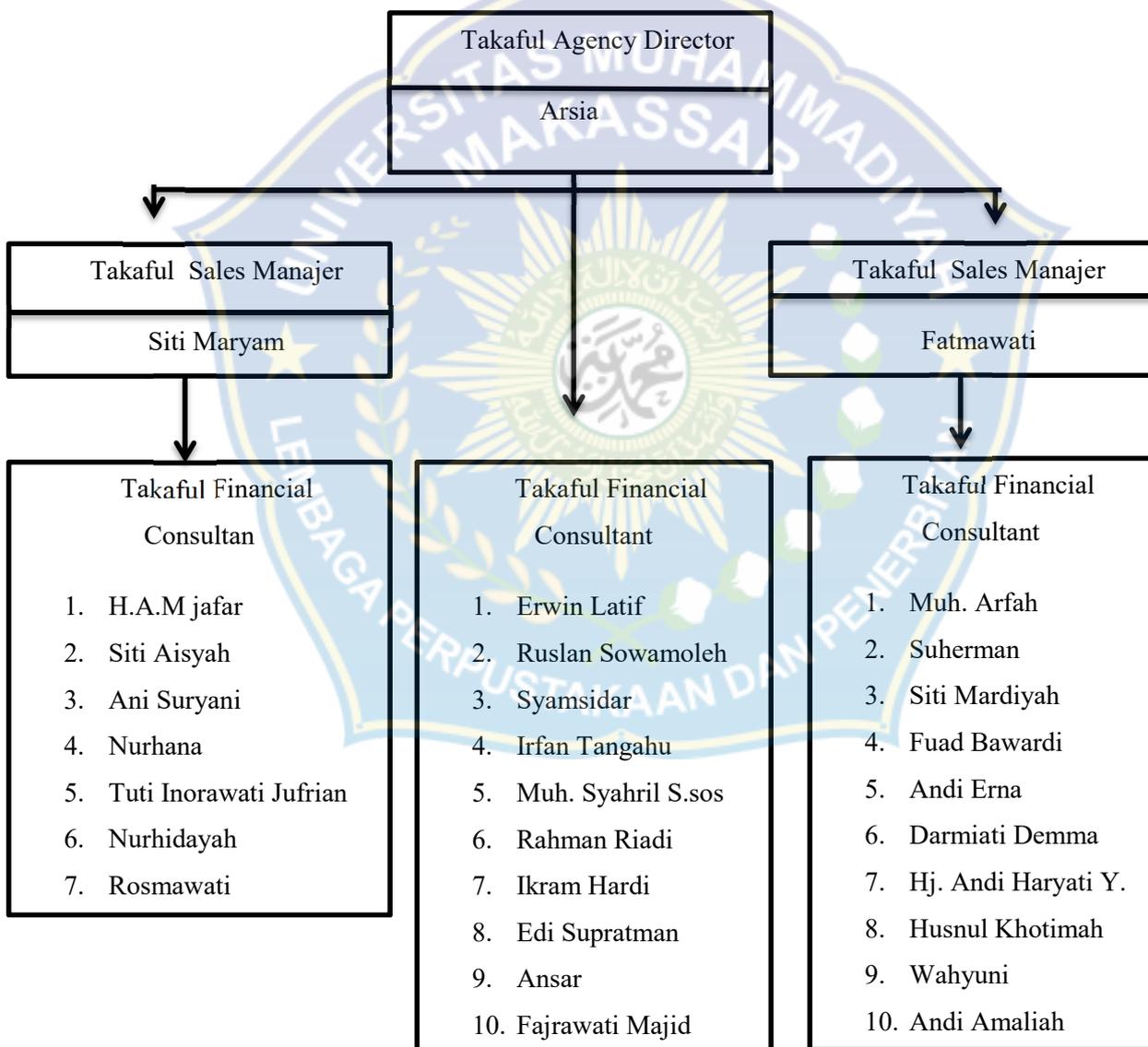
4. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN

PT. TAKAFUL KELUARGA KANTOR PEMASARAN

KOTA MAKASSAR



5. Tugas dan Wewenang

a. TFC (*takaful Financial Consultan*)

TFC (*Takaful financial Consultan*) merupakan tingkatan agency yang dimiliki oleh PT.Takaful Keluarga Di Makassar. Dengan tugas utama memsosialisakan produk kepada calon nasabah serta langsung menggunakan sistem *Canvasing*. Prospek melalui presentasi ke instansi atau pun PIC (*personal in charge*) yang bertugas pada prospek *open table* pada acara-acara atau event tertentu yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

b. TSM (*Takaful Sales manajer*)

TSM (*Takaful Sales Manajer*) merupakan agency pada tingkat pertengahan yang dimiliki oleh PT.embawahi Asuransi takaful dengan tugas utamanya membina, memberi pengarahan, mengkoordinasi pola kerja TFC (*Takaful Financial Consultan*) yang tidak atau sedang menjalankan tugasnya, masing-masing TSM (*Takadful Sales Manajer*) di PT.Asuransi Takaful membawahi minimal 10 TFC (*Takful Financial Consultan*)

c. TAD (*Takaful Agency director*)

TAD (*Takaful Agency Director*) merupakan agency tertinggi di PT.Asuransi Takaful keluarga dikota Makassar yang membawahi secara langsung TFC (*Takaful Financial Consultant*) dan TSM (*takaful Sales Manajer*). Seorang agen yang telah menduduki posisi TAD (*takaful Agency Director*) berhak untuk mendirikan kantor perwakilan untuk mengembangkan sssyap-sayap

perusahaan PT.Takaful dengan memakai sistem kemitraan dalam menjalankan bisnisnya.

B. Penyajian Data (Hasil Penelitian)

1. Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah pada PT. Takaful life insurance di Makassar

Prospek pemasaran yang dilakukan oleh PT.Asuransi takaful life insurance di makassar untuk memasarkan produk asuransi jiwa syariah pada program takaful asuransi jiwa yang dimilikinya secara keseluruhan menggunakan sistem keagenan sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk Takaful asuransi jiwa.

Berikut ini adalah wawancara dengan ibu Arsia selaku (TAD (Takaful Agency Director) di PT.takaful life insurance dikota Makassar tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar. Beliau mengatakan bahwa:

“prospeknya sangat besar, potensial, karena di Indonesia itu baru sekitar 10% orang yang berasuransi, jadi secara prospeknya itu sangatlah besar, Cuma masalahnya disini yang mau menjalankan masih sangat kurang sedangkan pasarannya besar.” (Wawancara dengan ibu Arsia pada PT.Takaful dikota Makassar. Senin, 22 juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu arsia tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa prospeknya memiliki peluang yang sangat besar, juga berpotensi, karena dimana kita ketahui bahwa di Indonesia itu hanya sebagian besar orang yang paham tentang berasuransi

hanya sekitar 10%, jadi yang menjadi masalah disini orang yang mau menjalankan asuransi masih sangat kurang karena kurang pahamiya orang-orang tentang asuransi padahal ini sangat membantu untuk kehidupan yang akan mendatang.

Hasil wawancara dengan ibu Ani sebagai admin PT.Takaful dikota makassar tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful life insurance dikota makassar, beliau mengatakan bahwa:

“jumlah nasabah yang berasuransi pada tahun 2017 sebanyak 51 nasabah terhitung dari bulan januari-desember, pada tahun 2018 jumlah nasabah sebanyak 57 terhitung dari bulan januari-desember, pada tahun 2019 jumlah nasabah semakin meningkat menjadi 70 nasabah terhitung dari bulan januari-juli, itu artinya asuransi pendidikan pada PT.Takaful dikota makassar mengalami peningkatan. (Wawancara dengan ibu Ani pada PT.Takaful dikota Makassar. Selasa, 23 juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu Ani selaku admin PT.Takaful menjelaskan bahwa selama ini prospek yang kami lakukan sudah sangat maksimal sehingga jumlah nasabah yang berasuransi cukup meningkat, jumlah nasabah yang berasuransi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan guna berjaga-jaga untuk kehidupan mereka yang akan datang agar jadi lebih baik.

Hasil wawancara dengan ibu Fatma sebagai TSM (Takaful Sales Manajer) pada PT.Takaful dikota makassar tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful life insurance dikota makassar, beliau mengatakan bahwa:

“Ada beberapa cara yang dapat kita lakukan untuk meningkatkan prospek pemasaran yaitu prospek langsung dengan sistem *canvassing* (bertemu langsung dengan orang yang tidak dikenal), prospek melalui referensi, prospek melalui presentasi ke instansi-instansi, prospek melalui open table, melalui media sosial dan media cetak, (Wawancara dengan ibu Fatma pada PT.Takaful dikota Makassar. Selasa, 23 juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu Fatma sebagai TSM PT.Takaful menjelaskan bahwa prospek langsung dengan sistem bertemu langsung dengan orang yang tidak dikenal merupakan metode *face to face* (tatap langsung) ataupun door to door dari pintu ke pintu, dimana setiap agen TFC (*Takaful Financial Consultant*) memberikan presentasi produk asuransi jiwa takaful kepada calon nasabah secara langsung baik yang telah dikenal ataupun yang belum di kenal secara pribadi oleh setiap agen, Prospek melalui referensi Metode pemasaran melalui referensi ini yaitu metode pemasaran yang menggunakan nasabah atau non nasabah yang dijadikan mitra untuk mereferensi produk asuransi jiwa syariah PT.Takaful keluarga kepada calon nasabah yang lain. Biasanya ada imbalan atau *fee* yang diberikan kepada mitra tersebut apabila ada salah satu nasabah yang berasal dari referensinya. Prospek melalui presentasi ke instansi – instansi. Metode pemasaran ini merupakan salah satu metode pemasaran yang terhitung paling efektif apabila dibandingkan dengan metode pemasaran yang lain. Metode pemasaran ini yaitu dengan cara mendatangi sekelompok calon nasabah yang telah dikonfirmasi kesediaannya untuk mengikuti presentasi yang akan dilakukan oleh agen (biasanya dilakukan oleh tingkat TSM). Instansi-instansi yang

sering kali dijadikan objek prospeksi oleh PT.Asuransi Takaful Keluarga diantaranya: yayasan atau lembaga-lembaga pendidikan, sekolah-sekolah negeri ataupun swasta, perusahaan *tour and travel*, yang notabene didalam instansi tersebut kalangan masyarakat menengah lebih dominan dibandingkan dengan kalangan masyarakat yang lainnya. Prospek melalui *open table*, Biasanya dalam satu bulan atau beberapa pekan pihak perusahaan melakukan *open table* (pembukaan stand) pada tempat-tempat, acara serta *event* yang dianggap memiliki prospek potensial. Alat ataupun sarana yang dijadikan media pemasaran oleh pihak perusahaan biasanya menggunakan brosur, pamflet, flyer, banner ataupun spanduk yang terpampang dan disebar di area atau pun acara tersebut. Biasanya yang mendapat tugas melakukan prospeksi pada metode ini adalah TFC (*Takaful Financial Consultant*). Prospek melalui media sosial dan media cetak. PT.Takaful Life Insurance Makassar memiliki metode pemasaran yang menggunakan media sosial yang dimiliki khusus oleh perusahaan ataupun media sosial yang dimiliki secara pribadi oleh setiap agennya. Bentuk media sosial yang paling sering digunakan diantaranya: media sosial *facebook*, *instagram*, *whastaap*, dan lain-lain. Penerbitan brosur dan penyebarannya merupakan agenda rutin yang dilakukan oleh PT.Asuransi Takaful Keluarga di Makassar.

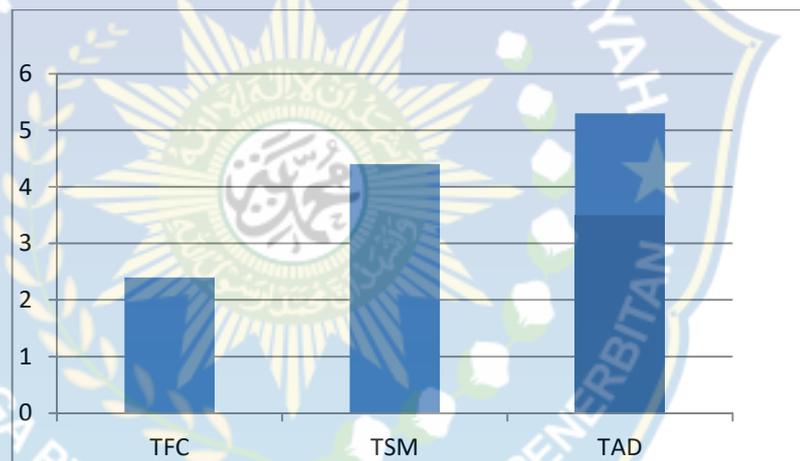
2. Sistem Keagenan pada PT.Takaful Life Insurance di Kota Makassar

Agency yaitu kumpulan para agen-agen pada sebuah perusahaan yang memasarkan produk perusahaannya serta merupakan perwakilan yang mendapatkan penghasilan (*income*) dari omset.

Sistem keagenan yang dimiliki oleh PT.Takaful Life Insurance di kota Makassar seperti tercantum pada bagan dibawah ini.

Keagensian di PT. Takaful Life Insurance

Di Kota Makassar



Berikut ini adalah wawancara dengan ibu Arsia selaku (TAD (Takaful Agency Director) di PT.takaful life insurance di kota Makassar tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life insurance di kota makassar. Beliau mengatakan bahwa:

“TFC merupakan tingkatan agency yang dimiliki oleh PT.takaful, PT.takaful memberikan target premi yang harus dicapai pertahun kepada TFC sebesar 20.000.000 atau minimal 6 pemegang polis asuransi, guna merupakan upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan produk kepada nasabah. (Wawancara

dengan ibu Arsia pada PT.Takaful dikota Makassar. Rabu, 24 juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu arsia tentang sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa TFC (Takaful financial Consultant) Dengan tugas utama memsosialisakan produk kepada calon nasabah serta langsung menggunakan sistem *Canvasing*. Prospek melalui presentasi ke instansi ataupun PIC (*personal in charge*) yang bertugas pada prospek *open table* pada acara-acara atau event tertentu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. PT.Asuransi Takaful keluarga di Makassar memberikan target premi yang harus dicapai per tahun kepada TFC (*Takaful Financial Consultant*) sebesar Rp.20.000.000,-(dua puluh juta rupiah) atau minimal 6 pemegang polis asuransi, hal ini merupakan upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan produk kepada nasabah.bagi tiap TFC (*Takaful Financial Consultant*) yang berhasil memenuhi target per tahun PT.Asuransi takaful Keluarga memberikan hadiah (Reward) khusus untuk mengapresiasi pencapaian yang telah di raih oleh mereka.

Hasil wawancara dengan ibu Arsia selaku TAD (Takaful Agency Director) pada PT.Takaful dikota makassar tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful life insurance dikota makassar, beliau mengatakan bahwa:

“TSM merupakan agency pada tingkat pertengahan yang dimiliki oleh PT.Takaful, masing-masing TSM membawahi minimal 10TFC, PT.Takaful memberikan target premi yang harus dicapai pertahun kepada TSM sebesar Rp.120.000.000,- atau minimal

dengan 5 orang TFC.(Wawancara dengan ibu Arsia pada PT.Takaful dikota Makassar. Rabu, 24 juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu arsia tentang sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar yang memiliki tugas utama yaitu membina, dan memberi pengarahan, serta mengkoordinasi pola kerja TFC (*Takaful Financial Consultant*) yang tidak atau sedang menjalankan tugasnya, setiap TSM (*Takaful Sales Manajer*) di PT.Asuransi Takaful harus membawahi minimal 10 TFC (*Takaful Financial Consultant*) dan juga PT Takaful memberikan target premi yang harus TSM capai (*Takaful Sales Manajer*) sebesar Rp.120.000000,- minimal dengan 5 orang TFC

Hasil wawancara dengan ibu Arsia selaku TAD (Takaful Agency Director) pada PT.Takaful dikota makassar tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful life insurance dikota makassar, beliau mengatakan bahwa:

“TAD merupakan agency tertinggi pada PT.Takaful yang membawahi secara langsung TFC dan TSM, target pertahun yang harus diraih oleh TAD yaitu sebesar Rp.600.000.000,- dengan minimal 2 TSM ditambah 10 direct TFC sebagai bawahannya, untuk seorang agen yang telah menduduki posisi TAD berhak untuk mendirikan kantor untuk mengembangkan sayap-sayap perusahaan dengan memakai sistem kemitraan dalam menjalankan bisnisnya. (Wawancara dengan ibu Arsia pada PT.Takaful dikota Makassar. Rabu, 24 juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu arsia tentang sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa PT.Asuransi Takaful keluarga dikota Makassar yang membawahi secara langsung TFC (*Takaful Financial*

Consultant) dan TSM (*takaful Sales Manajer*). Target per tahun yang harus di raih oleh TAD (*Takaful Agency director*) yaitu sebesar RP.600.000.000,- (enam ratus juta rupiah) dengan minimal 2 TSM (*Takaful Sales Manajer*) di tambah 10 direct TFC (*Takful Financial consultant*) sebagai bawahannya. Seorang agen yang telah menduduki posisi TAD (*takaful Agency Director*) berhak untuk mendirikan kantor perwakilan untuk mengembangkan sssyap-sayap perusahaan PT. Takaful Keluarga dengan memakai sistem kemitraan dalam menjalankan bisnisnya.

3. Program asuransi Takaful Pendidikan (Fulnadi) pada PT.Takaful life insurance dikota Makassar

Berikut ini adalah wawancara dengan ibu Ani selaku Admin pada PT.takaful life insurance dikota Makassar tentang program asuransi takaful pendidikan (fulnadi) pada PT.takaful dikota makassar beliau mengatakan bahwa:

"Takaful pendidikan (Fulnadi) Adalah suatu program asuransi tabungan yang menyediakan pola penarikan dana di sesuaikan dengan kebutuhan dana terkait biaya pendidikan anak (Penerima hibah) serta memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada Ahli Waris apabila peserta ditakdirkan meninggal dunia atau cacat tetap total dalam masa perjanjian. (Wawancara dengan ibu Ani pada PT.Takaful dikota Makassar. Kamis, 25 Juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu arsia tentang sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa takaful pendidikan (fulnadi) adalah salah satu produk yang ada pada PT.takaful, asuransi pendidikan (Fulnadi) merupakan suatu program asuransi tabungan yang menyediakan pola penarikan dana di sesuaikan dengan kebutuhan

dana terkait biaya pendidikan anak. Dimana anak merupakan amanah Dari Allah yang maha pemurah mendidiknyanya bagian dari ibadah, Meski bukanlah perkara mudah. Ada hal yang tak dapat dicegah. Musibah datang tak dapat diubah selain berbekal tabah. Tambahkan Takaful Asuransi Syariah dengan Program Takaful Dana Pendidikan Masa depan anak kita. Canangkan meski usia bukan kita yang menentukan Cita-cita anak InsyaAllah tetap terwujudkan Takaful Dana Pendidikan, Program Asuransi perorangan, Bermaksud menyediakan dana pendidikan, untuk cita-cita buah hati didamba.

Hasil wawancara dengan ibu Fatma sebagai TSM (Takaful Sales Manajer) pada PT.Takaful dikota makassar tentang program asuransi takaful pendidikan (fulnadi) pada PT.takaful dikota makassar beliau mengatakan bahwa:

“Pendidikan itu penting, mengapa saya mengatakan begitu karena pendidikan menentukan masa depan seorang, sesungguhnya semua anak adam dilahirkan dalam fitrah, tergantung kedua orang tuanya mau di didik menjadi nasrani maupun majusi (Wawancara dengan ibu Fatma pada PT.Takaful dikota Makassar. Kamis, 25 Juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu arsia tentang sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa. Biaya pendidikan sesuatu yang tidak bisa di tawar-tawar lagi, Biaya pendidikan setiap tahun mengalami peningkatan yang signifikan tantangan dan tuntutan zaman yang membutuhkan kualitas pendidikan lebih baik yang berdampak kepada meningkatnya biaya. Keterbatasan manusia dalam mengetahui hari esok sehingga dibutuhkan *risk mangement strategic*. “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.” [QS. Al-Hasyr: 18]

“sesungguhnya lebih baik engkau meninggalkan ahli warismu orang yang kaya daripada engkau tingalkan mereka dalam keadaan meminta-minta.” (HR. Imam Muslim)

4. Manfaat Produk Asuransi Takaful Pendidikan (Fulnadi)

Berikut ini adalah wawancara dengan bapak Iskandar selaku TSM (Takaful sales Manajer) pada PT.takaful life insurance dikota Makassar tentang manfaat produk asuransi takaful pendidikan (fulnadi) beliau mengatakan bahwa:

“manfaat program asuransi fulnadi itu jika peserta panjang umur sampai akhir perjanjian anak sebagai penerima hibah mendapatkan beberapa tahapan tanggungan, jika peserta mengundurkan diri sebelum masa perjanjian maka peserta mendapatkan nilai tunai, seluruh dana direkening tabungan peserta yang berasal dari saldo tabungan dan bagian keuntungan atas hasil investasinya, jika anak sebagai penerima hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima maka peserta mendapatkan nilai tunai, santunan sebesar 10%. Jika peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian polis bebas premi, maka ahli waris mendapatkan nilai tunai dan santunan sebesar 50%. (Wawancara dengan bapak Iskandar pada PT.Takaful dikota Makassar. senin, 29 juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Iskandar tentang Manfaat Produk Asuransi Takaful Pendidikan (Fulnadi) menjelaskan Jika peserta panjang umur sampai akhir perjanjian anak sebagai penerima hibah mendapatkan, Tahapan-tahapan saat masuk (TK, SD, SMP, SMA, PT) dan beasiswa selama

4 th di perguruan tinggi. Jika tahapan yang jatuh tempo tidak diambil, akan di investasikan dan akan menambah beasiswa pada saat di perguruan tinggi. Jika peserta mengundurkan diri sebelum masa perjanjian berakhir peserta mendapatkan, Nilai tunai. Seluruh dana di rekening tabungan peserta yang berasal dari saldo tabungan dan bagian keuntungan atas hasil investasinya (*Mudharabah*). Jika anak sebagai penerima hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima peserta/ ahli waris mendapatkan, Nilai Tunai, Santunan sebesar 10% manfaat takaful awal (premi tahunan x masa perjanjian). Jika peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian polis bebas premi, ahli waris mendapatkan, Santunan sebesar 50% manfaat takaful awal (jika meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan) atau 100% manfaat takaful awal (jika meninggal karena kecelakaan). Nilai tunai, anak sebagai penerima hibah mendapatkan, tahapan –tahapan saat masuk (TK,SD,SMP, SMA,PT). Beasiswa setiap tahun sejak peserta mengalami musibah s/d 4 th di perguruan tinggi. Jika setelah masa perjanjian berakhir dan masih dalam pemberian beasiswa di perguruan tinggi peserta mengalami musibah. Meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan, ahli warisnya akan menerima nilai tunai, meninggal karena kecelakaan, ahli warisnya akan menerima nilai tunai dan santunan sebesar 50% manfaat takaful awal, penerima hibah akan tetap menerima beasiswa sampai yang bersangkutan 4 tahun di perguruan tinggi.

“jumlah nasabah yang berasuransi pada tahun sebelumnya itu mengalami peningkatan terus menerus itu artinya prospek pemasaran yang selama ini kita lakukan sudah sangat baik, jadi tugas kita tetap mempertahankan agar tingkat kepuasan nasabah yang berasuransi juga merasa aman dan puas. (Wawancara dengan ibu Arsia pada PT.Takaful dikota Makassar. senin, 29 juli 2019)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu Arsia tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar untuk tahun 2020,2021,2022 menjelaskan bahwa adapun nasabah yang berasuransi pada tahun 2017 sebanyak 51 nasabah terhitung dari bulan januari-desember, pada tahun 2018 jumlah nasabah sebanyak 57 terhitung dari bulan januari sampai desember, pada tahun2019 jumlah nasabah semakin meningkat menjadi 70 nasabah terhitung dari bulan januari-juli, itu artinya asuransi pada PT.takaful dikota makassar mengalami peningkatan, jadi insyaAllah untuk tahun yang akan datang orang yang minat untuk berasuransi itu akan semakin banyak.

C. Analisis dan Interpretasi (Pembahasan)

Prospek pemasaran yang dilakukan oleh PT.Asuransi takaful life insurance di makassar untuk memasarkan produk asuransi jiwa syariah pada program takaful asuransi jiwa yang dimilikinya secara keseluruhan menggunakan sistem keagenan sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk Takaful asuransi jiwa. Berdasarkan hasil wawancara tentang prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa prospeknya sangat besar,

berpotensi, karena dimana kita ketahui bahwa di Indonesia itu hanya sebagian besar orang yang paham tentang berasuransi hanya sekitar 10%, jadi yang menjadi masalah disini orang yang mau menjalankan asuransi masih sangat kurang karena kurang pahami orang-orang tentang asuransi padahal ini sangat membantu untuk kehidupan yang akan mendatang.

PT.Takaful menjelaskan bahwa selama ini prospek yang kami lakukan sudah sangat maksimal sehingga jumlah nasabah yang berasuransi cukup meningkat, jumlah nasabah yang berasuransi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan guna berjaga-jaga untuk kehidupan mereka yang akan datang agar jadi lebih baik.

Berdasarkan hasil wawancara menjelaskan bahwa prospek langsung dengan sistem bertemu langsung dengan orang yang tidak dikenal merupakan metode *face to face* (tatap langsung) ataupun door to door dari pintu ke pintu, dimana setiap agen TFC (*Takaful Financial Consultant*) memberikan presentasi produk asuransi jiwa takaful kepada calon nasabah secara langsung baik yang telah dikenal ataupun yang belum di kenal secara pribadi oleh setiap agen, Prospek melalui referensi Metode pemasaran melalui referensi ini yaitu metode pemasaran yang menggunakan nasabah atau non nasabah yang dijadikan mitra untuk mereferensi produk asuransi jiwa syariah PT.Takaful keluarga kepada calon nasabah yang lain. Biasanya ada imbalan atau *fee* yang diberikan kepada mitra tersebut apabila ada salah satu nasabah yang berasal dari referensinya. Prospek melalui presentasi ke instansi –

instansi. Metode pemasaran ini merupakan salah satu metode pemasaran yang terhitung paling efektif apabila dibandingkan dengan metode pemasaran yang lain. Metode pemasaran ini yaitu dengan cara mendatangi sekelompok calon nasabah yang telah dikonfirmasi kesediaannya untuk mengikuti presentasi yang akan dilakukan oleh agen (biasanya dilakukan oleh tingkat TSM). Instansi-instansi yang sering kali dijadikan objek prospeksi oleh PT.Asuransi Takaful Keluarga diantaranya: yayasan atau lembaga-lembaga pendidikan, sekolah-sekolah negeri ataupun swasta, perusahaan *tour and travel*, yang notabene didalam instansi tersebut kalangan masyarakat menengah lebih dominan dibandingkan dengan kalangan masyarakat yang lainnya. Prospek melalui *open table*, Biasanya dalam satu bulan atau beberapa pekan pihak perusahaan melakukan *open table* (pembukaan stand) pada tempat-tempat, acara serta *event* yang dianggap memiliki prospek potensial. Alat ataupun sarana yang dijadikan media pemasaran oleh pihak perusahaan biasanya menggunakan brosur, pamflet, flyer, banner ataupun spanduk yang terpampang dan disebar di area atau pun acara tersebut. Biasanya yang mendapat tugas melakukan prospeksi pada metode ini adalah TFC (*Takaful Financial Consultant*). Prospek melalui media sosial dan media cetak. PT.Takaful Life Insurance Makassar memiliki metode pemasaran yang menggunakan media sosial yang dimiliki khusus oleh perusahaan ataupun media sosial yang dimiliki secara pribadi oleh setiap agennya. Bentuk media sosial yang paling

sering digunakan diantaranya: media sosial *facebook, instagram, whastaap*, dan lain-lain. Penerbitan brosur dan penyebarannya merupakan agenda rutin yang dilakukan oleh PT.Asuransi Takaful Keluarga di Makassar.

Sistem keagenan pada PT.Takaful Life Insurance dikota Makassar yaitu kumpulan para agen-agen pada sebuah perusahaan yang memasarkan produk perusahaannya serta merupakan perwakilan yang mendapatkan penghasilan (*income*) dari omset. Berdasarkan hasil wawancara tentang sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa TFC (Takaful financial Consultan) merupakan tingkatan agency yang dimiliki oleh PT.Takaful Keluarga Di Makassar. Dengan tugas utama memsosialisakan produk kepada calon nasabah serta langsung menggunakan sistem *Canvasing*. Prospek melalui presentasi ke instansi atau pun PIC (*personal in charge*) yang bertugas pada prospek *open table* pada acara-acara atau event tertentu yang telah ditetapkan oleh perusahaan. PT.Asuransi Takaful keluarga di Makassar memberikan target premi yang harus dicapai per tahun kepada TFC (*Takaful Financial Consultan*) sebesar Rp.20.000.000,-(dua puluh juta rupiah) atau minimal 6 pemegang polis asuransi, hal ini merupakan upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan produk kepada nasabah.bagi tiap TFC (*Takaful Financial Consultan*) yang berhasil memenuhi target per tahun PT.Asuransi

takaful Keluarga memberikan hadiah (Reward) khusus untuk mengapresiasi pencapaian yang telah di raih oleh mereka.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan tentang sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa TSM (*Takaful Sales Manajer*) merupakan agency pada tingkat pertengahan yang dimiliki oleh PT. Takaful dengan tugas utamanya membina, memberi pengarahan, mengkoordinasi pola kerja TFC (*Takaful Financial Consultant*) yang tidak atau sedang menjalankan tugasnya, masing-masing TSM (*Takadful Sales Manajer*) di PT.Asuransi Takaful membawahi minimal 10 TFC (*Takful Financial Consultant*) PT.Asuransi Takaful keluarga memberikan target premi yang harus dicapai per tahun kepada TSM (*Takaful Sales Manajer*) sebesar Rp.120.000000,- (seratus dua puluh juta rupiah) atau minimal dengan 5 orang TFC

Pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa TAD (*Takaful Agency Director*) merupakan agency tertinggi di PT.Asuransi Takaful keluarga dikota Makassar yang membawahi secara langsung TFC (*Takaful Financial Consultant*) dan TSM (*takaful Sales Manajer*). Target per tahun yang harus di raih oleh TAD (*Takaful Agency director*) yaitu sebesar RP.600.000.000,- (enam ratus juta rupiah) dengan minimal 2 TSM (*Takaful Sales Manajer*) di tambah 10 direct TFC (*Takful Financial consultant*) sebagai bawahannya. Seorang agen yang telah menduduki posisi TAD (*takaful Agency Director*) berhak

untuk mendirikan kantor perwakilan untuk mengembangkan sssyap-sayap perusahaan PT. Takaful Keluarga dengan memakai sistem kemitraan dalam menjalankan bisnisnya.

Adapun Program asuransi takaful pendidikan (Fulnadi) pada PT.Takaful Life Insurance Dikota Makassar menjelaskan bahwa takaful pendidikan (fulnadi) adalah salah satu produk yang ada pada PT.takaful, asuransi pendidikan (Fulnadi) merupakan suatu program asuransi tabungan yang menyediakan pola penarikan dana di sesuaikan dengan kebutuhan dana terkait biaya pendidikan anak. Dimana anak merupakan amanah Dari Allah yang maha pemurah mendidiknya bagian dari ibadah, Meski bukanlah perkara mudah. Ada halyag tak dapat dicegah. Musibah datang tak dapat diubah selain berbekal tabah. Tambahkan Takaful Asuransi Syariah dengan Program Takaful Dana Pendidikan Masa depan anak kita. Canangkan meski usia bukan kita yang menentukan Cita-cita anak Insyallah tetap terwujudkan Takaful Dana Pendidikan, Program Asuransi perorangan, Bermaksud menyediakan dana pendidikan, untuk cita-cita buah hati didamba.

Sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar menjelaskan bahwa betapa pentingnya perencanaan pendidikan. Karena pendidikan menentukan masa depan seorang: "sesungguhnya semua anak adam di lahirkan dalam fitrah, tergantung kedua orang tuanya mau di didik menjadi Nasrani maupun Majusi. Biaya pendidikan sesuatu yang tidak bisa di

tawar-tawar lagi, Biaya pendidikan setiap tahun mengalami peningkatan yang signifikan tantangan dan tuntutan zaman yang membutuhkan kualitas pendidikan lebih baik yang berdampak kepada meningkatnya biaya. Keterbatasan manusia dalam mengetahui hari esok sehingga dibutuhkan *risk mangement strategic*.

Manfaat Produk Asuransi Takaful Pendidikan (Fulnadi) menjelaskan Jika peserta panjang umur sampai akhir perjanjian anak sebagai penerima hibah mendapatkan, Tahapan-tahapan saat masuk (TK, SD, SMP, SMA, PT) dan beasiswa selama 4 th di perguruan tinggi. Jika tahapan yang jatuh tempo tidak diambil, akan di investasikan dan akan menambah beasiswa pada saat di perguruan tinggi. Jika peserta mengundurkan diri sebelum masa perjanjian berakhir peserta mendapatkan, Nilai tunai. Seluruh dana di rekening tabungan peserta yang berasal dari saldo tabungan dan bagian keuntungan atas hasil investasinya (*Mudharabah*). Jika anak sebagai penerima hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima peserta/ ahli waris mendapatkan, Nilai Tunai, Santunan sebesar 10% manfaat takaful awal (premi tahunan x masa perjanjian). Jika peserta mengalami musibah dalam masa perjanjian polis bebas premi, ahli waris mendapatkan, Santunan sebesar 50% manfaat takaful awal (jika meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan) atau 100% manfaat takaful awal (jika meninggal karena kecelakaan). Nilai tunai, anak sebagai penerima hibah

mendapatkan, tahapan –tahapan saat masuk (TK,SD,SMP, SMA,PT). Beasiswa setiap tahun sejak peserta mengalami musibah s/d 4 th di perguruan tinggi. Jika setelah masa perjanjian berakhir dan masih dalam pemberian beasiswa di perguruan tinggi peserta mengalami musibah. Meninggal karena sakit atau cacat tetap total karena kecelakaan, ahli warisnya akan menerima nilai tunai, meninggal karena kecelakaan, ahli warisnya akan menerima nilai tunai dan santunan sebesar 50% manfaat takaful awal, penerima hibah akan tetap menerima beasiswa sampai yang bersangkutan 4 tahun di perguruan tinggi.

Prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar untuk tahun 2020,2021,2022 menjelaskan bahwa jumlah nasabah yang berasuransi pada tahun sebelumnya yaitu 2017 sebanyak 51 nasabah terhitung dari bulan januari-desember, pada tahun 2018 jumlah nasabah sebanyak 57 terhitung dari bulan januari sampai desember, pada tahun2019 jumlah nasabah semakin meningkat menjadi 70 nasabah terhitung dari bulan januari-juli, itu artinya asuransi pada PT.takaful dikota makassar mengalami peningkatan, jadi insyaAllah untuk tahun yang akan datang orang yang minat untuk berasuransi itu akan semakin banyak.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah Pada PT.takaful Life Insurance Di Kota Makassar. Maka, ada beberapa hal yang dapat disimpulkan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Metode pemasaran asuransi jiwa syariah pada program asuransi pendidikan (Fulnadi) di PT.Asuransi Takaful Keluarga di kota Makassar secara komprehensif menggunakan sistem keagenan yang terorganisir dengan baik mulai dari tingkat TFC (*Takaful Financial Consultant*), TSM (*Takaful Sales Manager*) dan TAD (*Takaful Agency Director*), dengan tingkat efektifitas paling tinggi pemasaran kepada masyarakat menengah yaitu menggunakan metode pemasaran prospek melalui presentasi ke instansi-instansi yang dominan memiliki komunitas masyarakat menengah.
2. Manfaat yang diterima oleh pemegang polis diantaranya:
 - a. Manfaat perlindungan yang lengkap (manfaat perlindungan bagi orang tua ketika musibah terjadi seperti pembebasan kontribusi dan pemberian santunan duka)
 - b. Santunan Duka (peserta akan mendapatkan santunan duka dan tabungan jika penerima hibah atau

anak mengalami musibah meninggal dunia dalam periode akad)

- c. Poteksi maksimum hingga perguruan tinggi (memastikan anak dapat menempuh bangka pendidikan hingga perguruan tinggi tanpa khawatir dengan kemungkinan musibah di masa mendatang).
- d. Dana pendidikan dipersiapkan secara terjadwal (mempersiapkan dana pendidikan ketika anak memasuki jenjang pendidikan TK, SD, SMP, SMA, hingga perguruan tinggi).
- e. Biaya yang kompetitif
- f. Pilihan pembayaran kontribusi yang terjangkau dan fleksibel

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan sebelumnya,terkait dalam penelitian ini, maka ada beberapa hal yang perlu untuk dilakukan oleh beberapa pihak, yaitu:

1. Agar PT.Asuransi Takaful Keluarga di Kota Makassar harus lebih aktif dan pro-aktif dalam menjemput bola, seperti idealnya ciri khas PT Asuransi. Bimbingan atas segala macam hasil pelatihan haruslah di dorong agar berkesinambungan, karena masih terdapat age yang masih kurang percaya diri akan ilmu yang di dapatnya kususnya dalam memasrakan produk asuransi Fulnadi.

2. Mengadakan monitoring kepada para agen yang diberikan pendampingan, pada setiap kunjungan dicatat setiap perkembangan usaha (*closing*) dan mengevaluasi/ menilai keberhasilan agen. Waktu monitoring dan evaluasi bisa dilakukan secara mingguan, bulanan, maupun triwulan tergantung dari kebutuhan.



DAFTAR PUSTAKA

- agama, D. (2016). *Al-Baqarah Ayat 126*. Bandung: Diponegoro.
- Agama, D. (2016). *Al-Baqarah ayat 126*. Bandung: Diponegoro.
- agama, D. (2016). *Al-Baqarah ayat 185*. Bandung: Diponegoro.
- agama, D. (2016). *Al-Hasyr ayat 18*. Bandung: Diponegoro.
- agama, D. (2016). *Q.S Al-Maidah ayat 5*. bandung : diponegoro.
- Aravik, H. (2016). Asuransi Dalam Perspektif Islam. *Nurani*, Vol 16 No. 2.
- Habibullah. (2011). Pemasaran Sosial Program Asuransi Kesejahteraan Sosial. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Kesejahteraan Sosial*. Vol, 16. No, 01.
- Hardi, E. (2015). Studi Komparatif Takaful dan Asuransi Konvensional. *Bisnis*, Vol. 3, No. 2.
- Hasbi.H. (2013). Sistem Peringatan Dini Sebagai Pendukung Kinerja Perusahaan Asuransi Syariah. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*. Vol, 17. No, 02.
- Heryanti.B.R. (2015). Analisis Penyelesaian Kontrak Asuransi Melalui Lembaga Otoritas Jasa Keuangan. *J.Dinamika Sosbud*. Vol, 17. No,2.
- Latumaerissa, J. (2013). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Maksum, M. (2011). Pertumbuhan Asuransi Syariah di Dunia dan Indonesia. *Al-Iqtishad*, Vol. 3 No. 1.
- Marwa, s. (2014). Bauran Pemasaran Memengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Asuransi Jiwa. *Vol. 7, No. 3*, 184.
- Marwa.S. (2014). Bauran Pemasaran Memengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Asuransi Jiwa Individu. *Asuransi jiwa*, Vol 7, No 3.
- Marwah, S. (2014). Bauran Pemasaran Memengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Asuransi Jiwa Individu. Vol 7.

- Masnua, S. (2010). strategi pemasaran produk fullprotek PT.Asuransi takaful keluarga dan bank muamalat indonesia. *pemasaran ekonomi*, 104.
- Masnua, S. (2010). Strategi Pemasaran Produk Fulprotek PT.Asuransi Takaful Keluarga Dan Bank Muamalat Indonesia. *Al- Iqtishad*, Vol 2, No. 2.
- Mucharom, R. (2017). Perspektif Hukum Islam Dan UU No 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian Syariah. *Vol, 12. No, 1.*
- Patriana, E. (2012). Prosedur Underwriting Bancassurance Dan Asuransi jiwa syariah pada PT.Asuransi Takaful. *Al- Iqtishad*, Vol. 4, No. 1.
- Pratiwi, N. A. (2014). Analisis Niat Beli Asuransi Jiwa Pada Mahasiswa Aplikasi Theori of Planed Behavior. Vol. 7.
- R, S. (2013). Manfaat Dan Mekanisme Penyelesaian Klaim Asuransi . *Jurnal Ilmu Hukum. Vol, 7. No, 1.*
- Rahmadani, H. (2015). Prospek Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Di Indonesia. *Al- Tijary*, Vol 01 No. 01.
- Saharuddin, D. (2014). Asuransi Syariah Dalam Praktik. Vol. 4, No.3.
- Salviana.F.M. (2015). Asuransi Dalam Reksadana Saham Dengan Bentuk Kontrak Investasi Kolektif Yang Bersifat Terbuka. *Vol.XX No.3.*
- silalahi, e. e. (2017). Budaya Organisasi Perusahaan Asuransi Jiwa di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, Vol VII, No. 1 .
- Sujarman, U. (2016). Tingkat Efisiensi Industri Asuransi Jiwa Syariah Menggunakan Pendekatan Two Stage Data Enveloment . *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*, Vol 2, No.1.
- Syamsiar.R. (2013). Manfaat Dan Mekanisme Penyelesaian Klaim Asuransi. *JUrnal Ilmu Hukum. Vol,7. No, 1.*

PEDOMAN WAWANCARA

| I | NO | RUMUSAN MASALAH | CODING |
|------------------------|-----|---|-----------------------------|
| | | Bagaimana prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful Life Insurance di Kota Makassar | |
| 1. QS. Al Maidah: 5 | 1.1 | bagaimana program asuransi takaful pendidikan (Fulnadi) pada Pt.takaful di Kota Makassar | EL, RSL, SD, SM |
| 2. QS. Al Baqarah: 185 | 1.2 | bagaimana manfaat produk asuransi Takaful pendidikan (Fulnadi) pada PT.Takaful life insurance dikota Makassar | EL, RSL, SD, FT |
| 3. QS. Al Hasyr: 18 | 1.3 | bagaimana prospek pemasaran jasa asuransi syariah pada PT.takaful Life insurance Dikota Makassar | SD, FM, SA, SM |
| 4. QS. Al Quraisy: 4 | 1.4 | bagaimana sistem keagenan pada PT.takaful | EL, RSD, FM |
| 5. QS. Al Baqarah: 126 | | | |
| II | NO. | RUMUSAN MASALAH | CODING |
| | | Bagaimana Implementasi pemasaran syariah pada PT. Takaful Life Insurance di Kota Makassar | |
| 1. QS. Al Maidah: 5 | 2.1 | bagaimana prospek pemasaran jasa asuransi syariah pada PT.takaful Life insurance Dikota Makassar | EL, RSL, SD, FM, SA, SM, FT |
| 2. QS. Al Baqarah: 185 | | bagaimana sistem keagenan pada PT.takaful | |
| 3. QS. Al Hasyr: 18 | | | |
| 4. QS. Al Quraisy: 4 | | | |
| 5. QS. Al Baqarah: 126 | | | |

REDUKSI

| PERTANYAAN | CODING | REDUKSI |
|--|---------------|---|
| Bagaimana prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar | | |
| Program asuransi takaful dikota makassar | EL,RSL,SD,SM | program asuransi takaful salah satunya adalah takaful pendidikan yang menyediakan pola penarikan dana yang disesuaikan dengan kebutuhan baya pendidikan anak karena sesungguhnya semua anak dilahirkan dalam fitrah tergantung dari kedua orang tuanya |
| manfaat produk asuransi pada PT. Takaful life insurance dikota makassar | EL,RSL,SD,FT | manfaat program asuransi fulnadi itu jika peserta panjang umur sampai akhir perjanjian anak sebagai penerima hibah mendapatkan beberapa tahun tanggungan dan jika anak sebagai penerima hibah meninggal sebelum seluruh tahapan diterima maka peserta mendapat nilai tunai santunan sebesar 10% |
| prospek pemasaran jasa asuransi jiwa syariah pada PT. Takaful | SD, FM, SA,SM | untuk meningkatkan prospek pemasaran bisa dengan sistem canvasing (bertemu langsung dengan orang yang tidak dikenal) prospek pemasaran juga bisa melalui referensi, presentasi ke instansi – instansi, open table juga melalui media sosial dan media |

| | | |
|--|-----------------------------|---|
| | | cetak. |
| sistem keagenan pada PT.Takaful life insurance dikota makassar | EL, RSD, FM | sistem agensi merupakan kumpulan agen-agen yang memasarkan produk perusahaan serta merupakan perwakilan yang mendapatkan penghasilan (income) dari omset. Upaya perusahaan dalam meningkatkan penjualan produk kepada nasabah harus lebih dipertahankan” |
| Bagaimana implementasi pemasaran syariah pada PT.Takaful life insurance dikota makassar | | |
| implementasi pemasaran syariah pada PT.Takaful sudah diterapkan | EL, RSL, SD, FM, SA, SM, FT | PT Asuransi Takaful telah mengimplementasikan syariah marketing, promosi, produk, tempat dan harga telah sesuai dengan harga pasar harga premi yang ditawarkan cukup murah dan untuk letaknya juga cukup strategis. Promosi yang dilakukan yaitu melalui brosur, personal selling, website dan publikasi PT. Asuransi Takaful |

DOKUMENTASI PENELITIAN

1. Kegiatan wawancara dengan TAD (*Takaful Agency Director*)



2. Wawancara dengan TSM (*Takaful Sales Manajer*)



3. Wawancara dengan TSM (*Takaful Sales Manajer*)



4. Wawancara dengan TFC (*Takaful Financial Consultant*)



5. Wawancara dengan admin PT. Takaful dikota Makassar



6. Wawancara dengan admin PT.Takaful dikota Makassar



7. Wawancara dengan nasabah yang beransuransi pendidikan (Fulnadi)



Nomor : ATK-ROA-A01/VI/2019

Perihal : Surat Keterangan

SURAT KETERANGAN

Dengan ini kami menyatakan bahwa mahasiswa/i:

Nama : Syamharirah

Stambuk : 105740002115

Jurusan : Ekonomi Islam

Benar telah melakukan penelitian di PT. Asuransi Takaful Keluarga dalam kurun waktu dari bulan Juni 2019 s.d Juli 2019. Penelitian dilakukan dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul: **Prospek Pemasaran Jasa Asuransi Jiwa Syariah pada PT. Takaful Life Insurance di Kota Makassar**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat di pergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 23 Juli 2019
PT.Asuransi Takaful Keluarga
RO. Amanah Agency


A R S I A
Takaful Agency Director

KELUARGA

BIOGRAFI PENULIS



Syamharirah. Lahir pada tanggal 08 juli 1997 di Desa Borong Jatie, Kelurahan Jalanjang, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba Provinsi Sulawesi Selatan. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan H.Hamsir dan HJ.Husbah. penulis sekarang tinggal di puri palangga mas II B3 No.5. penulis pertama

kali menempuh pendidikan formal di SDN 297 Matekko pada tahun 2003 dan tamat pada tahun 2009. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMPN 4 Bulukumba dan lulus pada tahun 2012. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMKN 1 Bulukumba mengambil jurusan Akuntansi dan lulus pada tahun 2015. Tahun 2015 penulis mengikuti program S1 Ekonomi islam fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar sampai sekarang. Sampai dengan penulisan skripsi ini penulis masih terdaftar sebagai mahasiswa jurusan Ekonomi Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.