

**PANDANGAN AGEN ASURANSI TENTANG
SERTIFIKASI DI PT. ASURANSI TAKAFUL
KELUARGA BENGKULU**



SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

OLEH

**ARI FERNANDO
NIM 212 313 8375**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**

TAHUN 2017 M/1438 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Ari Fernando, NIM 2123138375 dengan judul

Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Di PT. Asuransi Takaful Keluarga

Bengkulu. Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Islam

telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing

II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah*

skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Bengkulu

Bengkulu, 30 Desember 2016 M

30 Rabiul Awal 1438 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Toha Andiko, M.Ag

NIP.197508272000031001

Yosy Arlsandy, MM

NIP.198508012014032001



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276.51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

PENGESAHAN

Skripsi oleh: **Ari Fernando NIM: 2123138375** yang berjudul **Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:**

Hari : **Senin**

Tanggal : **30 Januari 2017**

Dan dinyatakan **LULUS**, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar **Serjana Ekonomi (S.E)** dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Bengkulu, 06 Februari 2017 M
09 Jumadil Awal 1438 H

Dekan

Dr. Asnami, MA

NIP.197304121998032003

TIM SIDANG MUNAQASYAH

Ketua

Dr. Toha Andiko, M.Ag
NIP.197508272000031001

Penguji I

Dra. Fatimah Yunus, MA
NIP.196303192000032003

Sekretaris

Yosy Arisandy, MM
NIP.198508012014032001

Penguji II

Miti Yarmunida, M.Ag
NIP.197705052007102002

MOTTO

*“Janganlah takut untuk melangkah, karena jarak 1000 mil
dimulai dengan langkah pertama”*

“Nongkrong yess... Skripsi beress...”

طَالِبُ الْعِلْمِ : طَالِبُ الْبِحَمَةِ ، طَالِبُ الْمِلْمِ : رُنُّنُ الْإِسْلَامِ وَيُعْطَى أَجْرُهُ مَعَ النَّبِيِّنَ

*“Orang yang menuntut ilmu bearti menuntut rahmat ; orang
yang menuntut ilmu bearti menjalankan rukun Islam dan Pahala
yang diberikan kepada sama dengan para Nabi”*

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala karunia yang telah diberikan kepada saya sehingga saya dapat berdiri tegar dan menyelesaikan skripsi saya yang berjudul "Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu". Sholawat beriringan selalu saya lantunkan untuk baginda Rasulullah SAW

Karyaku ini ku persembahkan untuk mereka yang kusayangi, yang telah membuat hidupku memiliki arti :

- 1. Bapakku (Di'un mr) dan Ibuku (Dede Sity Aisyah) sungguh amat terima kasih atas segala pengorbanan dan jasmu untukku, terima kasih untuk tiap tetesan air mata dan keringat yang kalian curahkan untukku, terima kasih buat do'a dan bimbingan yang selalu kalian panjatkan kepada-Nya hingga akhirnya Ia ridho atas semua keberhasilanku.*
- 2. Kakakku Elvia Purmata dan Adikku Rendi Caniago tercinta yang telah memberikan dukungan dan semangatnya.*
- 3. Dosen pembimbing saya, Dr. Toha Andiko, M.Ag dan Yosy Arisandy, MM yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing saya selama penyusunan skripsi ini.*
- 4. Valita Zahra keponakan yang buat hari-hariku ceria karena tingkah dan tawanya.*
- 5. Sanak-Family yang terus memberikan-ku semangat dan kebersamaannya.*
- 6. Teman dekatku Aliya Sopiaturrahma yang memberikan dorongan agar skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik, teman-teman club Newbe fc Asep Muharam, bang Dimas Wilson, Putra Rambe, Melky Goeslow, Iki Rona Irawan, Muzayyin Azhar, Iwan Setiadi, Zeky Purnando, Zerilham, bang Yopi, Alex, Ria Haryati, Wulan, dan Yoan. Teman-teman Ekis C tahun 2012 seperjuangan, Anak Sawit Arfis, Hendi, Yogi, Ayif, Movid, Edha,*

Desinta, Feby, Mbak Narty, Jepy. Randha. Teman-teman KKN kelompok 39

Terima kasih atas motivasi dan dukungan kalian semua.

- 7. Fitri Ramadhani (Baka) sahabatku yang selalu memberi semangat dalam mengerjakan skripsi ini.*
- 8. Almamater yang telah menempahku.*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Karya tulis/skripsi dengan judul: **“Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu”** adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu maupun diperguruann tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari orang lain, kecuali dari araha tim pembimbing
3. Karya tulis/skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan, kecuali dikutip secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar yang telah saya peroleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 30 Januari 2017

Saya Yang Menyatakan


ARI FERNANDO
NIM 2123138375

ABSTRAK

Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu oleh Ari Fernando 2123138375.

Penelitian di skripsi ini dilatarbelakangi oleh pertumbuhan asuransi syariah yang cukup pesat di Indonesia, sehingga penting bagi para agen tenaga pemasar memahami konsep asuransi syariah dengan baik dan benar. Diwajibkannya sertifikasi agen pemasar asuransi jiwa syariah karena selama ini banyak agen asuransi konvensional yang juga memasarkan produk asuransi syariah. Padahal, produk asuransi syariah sangat berbeda dengan asuransi konvensional. Fokus penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah (1) bagaimana pandangan agen asuransi syariah tentang sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu? (2) bagaimana pandangan agen asuransi syariah tentang sisi positif dan negatif diberlakukannya sertifikasi? Untuk mengangkat persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, penelitian ini menggunakan metode lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif yang bermanfaat untuk memberikan informasi, fakta dan data tentang pandangan agen asuransi syariah terhadap sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Kemudian data tersebut diuraikan, dianalisis dan dibahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa: (1) Pandangan agen asuransi syariah tentang sertifikasi yaitu Bahwa agen asuransi syariah dapat memberikan garis yang tegas bahwa agen yang baik harus memahami asuransi syariah. Karena itu tidak sembarang orang bisa memiliki sertifikasi agen asuransi syariah. Tujuan sertifikasi bagi agen asuransi syariah yaitu sebagai pembeda antara agen asuransi syariah dan konvensional dimana agen asuransi yang bersertifikasi bersifat ta'awun (tolong menolong) berbeda dengan agen konvensional yang lebih memprioritaskan pada laba (keuntungan). Serta kegunaan sertifikasi bagi agen asuransi syariah agen lebih terbantu dalam memasarkan produk asuransi syariah dan lebih bisa mandiri. (2) Pandangan agen tentang sisi positif dan negatif adanya sertifikasi lebih banyak sisi positif dari pada sisi negatifnya, sehingga banyak pihak yang diuntungkan baik agen, masyarakat, maupun perusahaan. Sisi positif adanya sertifikasi antara lain; a. Agen lebih menguasai produk syariah yang dipasarkan, b. agen dapat memberikan informasi yang baik dan benar kepada masyarakat, c. menyaring agen yang berkualitas, d. agen lebih percaya diri memasarkan produk asuransi syariah, e. memperoleh jaminan kehalalan pengelolaan dana dan bagi hasil. Untuk sisi negatifnya yaitu lebih sedikit agen yang dapat menjual produk asuransi syariah.

Kata Kunci: Agen Asuransi, Sertifikasi, Asuransi Takaful Keluarga

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segalah puji bagi Allah Swt atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu”

Selawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad Saw, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran islam sehingga umat islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Serjana Ekonomi (S.E) pada program studi ekonomi syari’ah jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku rektor IAIN Bengkulu
2. Dr. Asnini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Desi Isnaini, MA, selaku ketua jurusan ekonomi islam
4. Dr. Toha Andiko, M.Ag selaku pembimbing I, yang telah memberikan semangat dan motivasi dan arahan yang baik.
5. Yosy Arisandy, MM selaku pembimbing II, yang telah memberikan ilmu, semangat, motivasi dan arahan yang baik dan penuh kesabaran.

6. Orang tua yang telah membesarkan, mendidik dan selalu mendo'akan penulis sehingga menjadi seperti sekarang ini.
7. Bapak/ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mendidik dan memberikan ilmunya kepada penulis dengan penuh kesabaran.
8. Staf dan kariawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.
9. Semua pihak yang terlibat dan membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangaun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Bengkulu, 30 Januari 2017
Mahasiswa Yang Menyatakan

Ari Fernando
NIM. 2123138375

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Penelitian Terdahulu	8
F. Metode Penelitian	11
G. SitematikaPenulisan.....	14
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Pengertian Pandangan	16
B. Pengertian Agen	16
C. Pengertian Agen Asuransi.....	18
D. Asuransi Syariah	29
E. Pengertian Takaful	47
F. Pengertian Sertifikasi	49
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah AsuransiTakaful Keluarga	54
B. Visi Misi Asuransi Takaful Keluarga	56
C. Struktur Organisasi Takaful Keluarga	57
D. Produk Asuransi Takaful Keluarga.....	59

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Serta Sisi Positif Dan Negatif Diberlakukannya Sertifikasi Keagean..... 71
- B. Analisis Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Pada Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu 82

BAB V

- A. Kesimpulan 86
- B. Saran 87

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Dokumentasi Hasil Wawancara
- Lampiran 2 Pengajuan Judul Proposal
- Lampiran 3 Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 4 Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 5 Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 6 Halaman Pengsahan Proposal skripsi
- Lampiran 7 Pedoman Wawancara
- Lampiran 8 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 9 Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 10 Rekomendasi dari Badan Pelayanan Perizinan
Terpadu Kota Bengkulu
- Lampiran 11 Rekomendasi dari Badan Pelayanan Dan Perizinan
Terpadu dan Penanaman Modal
- Lampiran 12 Catatan Perbaikan Bimbingan Skripsi
- Lampiran 13 Keputusan Menteri Nomor 426/KMK.06/2003

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam memandang asuransi sebagai suatu perbuatan yang mulia karena pada dasarnya Islam senantiasa mengajarkan umatnya untuk mempersiapkan segala sesuatu secara maksimal, terutama selagi manusia tersebut mampu dan memiliki sumber daya untuk melakukannya. Hal ini sesuai dengan hadist (sabda Nabi Muhammad SAW) yang diriwayatkan oleh Hakim, Nabi mengatakan :

إِغْتَنِمْ خَمْسًا قَبْلَ خَمْسٍ : وَشَبَابَكَ قَبْلَ هَرَمِكَ وَصِحَّتَكَ قَبْلَ
سَقَمِكَ وَغِنَاكَ قَبْلَ فَقْرِكَ وَفَرَاغَكَ قَبْلَ شُغْلِكَ حَيَاتَكَ قَبْلَ مَوْتِكَ

“Pergunakanlah lima hal sebelum datangnya lima perkara: muda sebelum tua, sehat sebelum sakit, kaya sebelum miskin, lapang sebelum sempit, dan hidup sebelum mati”. (H.R Hakim)¹

Jika demikian, maka asuransi sesuai dengan makna hadis tersebut yaitu manusia dianjurkan untuk tidak menyia-nyiakan segala sesuatu, termasuk di dalamnya menghambur-hamburkan kekayaan. Manusia diwajibkan agar dapat mempergunakan kekayaannya untuk hal-hal yang baik dan bermanfaat, seperti mempersiapkan masa depan bagi keluarga dan anak-anak tercinta.

¹ H.R Hakim, *Shahih At Targhib Wat Tarhib*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2010), h. 341.

Allah SWT juga memerintahkan hamba-hamba-Nya untuk senantiasa mempersiapkan diri dalam menghadapi hari esok. Hal ini dapat diwujudkan dalam bentuk menabung ataupun berasuransi. Menabung adalah setiap upaya mengumpulkan sejumlah uang yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan mendesak ataupun kebutuhan yang lebih besar dikemudian hari. Sedangkan, berasuransi adalah mempersiapkan diri atau keluarga jika terjadi suatu musibah seperti kecelakaan, penyakit kritis, cacat, meninggal, dan lainnya.²

Asuransi dalam literatur keislaman lebih banyak bernuansa sosial dari pada bernuansa ekonomi atau *profit oriented* (Berorientasi kepada keuntungan) yang menerapkan prinsip-prinsip syariah pada dasarnya membangun masyarakat yang saling berkerja sama, saling membantu, saling bertanggung jawab, dan saling melindungi penderitaan satu sama lain. Hal ini dikarenakan dalam aspek tolong-menolong yang menjadi dasar utama dalam menegakkan praktik asuransi dalam Islam.³ Hal tersebut sesuai dengan ayat Al qur'an dibawah ini.

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

² M. Nur Rianto Al Arif, *Pemasaran Strategi Pada Asuransi Syariah, Kesehatan, Pendidikan, Jiwa* (Bekasi: Gramata Publishing-Anggota IKAPI, 2015), h. 4.

³ Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 55.

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksa-Nya.”(QS. Al-Maidah: 2)

Definisi asuransi dalam pasal 1 ayat (1) Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian menyatakan bahwa asuransi atau pertanggungan itu adalah perjanjian antara kedua belah pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima suatu premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggungjawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita pihak tertanggung, yang timbul dari peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggalnya atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan.⁴

Namun demikian, walaupun Islam memandang baik asuransi sebagai suatu hal yang baik, namun pada produk-produk asuransi tradisional atau konvensional yang ditemui di pasar masih terdapat tiga unsur utama yang tidak sejalan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan ketentuan-ketentuan dalam fiqh muamalah. Ketiga unsur tersebut adalah *Maysir*, *Gharar*, dan *Riba* yang dikenal dengan *Maghrib*.⁵

⁴ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), h. 26.

⁵ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah (Keberadaan Dan Kelebihan Di Tengah Arus Asuransi Konvensional)*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006), h. 47.

Sejarah terbentuknya asuransi syariah dimulai sejak 1979 ketika sebuah perusahaan asuransi jiwa di Sudan, yaitu *Sudanese Insurance* pertama kali memperkenalkan asuransi syariah. Kemudian pada tahun yang sama sebuah perusahaan asuransi jiwa di Uni Emirat Arab juga memperkenalkan asuransi syariah di wilayah Arab.

Setelah itu pada tahun 1981 sebuah perusahaan asuransi jiwa Swiss, bernama *Dar Al-Maal Al-Islami* memperkenalkan asuransi syariah di Jenewa. Diikuti oleh penerbitan asuransi syariah kedua di Eropa yang diperkenalkan oleh *Islamic Takafol Company* (ITC) di Luksemburg pada tahun 1983. Bersamaan dengan itu, sebuah perusahaan asuransi syariah bernama *Islamic Takafol dan Rerakafol Company* juga didirikan di Kepulauan Bahamas pada 1983. Demikian juga halnya dengan Bahrain, sebuah perusahaan asuransi jiwa berbasis syariah, yaitu *Syarikat Al-Takafol Al-Islamiah Bahrain* didirikan tahun 1983.⁶

Asuransi syariah pertama kali diperkenalkan di Malaysia pada tahun 1985 melalui sebuah perusahaan asuransi jiwa bernama Takaful Malaysia. Selanjutnya diikuti negara-negara lain seperti Brunei, Singapura, dan Indonesia. Hingga saat ini asuransi syariah semakin dikenal luas dan diminati oleh masyarakat dan negara-negara baik muslim maupun non muslim.⁷

Pertumbuhan industri asuransi syariah di Indonesia berkembang cukup pesat dari waktu ke waktu semenjak tahun 1994 perkembangan

⁶ Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah Ditinjau dari Perbandingan dengan Asuransi Konvensional*, (Jakarta; PT.Elex Media Komputindo, 2011), h. 6.

⁷ Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, (Jakarta; Mitra Wacana Media, 2015), h. 24.

asuransi syariah sangat mengembirakan dan memainkan peranan yang cukup besar dalam perekonomian di Indonesia dewasa ini⁸ Pertumbuhan industri asuransi syariah diyakini terus bertambah pada tahun 2014. Industri asuransi syariah ditargetkan tumbuh sebesar 35 persen per tahun. Pertumbuhan premi asuransi syariah mencapai 43 persen di tahun 2013. Angka ini lebih besar dibandingkan peningkatan pada asuransi konvensional yaitu sebesar 20 persen. Melihat pertumbuhan asuransi syariah yang pesat tersebut, penting bagi para tenaga pemasar asuransi syariah untuk mempelajari dan memahami konsep dasar syariah.⁹

Diwajibkannya sertifikasi agen pemasar asuransi jiwa syariah karena selama ini banyak agen asuransi jiwa konvensional yang juga memasarkan produk asuransi jiwa syariah. Padahal, produk asuransi jiwa syariah sangat berbeda dengan asuransi konvensional. Dengan sertifikasi agen asuransi jiwa syariah ini, maka diharapkan para agen pemasar di industri asuransi jiwa syariah tidak keliru dalam menyalurkan informasi mengenai produk asuransi jiwa syariah. Dengan keluarnya sertifikasi agen pemasar asuransi jiwa syariah, maka hanya agen yang telah mendapat lisensi tersebut yang bisa memasarkan produk asuransi jiwa syariah.¹⁰

Industri asuransi syariah mewajibkan agen berlisensi untuk memasarkan produk asuransi syariah pada 1 Juli 2014. Perusahaan asuransi

⁸ Khoiril Anwar, *Asuransi Syariah (halal dan Masalah)*, (Solo: Tiga Serangkai, 2007), h. 25.

⁹ R.LailiFatchur, <http://ekonomisyariah.info/blog/2013/12/13/urgensi-sertifikasi-agen-asuransi-syariah/> (akses 24 Juni 2016, jam 11:47)

¹⁰ M.Nur Rianto Al Arif, *Pemasaran Strategi Pada Asuransi Syariah, Kesehatan, Pendidikan, Jiwa*, (Bekasi: Gramata Publishing-Anggota IKAPI, 2015), h. 211.

syariah wajib berpedoman pada fatwa DSN No:21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum syariah. Sertifikasi agen asuransi merupakan ketentuan Menteri Keuangan berupa Keputusan Menteri Nomor 426/KMK.06/2003 mengenai Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi. Dalam keputusan Menteri Keuangan menyatakan asosiasi diberikan tugas melaksanakan pendidikan dan pelatihan keagenan serta menerapkan sertifikasi keagenan. Agen asuransi yang tidak memiliki sertifikat dilarang untuk melakukan kegiatan keagenan. Aturan tersebut menindaklanjuti keputusan dari kementerian keuangan yang mewajibkan semua agen asuransi harus memiliki sertifikat.¹¹

PT. Asuransi Takaful Keluargab Bengkulu (Takaful Keluarga), merupakan perusahaan yang melayani kebutuhan masyarakat Indonesia akan jasa asuransi dan perencanaan keuangan yang berlandaskan prinsip syariah. Didirikan pada 4 Agustus 1994 dan mulai beroperasi pada 25 Agustus 1994, yang ditandai dengan peresmian oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia yaitu Mar'ie Muhammad.

PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merupakan lembaga keuangan di bidang asuransi yang memasarkan produknya melalui agen asuransi. Agen asuransi yang aktif di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu yang dipimpin oleh Bapak M. Arif Sudiby, SH ini berjumlah 47 orang yang semuanya memiliki sertifikat keagenan, tetapi yang aktif sampai saat ini di PT. Asuransi Takaful Keluarga

¹¹ Imam Musjab, <http://ahliasuransi.com/aaui-genjot-sertifikasi-agen-asuransi-umum> (akses 24 Juni 2016, jam 08:55)

Bengkulu hanya 30 orang.¹² Agen asuransi inilah yang memegang peranan penting dalam mengenalkan produk asuransi karena agen yang berlisensi lebih dipercaya oleh nasabah dalam memberikan penjelasan produk yang ditawarkan oleh agen, tetapi sebelum adanya sertifikasi keagenan banyak agen yang kurang disiplin, kurang percaya diri dan tidak bisa mandiri karena masih dibawah pengawasan *leader* (ketua Asuransi takaful keluarga Kota Bengkulu). Sehingga disini memiliki perbedaan sebelum ataupun sesudah diberlakukannya sertifikasi keagenan terutama pada agen asuransi syariah yang menawarkan produk asuransi syariah kepada masyarakat.

Oleh sebab itu, dengan melihat latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut tentang permasalahan tersebut dengan judul **“Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pandangan agen asuransi tentang sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu?
2. Bagaimana pandangan agen asuransi tentang sisi positif dan negatif diberlakukannya sertifikasi?

¹² Muhammad Arif Sudibyo, *Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu*, wawancara tanggal 7 Mei 2016

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukanya penelitian ini yaitu untuk mengetahui tentang:

1. Untuk mengetahui bagaimana pandangan agen asuransi tentang sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.
2. Untuk mengetahui bagaimana pandangan agen asuransi syariah tentang sisi positif dan negatif diberlakukannya sertifikasi.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis/Akademis

Penelitian ini berguna untuk memberikan gambaran tentang pandangan agen Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu terhadap sertifikasi yang berguna untuk memasarkan produk asuransi syariah, selain itu diharapkan dapat menjadi suatu rujukan akan suatu perbaikan terhadap agen Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu yang sudah dan belum memiliki sertifikasi serta dapat menjadi bahan rujukan bagi penelitian yang sejenis dikemudian hari sebagai penelitian lanjutan.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Penulis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan wawasan lebih mendalam bagi penulis dalam memahami informasi mengenai produk asuransi jiwa syariah dan pentingnya sertifikasi keagenan.
- b. Bagi pegawai asuransi syariah khususnya agen yang memiliki dan belum memiliki sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga dapat

menjadi pemahaman dan rujukan tentang batasan-batasan melakukan pemasaran produk.

- c. Bagi pemerintah khususnya pemerintah provinsi Bengkulu untuk dapat merumuskan suatu kebijakan atau aturan yang akan diterapkan kepada agen yang melakukan pemasaran produk asuransi syariah.
- d. Bagi Masyarakat hasil penelitian ini diharapkan menambah wawasan bagi masyarakat tentang pentingnya tenaga pemasar asuransi syariah yang berlisensi syariah untuk memastikan masyarakat betul-betul terlayani dengan baik.
- e. Bagi Peneliti yang Akan Datang
 Penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi bagi peneliti yang akan datang meskipun penulis mengerti bahwa penelitian ini jauh dari sempurna dan harapan penulis untuk peneliti yang akan datang dapat menyempurnakan penelitian pertama ini.

E. Penelitian Terdahulu

Acuan dasar penelitian ini berdasarkan atas penelitian yang telah dilakukan oleh penelitian sebelumnya, hal ini dimaksudkan agar model yang dibangun dalam penelitian ini dapat sesuai dan memiliki perbedaan mendasar dari penelitian sebelumnya.

1. Penelitian Noviyarni pada tahun 2011 yang berjudul “ *Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syari’ah Di PT AJB Bumi Putera*” yang menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yaitu metode penelitian yang menguraikan dan memaparkan masalah yang ada

sehingga memperoleh gambaran tentang objek yang diteliti dan masalah tersebut dapat dipecahkan serta diselesaikan dengan baik dan benar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi di PT Bumi Putera syariah dan menyimpulkan bahwa agen dalam asuransi tersebut berperan sangat penting dalam meningkatkan nasabah.¹³

Perbedaan penelitian yang dilakukan Noviyarni dengan penelitian yang akan penulis lakukan ialah, jika Noviyarni melakukan penelitian bahwa agen asuransi berperan sangat penting dalam meningkatkan nasabah, maka dalam penelitian yang penulis lakukan lebih memfokuskan pada pandangan agen asuransi tentang sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

2. penelitian yang dilakukan Winda Rahmawati pada tahun 2015 yang berjudul “*Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada Ajb Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)*” yang menggunakan jenis penelitian kualitatif, dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa sistem keagenan memiliki peranan yang sangat penting. Tanpa agen perusahaan tidak akan berjalan maka dari itu agen harus dapat meningkatkan penjualan polis asuransi syariah. Keberhasilan perusahaan dan fungsi marketing tergantung pada tingkat tertentu atau pada *performance* dari para agen-

¹³ Noviyarni, *Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syari'ah Di Pt Ajb Bumi Putra*, (Skripsi: UIN Jakarta; Fakultas Syariah dan Hukum), <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/5040/1/NOVIYARNI-FSH.pdf>(akses 20 april 2016, jam 16 : 50), h. 55.

agennya. Dalam meningkatkan nasabah, seorang agen berperan memperluas pasar, terutama untuk masyarakat yang belum mengetahui ataupun menggunakan jasa asuransi syariah melalui sosialisasi langsung. Agen asuransi syariah juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dalam persaingan bisnis asuransi di Indonesia. dengan demikian agen berperan dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah di AJB Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang, baik melalui pasar baru atau pasar yang sudah ada.¹⁴

Perbedaan penelitian yang dilakukan Winda Rahmawati dengan penelitian yang penulis lakukan ialah, jika Winda Rahmawati melakukan penelitian bahwa agen asuransi berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dalam persaingan bisnis asuransi di Indonesia, sedangkan penelitian yang penulis lakukan lebih memfokuskan pada pandangan agen asuransi tentang sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan memperoleh pemaparan dan penjelasan

¹⁴Winda Rahmawati, *Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah, (Studi Kasus Pada Ajb Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)*, (Skripsi: UIN Walisongo Semarang; Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam), <http://eprints.walisongo.ac.id/4492/1/112411018.pdf> (akses 20 april 2016, jam 17:04), h. 100.

yang objektif khususnya mengenai pandangan agen asuransi tentang sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan selama satu bulan. Penelitian ini dimulai 7 Mei 2016 sampai dengan selesai. Dengan rangkaian kegiatan adalah persiapan penelitian, pelaksanaan penelitian dan penyusunan laporan.

Penelitian ini dilakukan di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan agen asuransi yang ada di lokasi penelitian.

3. Subjek / Informen Penelitian

Pemilihan subjek penelitian didasarkan pada ciri-ciri tertentu. Dalam penelitian ini akan diambil tiga puluh (30) orang subjek. Adapun ciri-ciri tersebut adalah agen yang telah bersertifikasi baik laki-laki maupun perempuan. Pengambilan subjek dalam penelitian ini adalah pengambilan subjek berdasarkan teori, atau berdasarkan konstruk operasional sesuai tujuan penelitian agar subjek sungguh-sungguh mewakili fenomena yang dipelajari.

4. Sumber Data

Penelitian ini membutuhkan dua jenis data yaitu data primer dan data skunder. Adapun sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Sumber data primer

Yakni sumber yang dapat memberikan informasi secara langsung yang memiliki hubungan dengan masalah pokok penelitian sebagai bahan informasi yang dicari. Dalam penelitian ini yang masuk kedalam sumber data primer adalah adalah agen Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder yang di dapat dalam penelitian ini meliputi: buku-buku, dokumen, arsip-arsip, agen asuransi yang berkaitan dengan pandangan agen asuransi tentang sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu dan buku-buku yang berkaitan lainnya dengan masalah yang diteliti.

5. Teknik Pengumpulan Data

Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, dikumpulkan melalui tigacara yaitu:

a. Observasi

Observasi ini peneliti lakukan pada agen asuransi yang memasarkan produk asuransi sebelum ataupun sesudah agen memiliki sertifikasi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

b. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk menggali informasi tentang agen asuransi di PT. Asuransi Takafuk Keluarga Bengkulu. Peneliti meminta kepada pihak agen asuransi untuk bersedia menjawab dan memaparkan jawaban pertanyaan-pertanyaan wawancara yang diajukan oleh peneliti.

Wawancara ini peneliti lakukan kepada agen asuransi, pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu, dan karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode dengan mencari data mengenai hal-hal yang berupa dokumen resmi, arsip, ataupun catatan yang berhubungan dengan informasi yang diperlukan untuk melengkapi data-data yang diperlukan. Misalnya, data mengenai agen asuransi di PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.

G. Sistematika Pembahasan

Penulisan skripsi ini terdiri dari 5 bab, dengan sistematis sebagai berikut:

Bab I :Menguraikan tentang pendahuluan yang secara ilmiah merupakan pondasi dari setiap karya tulis yang terdiri latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu, sistematika penulisan.

Bab II : Mengurai teori yang membahas permasalahan yang terkait dengan substansi penelitian. Yang terdiri dari pengertian pandangan, sifat-sifat, syarat-syarat, faktor-faktor, aspek dan mekanisme pandangan. Pengertian masyarakat dan sifat-sifat masyarakat. Pengertian asuransi dan prinsip-prinsip dan ketentuan operasi asuransi syariah, aspek akad asuransi syariah, asas-asas asuransi takaful, jenis-jenis asuransi takaful, dan tantangan asuransi syariah.

- Bab III : Gambaran umum objek penelitian menjelaskan alur kerja dan langkah-langkah operasional yang akan dilakukan dalam penelitian. Asuransi Takaful Keluarga yang terdiri dari sub-sub yaitu sejarah perkembangan Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu, visi dan misi Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu, struktur organisasi Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu, dan produk Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Adapun sub judul terdiri dari jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, populasi dan teknik sampel, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.
- Bab IV : Hasil penelitian dan pembahasan tentang peningkatan melalui pemahaman masyarakat terhadap Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu.
- Bab V : Berisi penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengertian Pandangan

Pandangan dapat diartikan sebagai pertimbangan, pendapat yang diperoleh dari hasil pemikiran manusia berdasarkan pengalaman sejarah dalam waktu dimana tempat hidupnya yang dapat digunakan sebagai petunjuk hidup di dunia.¹ Sedangkan menurut KBBI kata Pandangan adalah *Nomina* (kata benda) yaitu:²

- a. Hasil perbuatan memandangi (memperhatikan, melihat, dan sebagainya) : laporan pandangan mata.
- b. Benda atau orang yang dipandang (disegani, dihormati, dan sebagainya) : hanya dialah pandangan orang di kampungku
- c. *Kiasan* pengetahuan: meluaskan pandangannya.
- d. *Kiasan* pendapat: menurut pandangan saya, gagasan itu realistis.

Jadi pandangan adalah hasil perbuatan memandangi sesuatu yang berdasarkan pengalaman yang telah dilewati pada masa lalu.

B. Pengertian Agen

Agen merupakan pihak yang melakukan tugas mewakili prinsipalnya kepada atau dalam berhubungan dengan pihak ketiga.³

¹ "Pengertian Pandangan Hidup Menurut Para Ahli," <http://www.pakmono.com/2015/03/pengertian-pandangan-hidup-menurut-para-ahli.html>. (Jum'at 17 Juni 2016, jam 12:30)

² "Arti Kata Pandangan Menurut KBBI." <http://kamus.cektkp.com/pandangan/> (Jum'at 17 Juni 2016, jam 12:50)

³ AM HasanAli, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, (Jakarta : Kencana, 2004), h. 105.

- a) Lahirnya Agen tersebut sejak tercapainya kata sepakat antara kedua belah pihak (pemberi kuasa dan pihak yang penerima kuasa), dengan unsur-unsur:
1. Adanya suatu perjanjian
 2. Adanya pihak yang memberikan kekuasaan (*wewenang*)
 3. Adanya penyelenggaraan sesuatu urusan.
- b) Berakhirnya suatu perjanjian keagenan :
1. Ditariknya pemberian kuasa oleh pemberi kuasa.
 2. Si kuasa memberitahukan bahwa dia berhenti menjadi juru kuasa dari pemberi kuasa.
 3. Dengan meninggalnya atau kepengampuan atau kepailitan yang dialami si pemberi kuasa atau si juru kuasa.
 4. Dengan perkawinan, si perempuan penerima atau pemberi kuasa tidak berlaku lagi.
- c) Hak dan kewajiban seorang agen
- 1) Hak-hak seorang agen :
 - a. Menerima penggantian/ganti-rugi atas kehilangan atau kerugian yang dialami saat melaksanakan tugasnya dari prinsipal.⁴
 - b. Menerima imbalan (*Remuneration*) dari hasil pekerjaannya.
 - c. Hak untuk memperoleh kembali barang-barang jaminan yang agen jaminkan dalam melaksanakan tugasnya.

⁴ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General); Konsep Dan Sistem Operasiona*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), h. 156.

- 2) Kewajiban Seorang Agen :
 - a. Memenuhi segala instruksi prinsipal.
 - b. Melaksanakan tugas dengan hati-hati dan teliti.
 - c. Melakukan tugasnya secara sendiri, tidak didelegasikan.
 - d. Melakukan tugasnya dengan itikad baik.
 - e. Bertanggung jawab dalam menerima uang, untuk kepentingan Prinsipal.

C. Pengertian Agen asuransi

Pengertian agen asuransi (menurut Pasal. 1 ayat 10 UU.No.2 Thn.1992) adalah seseorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung. Agen asuransi hanya dapat menjadi agen asuransi dari satu perusahaan Asuransi, jadi khusus untuk asuransi saja.⁵

a) Konsep agen asuransi

Dalam industri asuransi sarana promosi yang utama digunakan ialah *personal selling* melalui agen-agen asuransi. Secara umum *personal selling* memiliki tiga manfaat sebagai berikut:

1) *Personal confrontation*

Mencakup hubungan yang dinamis, harmonis, langsung dan interaktif antara dua pelanggan atau calon pelanggan atau lebih. Pengamatan personal membentuk kemampuan untuk saling menyesuaikan.

⁵ M.Nur Rianto Al Arif, *Pemasaran Strategi Pada Asuransi Syariah, Kesehatan, Pendidikan, Jiwa*, (Bekasi: Gramata Publishing-Anggota IKAPI, 2015), h. 209.

2) *Cultivation*

Memungkinkan timbulnya berbagai jenis hubungan mulai dari hubungan penjualan sampai ke hubungan persahabatan. Penjualan personal akan sangat efektif, apabila penjual mengutamakan kepentingan pelanggan guna mempertahankan hubungan pembelian jangka panjang.

3) *Response*

Membuat calon pembeli merasa berkewajiban untuk mendengarkan pembicaraan penjual. Calon pembeli terkadang “terpakasa” harus menanggapi, walaupun hanya sekedar ucapan “terima kasih” secara sopan.

Fungsi *personal selling*, ialah

1. *Prospecting*, yakni mencari pembeli dan menjalin hubungan dengan calon pelanggan. Dalam diri seorang agen asuransi harus mampu mencari calon prospek.
2. *Targeting*, yakni mengalokasikan kelangkaan waktu penjual demi pembeli. Seorang agen asuransi harus mampu mencari waktu senggang dan tepat untuk bertemu dengan calon konsumen.
3. *Communicating*, yakni memberi informasi mengenai produk perusahaan kepada pelanggan. Seorang agen asuransi harus mampu memberikan informasi yang tepat mengenai produk asuransi yang ditawarkan.

4. *Selling*, yakni mendekati, mempersentasikan, mendemonstrasikan, mengatasi penolakan, serta menjual produk kepada pelanggan.
5. *Servicing*, yakni memberikan berbagai jasa dan pelayanan kepada pelanggan.
6. *Informating gathering*, yakni melakukan riset dan intelejen pasar.
7. *Allocating*, yaitu menentukan pelanggan yang akan dituju.

Agen asuransi merupakan penghubung antara konsumen dengan perusahaan asuransi. Para asuransi bertugas untuk menolong individu, keluarga, perusahaan, ataupun lembaga untuk merencanakan hingga akhirnya memilih polis asuransi sesuai kebutuhan.

Agen asuransi bekerja membantu masyarakat dalam memilih polis asuransi yang cocok dengan kebutuhan masing-masing individu, keluarga, perusahaan ataupun lembaga. Dalam hal pertanggungan pada produk asuransi jiwa misalkan, ahli waris akan mendapatkan sejumlah uang sebagai manfaat asuransi apabila tertanggung meninggal dunia, atau manakala suatu hal yang disepakati tercapai atau terjadi.⁶

Berdasarkan UU No. 2 tahun 1992 tentang perasuransian, agen asuransi didefinisikan sebagai seorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa asuransi dan atas nama penanggung. Kemudian setiap agen asuransi hanya dapat menjadi satu agen dari satu perusahaan asuransi, dan agen asuransi wajib memiliki perjanjian keagenan dengan perusahaan asuransi yang diageni.

⁶ MasjfukZuhdi, *Masail Fiqiyah(Kapita Selektu Hukum Islam)*, (Jakarta : PT Toko Gunung Agung, 1997), h. 132.

Secara umum terdapat dua jenis agen asuransi, yaitu agen independen dan agen yang dipekerjakan oleh perusahaan asuransi. Agen independen adalah perusahaan mandiri yang berizin dan membantu memasarkan produk-produk asuransi atas dasar komisi. Sedangkan agen yang dipekerjakan oleh perusahaan asuransi adalah individu yang bekerja berdasarkan gaji dan atau komisi. Agen asuransi terdaftar dan berlisensi agar dapat menjual produk asuransi.

Agen asuransi hanya mengageni sebuah perusahaan asuransi. Agen asuransi berbeda dengan pialang asuransi. Berdasarkan undang-undang, perusahaan pialang asuransi merupakan perusahaan yang memberikan jasa keperantaraan dalam penutupan asuransi dan penanganan penyelesaian ganti rugi asuransi dengan bertindak untuk kepentingan tertanggung. Perusahaan pialang asuransi dilarang menetapkan penutupan asuransi kepada perusahaan asuransi yang tidak memiliki izin usaha. Perusahaan pialang asuransi hanya dapat menyelenggarakan usaha dengan bertindak mewakili tertanggung dalam rangkitransaksi yang berkaitan dengan kontrak asuransi.⁷

Terdapat beberapa keuntungan yang didapat oleh seorang agen asuransi, yaitu :

1. Tak perlu modal besar

Seorang agen asuransi tidak memerlukan modal besar sebagai mana yang biasanya diperlukan oleh para pebisnis. Karena seorang agen memiliki tugas untuk membantumenawarkan perencanaan

⁷ AM Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam, (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis & Praktis*. (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 115.

keuangan berupa produk asuransi kepada calon konsumen yang membutuhkannya. Modal yang diperlukan oleh seorang agen asuransi mungkin biaya untuk melakukan komunikasi dan transportasi ketika melakukan *follow-up* kepada calon konsumen.

2. Bebas mengatur waktu

Seorang agen asuransi bebas mengatur waktu kerjanya, karena ia tidak memiliki jam kerja yang tentu sebagaimana orang kantoran pada umumnya. Selain itu waktu untuk ketemu calon konsumen ditentukan berdasarkan perjanjian waktu yang disepakati oleh agen dan calon konsumen.

3. Komisi yang cukup besar

Seorang agen asuransi yang mampu meraih target atau bahkan melampaui batas yang telah ditetapkan akan mendapatkan komisi yang cukup besar. Komisi ini merupakan pendapatan yang cukup besar bagi seorang agen asuransi.

Selain itu ada satu hal lagi keuntungan yang dimiliki oleh seorang agen asuransi, yaitu ia menetapkan target keuangan apa yang mau diraih, seorang agen dapat menetapkan apa yang mau diraih secara materi pada beberapa tahun ke depan. Hal ini memacu etos kerja seorang agen untuk terus bekerja dalam membantu para calon konsumen untuk merencanakan keuangannya melalui produk asuransi.

b) Kemampuan agen asuransi

Sebelum seorang agen asuransi syariah menjual produk asuransi kepada konsumen, maka harus disiapkan beberapa hal sebagai berikut:

1) Persiapan Internal

Seorang agen asuransi syariah harus memiliki falsafah yang dapat digunakan sebagai semangat pendorong untuk memotivasi diri. Agen asuransi syariah harus memiliki semangat yang kuat dalam menjual berbagai produk asuransi yang ingin ditawarkan kepada calon konsumennya. Motivasi dan semangat dalam diri harus diperkuat oleh seorang agen asuransi ketika akan menemui calon konsumen dalam menawarkan produk asuransi perusahaannya.

2) Persiapan Eksternal

Persiapan eksternal yang harus disiapkan ialah dengan melakukan silaturahmi sebagai perwujudan tali persaudaraan sesama kaum muslimin. Seorang agen asuransi syariah harus mampu menjalin kemitraan dengan berbagai relasi. Tujuan utama dari agen asuransi syariah adalah membangun silaturahmi sebagai kekuatan *networking*, bukan hanya ingin mendapatkan hasil akhir semata (dapat menjual polis) tetapi lebih dari itu, jika *networking* sudah terbentuk atau dibangun maka otomatis penjualan polis asuransi akan lebih mudah didapat.

Seorang agen harus mengetahui segala informasi mengenai calon prospek seperti siapa dia, apa kegemarannya, apa yang sedang

dibutuhkannya, siapa saja teman lingkungannya. Semakin banyak informasiserta dapat memahami segala kebutuhan klien,maka akan semakin mudah seorang agen membangun tali silaturahmi. Semakin percaya konsumen kepada seorang agen, maka akan semakin mudah melakukan transaksi bisnis. Serta dapat menimbulkan pembelian kembali kepada produk-produk asuransi yang lain. Jika diarahkan untuk keluarga, maka dapat diperuntukkan untuk mempersiapkan perencanaan keuangan untuk satu keluarga.

3) Persiapan Spiritual

Persiapan spiritual yang dapat dilakukan oleh agen asuransi selain melaksanakan kewajiban yang telah diperintahkan oleh Allah Swt., maka ia harus senantiasa dengan khusyuk dan penuh rendah hati berdoa.Terdapat tiga alat ukur keuntungan dalam berbisnis berdasarkan syariah, yaitu (a) apa yang dilakukan oleh agen dapat menjadi amal saleh; (b) apa yang dilakukan oleh agen dapat membentuk, membangun, dan memberikan nilai tambah atas nama baik perusahaan asuransi; (c) apa yang dilakukan oleh agen dapat membangun jaringan relasi atau silaturahmi.⁸

Seorang agen asuransi syariah harus memiliki beberapa modal dasar sikap, yaitu:

⁸ Sholahidin dan Hakim, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan*,(Jakarta: Prenada Media, 2009, h. 153.

a. Rasa Bertanggung Jawab

Tanggung jawab seorang agen asuransi syariah tidak semata-mata hanya kepada klien atau perusahaan yang diwakilinya, tetapi lebih dari itu ia harus dapat mempertanggungjawabkan semua transaksi yang dilakukan kepada Allah Swt. Hal ini menjadikan seorang agen asuransi syariah tidak berani berbohong kepada kliennya hanya demi mengejar target penjualan polis semata. Rasa tanggung jawab diikuti dengan selalu mendampingi apa yang menjadi kebutuhan kliennya.

b. Mandiri

Seorang agen asuransi syariah tidak boleh menggantungkan suatu keberhasilan hanya semata bersumberkan dari referensi, produk ataupun nama besar perusahaan. Keberhasilan seorang agen dipengaruhi oleh faktor diri sendiri, ia memiliki rasa percaya diri, meyakini bahwa dirinya mampu dan bisa mandiri.

c. Kreatif

Islam selalu mengajarkan kepada umatnya untuk selalu berkreasi dan berinovasi dalam menciptakan suatu produk atau dalam memberikan pelayanan kepada para konsumennya. Terlebih pada kondisi dunia yang sudah semakin teknologi canggih seperti saat ini.

d. Selalu Optimis dan Tidak Mudah Putus Asa

Agen asuransi syariah di dalam berusaha tidak pernah mengeal kata putus asa, ia akan selalu optimis atas segala upaya dan kerja keras yang telah dilakukannya.

e. Jujur dan Dapat Dipercaya

Kejujuran merupakan modal dasar di dalam keberhasilan usaha, terutama dalam bisnis jasa keuangan sebagaimana halnya bisnis di bidang asuransi sebagai bisnis kepercayaan. Salah satu ciri orang beriman adalah ia akan amanah dan jujur apabila diberikan kepercayaan kepada dirinya.

f. Sabar dan Tidak Panik Ketika Mengalami Kegagalan

Seorang agen asuransi syariah jangan mudah putus asa dan panik ketika ada salah satu calon prospeknya yang gagal untuk *closing*. Seorang agen asuransi yang beriman akan menjadi optimis dan menjadikan kegagalan itu sebagai sebuah pembelajaran dalam menjajaki calon prospek yang lain dan optimis di lain kesempatan akan dapat *closing*. Seorang agen asuransi syariah yang beriman meyakini bahwa setiap kesulitan itupasti mempunyai jalan keluar, dan yang pasti kesulitan itu tidak akan diberikan Allah Swt., melainkan sesuai batas waktu kemampuan manusia itu sendiri memikulnya.⁹

⁹ Andi Saputra Jaya. *Persepsi Dosen Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam tentang Asuransi Syariah* (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2014), h. 20.

Seorang agen asuransi syariah setidaknya harus memiliki beberapa kemampuan dasar sebagai berikut:

a. Pengetahuan Akan Produk

Seorang agen asuransi syariah harus memahami secara mendalam mengenai produk asuransi yang ditawarkannya. Hal ini dikarenakan secara esensi terdapat perbedaan cukup mendalam antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional, sehingga seorang agen asuransi syariah harus memahami mengenai esensi dasar perbedaan tersebut apabila ada konsumen yang menanyakannya.

b. Keterampilan dan Kemampuan Lobi

Seorang agen asuransi harus memiliki keterampilan dan kemampuan dalam melakukan komunikasi dengan calon konsumen. Cara berkomunikasi yang efektif sangat diperlukan, maka persiapan ketika menemui seorang calon konsumen harus benar-benar disiapkan, termasuk dalam mempersiapkan berbagai pertanyaan yang mungkin muncul dari calon konsumen.

c. Penampilan

Ketika menemui calon konsumen maupun konsumen yang telah mampu kita temui, penampilan seorang agen harus rapi baik dari rambut maupun pakaian. Janganlah ketika menemui calon konsumen dengan kaos oblong ataupun sandal jepit. Karena

penampilan dapat memberikan kesan pertama yang mampu meyakinkan seorang calon konsumen.¹⁰

d. Jaringan Bisnis

Seorang agen asuransi harus memiliki jaringan yang luas, sebab dengan jaringan yang luas ia akan memiliki calon prospek yang luas pula. Jaringan bisnis ini dapat dibangun dari jaringan teman, sekolah lingkungan, teman organisasi, ataupun yang lainnya.

e. Akhlak dan Kepribadian

Seorang agen asuransi syariah harus memiliki akhlak dan kepribadian yang baik. Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa salah satu modal dasar sikap yang harus dimiliki oleh seorang agen adalah rasa tanggung jawab. Sikap penuh tanggung jawab ini hanya dimiliki oleh agen asuransi yang memiliki akhlak dan kepribadian yang baik.¹¹

c) Sikap Agen Pemasaran Asuransi Syariah

Seorang agen asuransi harus memiliki sikap ketuhanan (ketauhidan) pada dirinya, sikap ketuhanan itu diantaranya adalah:

- 1) Rabbaniyah
- 2) Jujur dan tidak curang
- 3) Amanah

¹⁰Nurul Huda, dan Mohammad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam(Tinjauan Teoritis Dan Praktis)*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 151.

¹¹ M. Nur Rianto Al Arif, *Pemasaran Strategik Pada Asuransi Syariah (Kesehatan, Pendidikan, Jiwa)*, (Bekasi: Gramata Publishing, 2015), h. 219.

Seorang agen asuransi syariah harus memiliki sikap yang tampak dalam perilaku, yaitu :

- a) Bekerja secara profesional
- b) Bersikap melayani dan mempermudah
- c) Berperilaku baik dan simpatik
- d) Bersikap adil terhadap semua *stakeholders*
- e) Bersaing secara sehat
- f) Mendahulukan sikap tolong menolong

D. Asuransi Syariah

1. Pengertian Asuransi

Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) pasal 246 dijelaskan bahwa yang dimaksud asuransi atau pertanggungan adalah “suatu perjanjian (*timbal balik*), dengan mana seorang 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 akan dideritanya, karena suatu peristiwa tak tentu (*onzeker voorval*).

Secara baku, definisi asuransi di Indonesia telah ditetapkan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian, “Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan

penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan diharapkan.¹²

Atau, tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan. “Sedangkan, ruang lingkup masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi, memberi perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbul kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti atau terhadap hidup atau meninggalnya seseorang.

Asuransi Syari’ah dalam bahasa Arab Asuransi disebut *at-taimin*, penanggung disebut *mu’ammin*, sedangkan tertanggung disebut *mu’ammanlahu* atau *usta’min.at-ta’min* (التأمين) diambil dari kata (أمن) memiliki arti memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut, sebagaimana firman Allah, “Dialah Allah yang mengamankan mereka dari ketakutan. Asuransi disebut pula sebagai *takaful, tadhmun* .

الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ ﴿٤﴾

Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari ketakutan(QS. Quraisy: 4).

¹² Husain Husain Syahatah, *Asuransi dalam Perspektif Syariah*, (Jakarta:Amzah, 2006), h. 52.

Dewan syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah, memberi definisi tentang asuransi. Menurutnya, asuransi syariah (*Ta'min, takaful, tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.¹³

Dalam Ensiklopedia hukum Islam bahwa asuransi (*at-ta'min*) adalah transaksi perjanjian antara dua pihak ; pihak pertama berkewajiban membayar iuran dan pihak lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat.

Menta'minkan sesuatu artinya adalah seseorang membayar atau menyerahkan uang cicilan untuk agar ia atau ahli warisnya mendapat uang sebagaimana yang telah disepakati, atau mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang, dikatakan “seseorang mempertanggungkan atau mengasuransikan hidupnya, rumahnya atau mobilnya.

Ada tujuan dalam Islam yang menjadi kebutuhan mendasar yaitu *al kifayah* (kecukupan) dan *al amnu* (keamanan). Sebagaimana firman Allah Swt: “Dialah Allah yang mengamankan mereka dari ketakutan”, sehingga sebagian masyarakat menilai bahwa bebas dari lapar merupakan bentuk keamanan, mereka menyebutnya dengan *al amnu al qidza'i* (aman

¹³ Murtadha Mutahhari, *Asuransi dan Riba*, (Jakarta: Pustaka Hidayah, 1995), h.. 312.

komsumsi). Dari prinsip tersebut, Islam mengarahkan kepada umatnya untuk mencari rasa aman baik untuk dirinya sendiri dimasa mendatang atau untuk keluarganya sebagaimana nasehat Rasul kepada *Sa`ad bin Abi Waqash* agar mendedekahkan sepertiga hartanya saja selebihnya ditinggalkan untuk keluarganya agar mereka tidak menjadi beban masyarakat.¹⁴

Al-Fanjari mengartikan *tadhamun, takaful, at-ta`min* atau asuransi syariah dengan pengertian saling menanggung atau tanggung jawab sosial. Ia juga membagi *ta`min* ke dalam tiga bagian, yaitu *ta`min at-taawuniy, ta`min al tijari, dan ta`min al hukumiy*.

Menurut Mushtafa Ahmad Zarqa, makna asuransi secara istilah adalah kejadian. Adapun metodologi dan gambarannya dapat berbeda-beda, namun pada intinya, asuransi adalah cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko (ancaman) bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya dalam perjalanan kegiatan hidupnya atau dalam aktivitas ekonominya.

Husain Hamid Hisan mengatakan bahwa asuransi adalah sikap *ta'awun* yang telah diatur dengan sistem yang sangat rapi, antara sejumlah besar manusia. Semuanya telah siap mengantisipasi suatu peristiwa. Jika sebagian mereka mengalami peristiwa tersebut, maka semuanya saling menolong dalam menghadapi peristiwa tersebut dengan sedikit pemberian (derma) yang diberikan oleh masing-masing peserta. Dengan demikian,

¹⁴ Husain Hamid Hisan, *Asuransi Dalam Hukum Islam*. Terj. Aisyul Muzzakki Ishak (Jakarta : CV Firdaus 1996), h. 49.

asuransi adalah *ta'awun* yang terpuji, yang saling menolong dalam berbuat kebijakan dan takwa. Dengan *ta'awun* mereka saling membantu antara sesama, dan mereka takut dengan bahaya (malapetaka) yang mengancam mereka.

Dalam buku *Aqdu At-ta'min Wa Mauqifu Asy-Syari'ah Al-Islamiyah Minhu*, Az-Zarqa juga mengatakan bahwa sistem asuransi yang dipahami para ulama hukum (*syariah*) adalah sebuah sistem *ta'awun* dan *tadhamun* yang bertujuan untuk menutupi kerugian peristiwa-peristiwa atau musibah-musibah. tugas ini dibagikan kepada sekelompok bertanggung, dengan cara memberikan pengganti kepada orang yang tertimpa musibah. pengganti tersebut diambil dari kumpulan-kumpulan premi-premi mereka. Mereka (*para ulama syariah*) mengatakan bahwa dalam penetapan semua hukum yang berkaitan dengan kehidupan sosial dan ekonomi, Islam bertujuan agar suatu masyarakat hidup berdasarkan atas asas saling menolong dan menjamin dalam pelaksanaan hak dan kewajiban.

Dari devinisi diatas tampak bahwa asuransi syariah bersifat saling melindungi dan saling menolong atas dasar ukhuwah Islamiyah antara anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi malapetaka (resiko).¹⁵

Oleh sebab itu, premi pada asuransi syariah adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh pesertanya yang terdiri atas Dana Tabungan dan *Tabarru'* dana Tabungan adalah dana titipan dari peserta Asuransi Syariah (*life insurance*) dan akan mendapatkan alokasi bagi hasil (*al-*

¹⁵ Nurul Ihsan Hasan, *Pengantar Asuransi*, (Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014), h. 98.

mudharabah) dari pendapatan investasi bersih yang diperoleh setiap tahun.

Dana tabungan beserta alokasi bagi hasil akan dikembalikan kepada peserta apabila peserta yang bersangkutan mengajukan klaim, baik berupa nilai tunai atau pun klaim manfaat asuransi. Sedangkan *tabarru'* adalah derma atau dana kebijakan yang diberikan dan diikhlasakan oleh peserta asuransi jika sewaktu-waktu akan dipergunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi (*life or general insurance*).

Menurut Dr. H. Hamzah Ya'qub, dengan memperhatikan maksud dan tujuan asuransi, maka dapatlah dikatakan pembagian lebih lanjut sebagai berikut:

a. Asuransi ganti kerugian

Asuransi ganti kerugian dititik beratkan pada barang atau usaha yang menjadi pokok ganti kerugian. Maksud pertanggungan adalah untuk memberi ganti kerugian kepada nasabah yang menderita kerugian barang atau benda miliknya kerugian terjadi karena bencana atau bahaya terhadap pertanggungan ini diadakan, baik kerugian itu berupa kemunduran dalam bentuk miliknya atau kehilangan keuntungan yang diharapkan oleh pihak yang bersangkutan. Pembayaran ganti kerugian itu bersifat tidak pasti, bukan saja mengenai besar kecilnya jumlah penggantian itu, tetapi juga mengenai waktunya. Sebab hal ini tergantung dari timbul tidaknya suatu kerugian.¹⁶Jenis asuransi ganti kerugian meliputi

¹⁶ Novi Puspita, Manajemen Asuransi Syariah, (Yogyakarta: UII, 2015), h. 15.

pertanggung jawaban kebakaran, pengangkutan, pencurian, mobil dan sebagainya.

b. Asuransi Sejumlah uang

Asuransi sejumlah uang dititik beratkan pada jumlah uang yang akan diberikan sebagai ganti kerugian. Tujuan ini adalah untuk membayar sejumlah uang kepada nasabah, pembayaran tidak tergantung kepada kejadian kerugian, melainkan pembayaran itu bersifat pasti. Asuransi ini dimaksudkan sebagai asuransi jiwa, asuransi bunga hidup dan sebagainya.

2. Dasar hukum asuransi syariah

Landasan dasar asuransi syariah adalah sumber dari pengambilan hukum praktik asuransi syariah. Asuransi syariah dimaknai sebagai wujud dari bisnis pertanggung jawaban yang didasarkan pada nilai-nilai yang dalam ajaran Islam, yaitu al Qur'an dan sunnah Rasul, maka landasan yang dipakai dalam hal ini tidak jauh berbeda dengan metodologi yang dipakai oleh sebagian ahli hukum islam.

Al Qur'an tidak menyebutkan secara tegas ayat yang menjelaskan tentang praktik asuransi seperti yang ada saat ini. Hal ini terindikasi dengan tidak munculnya istilah asuransi (*al-ta'min*) secara nyata dalam al qur'an. Walaupun begitu al qur'an masih mengakomodir ayat-ayat yang mempunyai muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktik asuransi, seperti nilai dasar tolong-menolong, kerjasama, atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian di masa mendatang.

Ayat-ayat dalam Al Qur'an yang mengandung nilai dari asuransi syariah diantaranya

- a. Perintah Allah untuk saling berkerja sama

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعْبِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا
 أَهْدَى وَلَا الْقَلْتَيْدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا
 مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا تَجْرِمَنَّكُمْ
 شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا
 وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
 وَالْعَدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

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

...يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمْ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمْ الْعُسْرَ وَلِتُكْمِلُوا
 الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَىٰ مَا هَدَانُكُمْ وَلَعَلَّكُمْ
 تَشْكُرُونَ ﴿١٨٥﴾

“... Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu. Dan hendaklah kamu mencukupkan bilangannya dan hendaklah kamu mengagungkan Allah atas petunjuk-Nya yang diberikan kepadamu, supaya kamu bersyukur.” (QS. Al Baqarah: 185)

Dalam konteks bisnis asuransi, ayat tersebut dapat dipahami bahwa dengan adanya lembaga asuransi, seseorang dapat dengan mudah untuk menyiapkan dan merencanakan kehidupannya dimasa yang akan datang dan dapat melindungi kepentingan ekonominya dari sebuah kerugian yang tidak disengaja.

b. Firman Allah tentang perintah mempersiapkan hari depan

Allah Swt dalam Al qur'an memerintahkan hambanya untuk sentiasa melakukan persiapan untuk menghadapi hari esok, karena itu sebagian dari kita dalam kaitan ini berusaha untuk menabung atau berasuransi.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمتَ لِغَدٍ
 وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨٦﴾

“Hai orang yang beriman! Bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertaqwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (QS. al-Hasyr [59]: 18).

يُوسُفُ أَيُّهَا الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ
 سَبْعُ عِجَافٍ وَسَبْعِ سُنبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ يَابِسَاتٍ لَعَلِّي أَرْجِعُ
 إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ ﴿٤٦﴾ قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ
 دَابًّا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ
 ﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعُ شِدَادٍ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ
 إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَحْصِنُونَ ﴿٤٨﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ
 يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِضُونَ ﴿٤٩﴾

(Setelah pelayan itu berjumpa dengan Yusuf Dia berseru): “Yusuf, Hai orang yang Amat dipercaya, Terangkanlah kepada Kami tentang tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk yang dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu, agar mereka mengetahuinya.” 47. Yusuf berkata: “Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di bulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan. 48. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan. 49. Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan di masa itu mereka memeras anggur. QS. Yusuf ayat:46-49

Ayat tersebut mengajarkansuatu pelajaran yang luar biasa berharga, dalam peristiwa mimpi raja mesir yang kemudian ditafsirkan oleh Nabi Yusuf dengan sangat akurat sebagai suatu perencanaan negara dalam menghadapi krisis pangan tujuh tahun mendatang. Kisah ini sebagai pelajaran untuk menyiapkan proteksi dari suatu ancaman ekonomi di masa mendatang.¹⁷

c. Firman Allah tentangPrinsip-prinsip bermuamalah:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۚ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ
 الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ
 اللَّهَ تَحَكُّمٌ مَا يُرِيدُ

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

Hadis-hadis Nabi Muhammad Saw tentang beberapa prinsip bermuamalah, antara lain:

مَنْ فَرَّجَ عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا، فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ
 كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا دَامَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَحْيِهِ
 (رواه مسلم.)

¹⁷ Aḥmad Ibn Hajar al-ʿAsqalānī, Faṭḥ al-Bārī, vol 33: Shahih Bukhari, terj. Amir Hamzah (Jakarta: Pustaka Azzam, 2009), h. 697.

" Siapa melepaskan dari seorang muslim suatu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan kesulitan darinya pada hari kiamat; dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya" (HR. Muslim dari Abu Hurairah).

3. Syarat Dan Rukun Asuransi Syariah

Setiap terjadi transaksi harus melewati suatu akad yang mana merupakan ikatan secara hukum yang dilakukan oleh dua atau beberapa pihak yang sama-sama berkeinginan untuk mengikat diri. Demikian pula halnya dalam asuransi, akad antara perusahaan harus jelas. Apakah akadnya jual beli (*aqd tabaduli*) atau akad tolong menolong (*aqd tafakuli*) atau akad lainnya. Syarat-syarat dalam transaksi adalah adanya pihak-pihak yang berakad, barang yang diakad dan harga.¹⁸

Terdapat perbedaan pendapat para ulama fiqh dalam menentukan rukun suatu akad. Jumhur ulama fiqh menyatakan rukun akad terdiri atas tiga hal: pernyataan untuk mengikatkan diri (*shighat al-'aqd*), pihak-pihak yang berakad (*al-muta'qidain*), dan obyek akad (*al-ma'qud 'alaih*).

Ulama Hanafiyah berpendirian bahwa rukun akad itu hanya satu, yaitu *shigat 'al-aqd (ijab qabul)*. Sedangkan, pihak-pihak yang berakad dan objek akad, menurut mereka, tidak termasuk rukun akad . Tetapi, termasuk syarat-syarat akad, karena menurut mereka, yang dikatakan

¹⁸ Muhammad Muhsin Khan, Dr. the Translation Of The Meanings Of Shahih Bukhari.(Pakistan: Lahore, 1979). Juga lihat Thomas Patrick. Dalam M.M.Billah, h. 3.

rukun itu adalah suatu esensi yang berada dalam akad itu sendiri. Sedangkan, pihak-pihak yang berakad dan objek akad di luar esensi akad.

Karena asuransi syariah menggunakan akad *tijarah* dan akad *tabarru'* maka dalam mengikuti asuransi syariah ini harus memenuhi syarat dan rukun kedua akad tersebut terlebih dahulu.

4. Akad dalam Asuransi

- 1) Akad yang dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas akad *tijarah* dan atau akad *tabarru'*.
- 2) Akad *tijarah* yang dimaksud dalam ayat (1) adalah *mudharabah*. Sedangkan akad *tabarru'* adalah *hibah*.
- 3) Dalam akad, *sekurang-kurangnya* harus disebutkan :
 - a. hak & kewajiban peserta dan perusahaan;
 - b. cara dan waktu pembayaran premi;
 - c. jenis akad *tijarah* dan atau akad *tabarru'* serta syarat-syarat yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan.

Kedudukan Para Pihak dalam Akad *Tijarah & Tabarru'*

- 1) Dalam akad *tijarah (mudharabah)*, perusahaan bertindak sebagai *mudharib (pengelola)* dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal (pemegang polis)*;
- 2) Dalam akad *tabarru' (hibah)*, peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Sedangkan perusahaan bertindak sebagai pengelola dana hibah.

Ketentuan dalam Akad *Tijarah & Tabarru'*

- 1) Jenis akad *tijarah* dapat diubah menjadi jenis akad *tabarru'* bila pihak yang tertahan haknya, dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.
- 2) Jenis akad *tabarru'* tidak dapat diubah menjadi jenis akad *tijarah*.

5. Jenis Asuransi dan Akadnya

- 1) Dipandang dari segi jenis asuransi itu terdiri atas asuransi kerugian dan asuransi jiwa.
- 2) Sedangkan akad bagi kedua jenis asuransi tersebut adalah *mudharabah* dan *hibah*.¹⁹

a) Premi

- 1) Pembayaran premi didasarkan atas jenis akad *tijarah* dan jenis akad *tabarru'*.
- 2) Untuk menentukan besarnya premi perusahaan asuransi syariah dapat menggunakan rujukan, misalnya tabel mortalita untuk asuransi jiwa dan tabel morbidita untuk asuransi kesehatan, dengan syarat tidak memasukkan unsur *riba* dalam penghitungannya.
- 3) Premi yang berasal dari jenis akad *mudharabah* dapat diinvestasikan dan hasil investasinya dibagi-hasilkan kepada peserta.

¹⁹ Thomas Patrick. Dalam M.M.Billah. Principles And Practices Of Takaful And Insurance Compared (Malaysia: International Islamic University, 2001), h. 4.

4) Premi yang berasal dari jenis akad *tabarru'* dapat diinvestasikan.

b) Klaim

- 1) Klaim dibayarkan berdasarkan akad yang disepakati pada awal perjanjian.
- 2) Klaim dapat berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan.
- 3) Klaim atas akad *tijarah* sepenuhnya merupakan hak peserta, dan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhinya.
- 4) Klaim atas akad *tabarru'*, merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan, sebatas yang disepakati dalam akad.

6. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah

- 1) Tauhid
- 2) Keadilan
- 3) Tolong-menolong
- 4) Kerja sama
- 5) Amanah
- 6) Kerelaan
- 7) Larangan *riba*, *maisir*, dan *gharar*.

7. Perbandingan asuransi syariah dan asuransi konvensional

Asuransi syariah berbeda dengan asuransi konvensional. Pada asuransi syaria'ah setiap peserta sejak awal bermaksud saling menolong dan melindungi satu dengan yang lain dengan menyisihkan dananya sebagai iuran kebajikan yang disebut *tabarru*. Jadi sistem ini tidak

menggunakan pengalihan resiko (*risk transfer*) di mana tertanggung harus membayar premi, tetapi lebih merupakan pembagian resiko (*risk sharing*), karena para peserta saling menanggung. Kedua, akad yang digunakan dalam asuransi syari'ah harus selaras dengan hukum Islam (*syari'ah*), artinya akad yang dilakukan harus terhindar dari riba, *gharar* (ketidakjelasan dana), dan *maisir* (gambling), di samping itu investasi dana harus pada obyek yang *halalan-thoyyibah*.

Konsep asuransi Islam berbeda dengan asuransi konvensional. Dengan perbedaan konsep ini tentu akan mempengaruhi operasionalnya yang akan dilaksanakan akan berbeda satu dengan yang lainnya. Berikut adalah perbedaan antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional.

Di Indonesia asuransi syariah seolah memberikan titik terang bagi masyarakat muslim khususnya untuk terjun dalam kegiatan-kegiatan perekonomian yang halal dan barokah. Solusi yang ditawarkan sistem asuransi syariah sangat menggiurkan masyarakat untuk terlibat didalamnya dikarenakan prinsip saling tolong-menolong didalamnya. Terlebih, sekecil apapun upaya pengembangan industri syariah di negeri ini patut kita berikandukung penuh kedepannya demi terwujudnya karakter pribadi masyarakat yang menjalankan perekonomian berlandaskan prinsip syariah.²⁰

²⁰ Kwat Ismanto, *Asuransi Syariah (Tinjauan Asas-asas Hukum Islam)*, (yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 72.

Tata Cara dan Operasional Asuransi Syariah

Akad antara perusahaan dengan peserta menggunakan akad mudharabah dengan semangat saling menanggung (*takaful*), dan bukan berdasarkan akad pertukaran (*tadabbulli*). Unsur dalam konsep al mudharabah ini ialah:

Perusahaan menginvestasikan dan mengusahakan dalam proyek berbentuk: musyawarah, murabahah, dan wadi'ah. Menanggung resiko usaha secara bersama-sama dengan prinsip bagi hasil yang telah disepakati. Pembagian hasil atas keuntungan dari investasi dilakukan setelah penyelesaian klaim manfaat takaful dari peserta yang mengalami musibah. Pengelolaan dan investasinya tidak bertentangan dengan syari'ah, bebas dari *gharar* (ketidak jelasan transaksi), *maysir* (judi/ untung-untungan) dan *riba*. Pengelolaan dalam Asuransi Syariah ini ialah:

- 1) Pengelolaan Asuransi Syariah hanya boleh dilakukan oleh suatu lembaga yang berfungsi sebagai pemegang amanah.
- 2) Perusahaan Asuransi Syariah memperoleh bagi hasil dari pengelolaan dana yang terkumpul atas dasar akad tijarah (*mudharabah*).
- 3) Perusahaan Asuransi Syariah memperoleh *ujrah* (*fee*) dari pengelolaan dana akad *tabarru'* (*hibah*).

8. Produk-Produk Asuransi Syariah

Asuransi Takaful Indonesia menyediakan berbagai jenis asuransi syariah yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan keluarga.

- 1) Asuransi Jiwa Murni (*Al Khairat*), adalah suatu bentuk perlindungan yang manfaat proteksinya diperuntukkan bagi ahli waris apabila pemegang polis ditakdirkan meninggal dalam masa perjanjian.
- 2) Asuransi Jiwa dan Kesehatan (*Falah*), adalah produk yang dirancang secara khusus bagi peserta yang menginginkan manfaat asuransi secara menyeluruh, ketika peserta mengalami musibah meninggal baik karena sakit ataupun kecelakaan; cacat tetap total karena sakit atau kecelakaan; cacat tetap sebagian karena kecelakaan; dana santunan harian selama peserta dirawat inap di rumah sakit dan juga manfaat bila peserta mengalami atau menderita penyakit-penyakit kritis.
- 3) Asuransi Dana Pendidikan (*Fulnadi*), adalah program asuransi untuk perseorangan yang bertujuan untuk menyediakan dana pendidikan untuk putra-putri peserta sampai pendidikan tingkat sarjana dengan manfaat proteksi atas resiko meninggal.

E. Pengertian Takaful

a. Segi Bahasa

Takaful berasal dari akar kata *kafala*(كفل) yang artinya bermacam-macam yaitu: mendukung, memberi makan. Takaful juga berarti saling membantu, menolong, menjamin, menanggung satu sama lain.

Dalam kitab munjid takaful diartikan dengan kalimat : *takafala qaum: kaffala ba'duhum ba'dh* bermakna menyokong, memelihara,

memberikan sedekah, memberikan perlindungan dan perhatian atau urusan seseorang.²¹

b. Segi Istilah

Dari *segi* istilah, takaful sebenarnya memiliki makna yang luas, Takful bukan saja dikenal sebagai perusahaan asuransi syariah atau dipahami sebagai perkara yang hanya berkenaan dengan sedekah dan ihsan yang ditunjukkan kepada golongan miskin. Akan tetapi arti takaful juga meliputi aspek-aspek luas seperti pembinaan iman, pembinaan jiwa dan kepribadian dalam kehidupan individu, keluarga masyarakat serta tanggungjawab satu sama lain untuk menolong, membantu, bekerjasama, menjamin hak dan kesejahteraan hidup bersama dalam seluruh aspek kehidupan muslimin.

Takaful dari sudut pengertiannya mempunyai makna luas yang *memberi* penekanan kepada aspek saling bekerjasama (*mutual cooperation*), saling lindung-melindungi (*mutual protection*) dan saling bertanggung jawab (*mutual responsibility*) tanpa mengira baik bersifat individu maupun kelompok, sebagai pemerintah maupun yang diperintah, demi untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Berdasarkan pengertian secara bahasa dan istilah takaful diatas, dapat dirumuskan bahwa *takaful* merupakan sebuah kata yang diambil dari akar kata *kafala* yang berarti membantu seseorang yang memerlukan

²¹ Nurul Ihsan Hasan, *Pengantar Asuransi*, (Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014), h. 17.

bantuan (tiap-tiap anggota suatu kumpulan yang berupaya keras untuk menyokong individu yang memerlukan bantuan).

F. Pengertian Sertifikasi

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Dalam Jaringan memberikan batasan tentang Sertifikasi sebagai penyertifikatan. Dengan kata ini, kita langsung memahami adanya proses untuk mendapatkan sertifikat. Kata penyertifikatan merupakan nomina (n), yang tidak merujuk pada sebuah objek tetapi kepada sebuah atau serangkaian kejadian atau peristiwa atau pada suatu abstraksi. Kata dasar dari sertifikasi ialah sertifikat. Demikianpun kata dasar dari penyertifikatan ialah sertifikat.²²

Kalau kita mencari arti kata kamus (*Arti etimologis*) dari kata sertifikat di KBBI dalam jaringan, diperoleh arti kamus dari sertifikat sebagai berikut: ser·ti·fi·kat/sértifikat/ dan tanda atau surat keterangan (*pernyataan*) tertulis atau tercetak dari orang yang berwenang yang dapat digunakan sebagai bukti pemilikan atau suatu kejadian: - tanah; - kelahiran surat bukti kelahiran yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang; - tanah surat bukti pemilikan tanah yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang; menyertifikatkan mencatatkan (tanah, sawah, dan sebagainya) dalam bentuk sertifikat ; membuat sertifikat untuk: ketika pendatang berbondong-bondong tanahnya, lurah menolaknya; penyertifikatan dan proses, cara, perbuatan menyertifikatkan.

²² Blasius Mengkaka, <http://www.kompasiana.com/1b3las-mk/analisis-arti-kamus-dari-kata-sertifikasi>, (Selasa 14 Juni 2016, jam 16: 35)

Sedangkan Sertifikat Asuransi adalah *certificate of insurance* yaitu keterangan bahwa polis asuransi telah diterbitkan dengan menunjukkan jumlah dan jenis barang yang dipertanggungjawabkan secara terperinci; polis tersebut dapat digunakan sebagai bukti untuk mereasuransikan kepada asuradur.²³

1. Pengertian Sertifikasi Syariah

Sertifikasi syariah adalah upaya untuk meningkatkan profesionalisme agen asuransi syariah agar para agen diakui kompetensi dan kemampuannya dalam menawarkan dan menjual produk asuransi syariah. Oleh karenanya, maka agen asuransi syariah dituntut untuk mempunyai sertifikasi syariah ini. Tujuannya untuk menjamin tingkat pemahaman agen dalam memasarkan ilmunya, serta dapat memberikan rasa aman terhadap masyarakat muslim.

Keharusan memiliki sertifikat bagi para agen asuransi jiwa syariah ini dinilai oleh banyak pengamat sebagai sangat strategis bagi perkembangan industri asuransi syariah di tanah air. Mengingat sertifikasi ini punya misi utama guna meningkatkan kualitas pengetahuan dan pemasaran agen asuransi syariah. Nah, dengan nantinya para agen asuransi jiwa syariah ini telah memiliki pemahaman produk asuransi jiwa syariah yang lebih kuat pasca sertifikasi tersebut, maka diharapkan akan

²³ Kamus Bisnis dan Bank, http://www.mediabpr.com/kamus-bisnis-bank/sertifikat_asuransi.aspx, diakses tanggal 31 Januari 2017.

mendorong pertumbuhan industri asuransi jiwa syariah di Indonesia ke arah yang lebih baik.²⁴

Kemampuan agen asuransi syariah harus diperkuat dengan sertifikat yang diberikan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) sebagai perkumpulan/organisasi resmi asuransi syariah di Indonesia. Dan untuk mendapatkan sertifikasi syariah, seorang agen harus mengikuti program-program yang telah disediakan. Dalam hal ini, AASI baru akan melaksanakan program perdananya pada tanggal 1 Januari 2014 dengan nama program *Grand Fathering*.

Mulai tanggal 1 Januari 2014 Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) yang bekerjasama dengan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) akan melaksanakan program sertifikasi bagi tenaga penjual asuransi syariah dengan nama program *Grandfathering*. Tenaga Penjual Syariah yang berlaku selama satu tahun terhitung efektif mulai tanggal 1 Januari 2014 dan berakhir 31 Desember 2014.²⁵

2. Pentingnya Sertifikasi Syariah

Keberadaan sertifikasi syariah itu merupakan sesuatu yang masih baru sehingga belum sepenuhnya dipraktekkan secara sistemik oleh perusahaan asuransi syariah dalam meningkatkan kualitas agennya. Oleh karena itu program tersebut perlu dukungan agar segera terwujud mengingat pentingnya sertifikasi syariah bagi agen.

Pentingnya sertifikasi syariah bagi agen:

²⁴ Anonim, <https://mysharing.co/agen-asuransi-jiwa-syariah-wajib-miliki-sertifikasi/>, diakses tanggal 31 Januari 2017.

²⁵ Anonim, <http://www.aasi.or.id/news/41>, diakses tanggal 31 Januari 2017.

- 1) Akan memberi informasi pada masyarakat yang tak melenceng dari koridor syariah.
- 2) Untuk memastikan apakah masyarakat betul-betul terlayani dengan baik. Terutama dari sisi pemasarannya, baik dari informasi yang diberikan mengenai produk maupun tata cara pemasaran yang sesuai syariah.

pentingnya sertifikasi syariah bagi agen pemasaran asuransi jiwa syariah ini karena para agen tersebut yang langsung berhubungan dengan para calon pemegang polis asuransi jiwa syariah. Sehingga, dengan para agen pemasar polis asuransi jiwa syariah tersebut menguasai produk yang dijualnya dengan baik, serta memahami metode pemasarannya dengan baik pula, maka hal itu akan berpengaruh terhadap citra dan performa industri asuransi jiwa syariah itu sendiri di tanah air ke depannya.

Hal ini sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 152/PMK.010/2012 Tentang Tata Kelola Perusahaan yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian Bab XV Pasal 67 bahwa Perusahaan Asuransi yang melakukan pemasaran melalui Agen Asuransi wajib melakukan paling sedikit hal-hal sebagai berikut:²⁶

- 1) Memberikan pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan kepada Agen Asuransi agar dapat menjalankan profesi dengan kompetensi dan integritas tinggi;

²⁶ Anonim, Peraturan Republik Indonesia-Bapepam, http://www.bapepam.go.id/perasuransian/regulasi_asuransi/kepmen_asuransi/PMK-152-2012.pdf, diakses tanggal 31 Januari 2016, jam 09:00 WIB.

- 2) Mewajibkan Agen Asuransi terlebih dahulu memiliki sertifikat keagenan sebagaimana dimaksud dalam pasal 66 ayat (3);
- 3) Mencantumkan kode etik yang ditetapkan oleh asosiasi Perusahaan Asuransi sejenis dalam kontrak keagenan; dan
- 4) Mewajibkan agen asuransi untuk mematuhi kode etik atau sejenisnya yang ditetapkan oleh asosiasi Perusahaan Asuransi sejenis berikut sanksi yang dikenakan terhadap setiap pelanggaran yang dilakukan oleh agen asuransi.

3. Mekanisme Memperoleh Sertifikasi Syariah

Sebelum memperoleh sertifikasi syariah, para agen harus melalui beberapa prosedur terlebih dahulu. Sebagai langkah awal, para agen harus resmi terdaftar sebagai agen asuransi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Setelah memperoleh lisensi keagenan dari AAJI, agen yang hendak memasarkan produk asuransi syariah dikenakan biaya pendaftaran sebesar Rp 65.000,00 agar nantinya bisa tersertifikasi secara syariah oleh Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Kemudian para agen harus mengikuti training-training syariah dari perusahaan asuransi terkait, agar para agen paham dan mengerti konsep asuransi syariah yang akan di pasarkan kepada masyarakat sehingga agen tidak akan salah menginformasikan kepada masyarakat.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Asuransi Takaful Keluarga

Berawal dari sebuah kepedulian yang tulus, beberapa pihak bersepakat untuk membangun perekonomian syariah di Indonesia. Simpul awal ekonomi syariah tersebut ditandai dengan berdirinya Bank Syariah pertama di Indonesia. Selanjutnya, simpul tersebut makin kuat dengan terbentuknya Tim Pembentukan Asuransi Takaful Indonesia (TEPATI) pada 22 tahun silam.¹

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), TEPATI mendirikan PT Syarikat Takaful Indonesia (Takaful Indonesia) pada 24 Februari 1994, sebagai pendiri asuransi syariah pertama di Indonesia.

Selanjutnya, pada 5 Mei 1994 Takaful Indonesia mendirikan PT Asuransi Takaful Keluarga (Takaful Keluarga) yang bergerak di bidang asuransi jiwa syariah dan PT Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) yang bergerak di bidang asuransi umum syariah. Takaful Keluarga kemudian diresmikan oleh menteri keuangan saat itu, Mar'ie Muhammad dan mulai beroperasi sejak 25 Agustus 1994. Sedangkan Takaful Umum diresmikan oleh Menristek/ Ketua BPPT Prof. Dr B.J. Habibie selaku ketua dan pendiri ICMI dan mulai

¹ <http://www.takaful.co.id/profil-perusahaan>.

beroperasi pada 2 Juni 1995. Sejak saat itu, Takaful keluarga dan Takaful Umum berkembang menjadi salah satu perusahaan asuransi syariah terkemuka di Indonesia.

Dalam perkembangannya pada tahun 1997, STMB menjadi salah satu pemegang saham melalui penempatan modalnya dan mencapai nilai yang signifikan pada tahun 2004. Komitmen STMB untuk terus memperbesar Takaful Indonesia juga dibuktikan dengan setoran modal langsung di PT Asuransi Takaful Keluarga pada tahun 2009. Selanjutnya, pada tahun 2000 Pemodal Nasional Madani (PNM) turut memperkuat struktur modal perusahaan, kemudian diikuti oleh *Islamic Development Bank* (IDB) pada tahun 2004.²

Komitmen PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk terus meningkatkan kualitas sekaligus menjaga konsistensi layanan kepada masyarakat ditunjukkan dengan diperolehnya sertifikasi ISO 9001:2008, sebagai standar internasional terbaru untuk sistem manajemen mutu Det Norske Veritas (DNV), Norwegia

Kini, seiring dengan perkembangan bisnis syariah yang semakin maju, Asuransi Takaful Keluarga berkomitmen untuk terus memberikan layanan terbaik bagi seluruh lapisan masyarakat sehingga mampu berperan dalam menguatkan simpul-simpul pembangunan ekonomi syariah, demi masa depan Indonesia yang gemilang.

Dengan terus berjalan dan berkembangnya asuransi syariah maka dalam rangka memperluas jaringan ke daerah-daerah lain PT. Asuransi yang terpusat

² Wawancara, M. Arif Sudibyo, Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga. Tgl 25 Mei 2016.

di Jakarta mendirikan kantor cabang asuransi di daerah-daerah. Salah satu cabang adalah Bengkulu yang didirikan pada bulan Mei 2005, diresmikan oleh Didi Nafinudin sebagai Dewan Pengawas Syariah Takaful dan Hidayat Nurwahid yang kala itu masih menjabat sebagai ketua MPRRI di hotel Horizon. Dimana pelopor pertama kali adalah Ardandi. Pertama kantor berada di Jl. S Parman sebelah Bank Muamalat Indonesia yang sekarang menjadi kantor BSM, kemudian Takaful Keluarga berpindah di Jl. Kapuas Lingkar Barat dan sekarang berpindah di jalan. Ahmad Yani, Ruko Kampus Unihaz No.04, Kota Bengkulu.

B. Visi Misi Asuransi Takaful Keluarga

a. Visi

Menjadi perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdepan dalam pelayanan, operasional 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 yang handal melalui program pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan.
3. Mendayagunakan teknologi yang terintegrasi dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, kemudahan serta informatif.

C. Struktur Organisasi Asuransi Takaful Keluarga

Struktur organisasi PT. Asuransi Takaful Keluarga Kota Bengkulu³



³ Wawancara Linda Hariyanti. Staff PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu. Tgl 25 Mei 2016.

Marketing

9. Masta Yoyo
10. Ahmad Sabilullah
11. Marsusi
12. Dewi
13. Abdul Rahim
14. Yulia Ningsih
15. Yaumal Jahri
16. Anna Puspita Sari
17. Marlinda
18. Helda Fitria Sari
19. Ali Hamzah
20. Fitri Indrayani
21. Beti Hartati
22. Khairi Husni
23. Nana Borniwati
24. Yulia Astuti
25. Arif Rahman Saputra
26. Robi Antoni
27. Tri Purwanti
28. Eda Kartina
29. Suratman
30. Lailatul Qadry

D. Produk Asuransi Takaful Keluarga

a. Produk Takaful Perorangan

1. Fulnadi

Takaful dana pendidikan (Fulnadi) merupakan program asuransi dan tabungan yang menyediakan pola penarikan yang disesuaikan dengan kebutuhan dana terkait biaya pendidikan anak (Penerima Hibah) serta memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta mengalami musibah meninggal dunia atau cacat.

Fulnadi diprogram untuk membantu setiap orang tua dalam merencanakan pendidikan buah hatinya. Menyediakan dana pendidikan secara terjadwal ketika buah hati memasuki jenjang pendidikan dari taman kanak-kanak hingga Perguruan Tinggi memberikan perlindungan optimal dengan menjamin sang buah hati dapat terus melanjutkan pendidikan tanpa perlu khawatir musibah datang menghampiri.

Manfaat fulnadi :

a) Murni Syariah

Fulnadi dikelola sesuai prinsip syariah memberi kesempatan untuk saling menolong dari berbagai kebahagiaan dengan sesama peserta (*tabarru'*) sehingga Insha Allah menambah berkah.⁴

⁴ <http://www.takaful.co.id/produk-perusahaan>.

b) Perlindungan Menyeluruh

Menyediakan berbagai manfaat perlindungan orang tua ketika musibah terjadi seperti pembebasan kontribusi dan pemberian santunan.

c) Santunan Duka

Peserta akan mendapatkan santunan duka dan saldo dana tabungan jika Penerima Hibah (Anak) mengalami musibah meninggal dunia dalam periode akad.

d) Proteksi hingga Perguruan Tinggi

Memastikan buah hati anda dapat menempuh bangku pendidikan hingga perguruan tinggi tanpa khawatir dengan kemungkinan musibah di masa mendatang.

e) Dana pendidikan terjadwal

Mempersiapkan dan menyediakan dana pendidikan ketika buah hati anda memasuki jenjang pendidikan TK, SD, SMP, SMA, hingga Perguruan Tinggi.

f) Uang Saku

Menyiapkan uang saku selama 5 tahun buah hati anda menjalani studi di Perguruan Tinggi.

g) Biaya kompetitif

Biaya polis hanya Rp. 25.000,-, biaya bulanan Rp. 15.000,- (mulai tahun kedua); biaya Free Look Rp. 100.000,-

(jika melakukan *Free Look*); serta biaya administrasi klaim hanya 1% dari nilai klaim (maksimum Rp. 50.000,-)

h) Pembayaran fleksibel

Pembayaran Kontribusi dapat dilakukan sesuai keinginan nasabah baik bulanan (minimum Rp. 200.000,-), triwulanan (minimum Rp. 500.000,-), semesteran (minimum Rp. 1.000.000,-), tahunan (minimum Rp. 2.000.000,-), atau sekaligus (minimum Rp. 10.000.000,-).

2. Takafulink Salam

Takafulink Salam merupakan program unggulan yang dirancang untuk memberikan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan menyeluruh sekaligus membantu nasabah untuk berinvestasi secara optimal untuk berbagi tujuan masa depan termasuk persiapan masa tua.

Sejak mengawali perlindungan, Takafulink Salam memberi nilai investasi positif sejak tahun pertama dan selanjutnya meningkat dari tahun ke tahun. Nasabah bisa memilih jenis investasi sesuai dengan profil investasi yang di inginkan. Takafulink Salam menawarkan empat jenis investasi yang dapat dikombinasikan sesuai dengan kebutuhan anda yaitu *istiqomah (pasar uang & sukuk)*, *mizan (balanced)*, *ahsan (balanced aggressive)*, serta *alia (agressive)*. Dengan perencanaan investasi yang fleksibel, Takafulink Salam menawarkan kemudahan berinvestasi untuk hasil yang lebih optimal untuk kebahagiaan nasabah di kemudian hari.

Manfaat Takafulink Salam :

a) Murni Syariah

Takafulink Salam dikelola sesuai prinsip syariah memberi kesempatan untuk saling menolong dan berbagi kebahagiaan dengan sesama peserta (*tabarru'*) sehingga Insha Allah menambah berkah.

b) Perlindungan Maksimal

Memberikan manfaat perlindungan jiwa hingga usia 70 tahun. Menyediakan asuransi tambahan (*rider*) yang bebas dipilih berupa: perlindungan terhadap 49 jenis penyakit kritis; kecelakaan diri; cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan; serta manfaat tunai harian untuk rawat inap.

c) Pembebasan Kontribusi

Memberikan manfaat bebas kontribusi bagi pemegang polis apabila terjadi musibah meninggal dunia (*payor term*); cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan (*payor TPD*), serta apabila pemegang polis terdiagnosa penyakit kritis (*payor CI*).

d) Keleluasaan Berinvestasi

Nasabah dapat memilih model investasi sesuai dengan profil nasabah. Takafulink salam menawarkan 4 jenis investasi yang dapat dikombinasikan sesuai dengan kebutuhan nasabah.

e) Kemudahan Berasuransi

Berbagai kemudahan dalam berasuransi akan nasabah dapatkan seperti cuti premi (*premium holiday*) setelah tahun ke-5, laporan berkala terkait hasil investasi nasabah, serta penarikan dan pengalihan dana kapan saja.

f) Pennghitungan Zakat Maal

Insy Allah investasi nasabah akan aman dan bersih karena akan diperhitungkan terhadap zakat maal nasabah tersebut.

g) Biaya Kompetitif

Gratis biaya administrasi selama 12 bulan pertama. Biaya administrasi sebesar Rp. 25.000,- per bulan, dipotong dari unit nilai investasi mulai tahun ke-2. Tidak ada biaya penarikan. Biaya *Free Look*, pengalihan dan penarikan hanya akan dikenakan jika nasabah melakukan transaksi.

h) Pembiayaan Fleksibel

Kontribusi yang terjangkau dapat dibayar secara tahunan, semesteran, triwulan, bulanan atau sekaligus, dan *Top Up Unreguler* untuk meningkatkan dana investasi nasabah itu sendiri.

3. Takafulink salam cendekia

Takafulink Salam Cendekia memberikan perlindungan jiwa dan kesehatan menyeluruh serta dirancang untuk memudahkan nasabah

merencanakan kebutuhan pembiayaan pendidikan buah hati mulai dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi melalui program investasi. Takafulink Salam Cendekia melindungi upaya buah hati nasabah dalam meraih cita-cita supaya tidak terbentur oleh persoalan biaya di kemudian hari.

Takafulink Salam Cendekia menawarkan tiga jenis investasi yang dapat dikombinasikan sesuai kebutuhan nasabah yaitu *istiqomah* (*pasar uang & sukuk*), *mizan* (*balanced*), serta *ahsan* (*balanced aggressive*). Dengan perencanaan investasi yang fleksibel, Takafulink Salam Cendekia menawarkan kemudahan berinvestasi untuk hasil yang lebih optimal demi buah hati dalam meraih cita-cita.

Manfaat takafulink salam cendekia:

a) Murni Syariah

Takafulink Salam Cendekia dikelola sesuai prinsip syariah memberi kesempatan untuk saling menolong dan berbagi kebahagiaan dengan sesama peserta (*tabarru'*) sehingga Insha Allah menambah berkah.

b) Perlindungan Maksimum

Memberikan manfaat perlindungan asuransi kepada anak (peserta) sejak usia 30 hari dengan manfaat santunan sesuai kebutuhan. Memberikan manfaat tambahan (*rider*) berupa asuransi kecelakaan diri dan manfaat tunai harian rawat inap (*cash plan*).

c) Pembebasan Kontribusi

Memberikan manfaat bebas kontribusi bagi pemegang polis apabila terjadi musibah meninggal dunia dan cacat tetap total akibat penyakit atau kecelakaan. Memberi manfaat tambahan pembebasan kontribusi apabila pemegang polis terdiagnosa penyakit kritis.

d) Keleluasaan berinvestasi

Nasabah dapat memilih model investasi sesuai dengan profil yang telah disesuaikan. Takafulink salam cendekia menawarkan 3 jenis investasi yang dapat dikombinasikan sesuai dengan kebutuhan nasabah.

e) Dana Pendidikan hingga Perguruan Tinggi

Mempersiapkan dan menyediakan dana pendidikan ketika buah hati nasabah memasuki jenjang pendidikan TK, SD, SMP, SMA, hingga Perguruan Tinggi.

f) Uang Saku

Menyiapkan uang saku selama 5 tahun buah hati nasabah menjalani studi di perguruan tinggi.

g) Biaya Kompetitif

Gratis biaya administrasi selama 12 bulan pertama. Biaya administrasi sebesar Rp. 25.000,- per bulan, dipotong dari unit nilai investasi mulai tahun ke-2. Tidak ada biaya penarikan.

h) Pembayaran Fleksibel

Kontribusi yang terjangkau dapat dibayar secara tahunan, semesteran, triwulan, bulanan atau sekaligus, dan dapat dikombinasikan dengan *Top Up Reguler* serta *Top Up Unreguler* untuk meningkatkan dana investasi nasabah.

b. Produk Takaful Kesehatan Kumpulan

1. Fulmedicare Gold

Fulmedicare Gold adalah salah satu program asuransi kesehatan kumpulan (*Group Health Insurance*) yang merupakan proteksi ekonomi bagi perusahaan dalam kewajibannya memberikan jaminan kesehatan bagi para karyawan beserta keluarganya sehingga dapat membantu perusahaan dalam mengendalikan biaya jaminan kesehatan.

Dengan konsep syariah yang berdasarkan prinsip ta'awun (*tolong menolong*), Fulmedicare Gold dapat dirancang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dengan memperhatikan batas-batas asuransi.

Program pokok:

- a. Rawat inap dan pembedahan (*In Patient*).
- b. Pennggantian biaya rawat inap dan pembedahan yang mencakup biaya kamar, biaya aneka perawatan, biaya konsultasi dokter, biaya operasi, biaya ICU/CCU, dan lain sebagainya.

Program tambahan:

- a. Santunan rawat jalan (*Out Patient*) mencakup biaya pemeriksaan dokter umum, biaya pemeriksaan dokter spesialis, biaya pembelian obat-obatan, biaya laboratorium dan X-Ray, dan sebagainya.
- b. Santuunan persalinan mencakup biaya kehamilan normal, biaya kehamilan dengan komplikasi, biaya kamar ibu dan bayi, biaya kamar bersalinn, biaya melahirkan normal, biaya melahirkan dengan operasi, dan lain sebagainya.
- c. Santunan rawat gigi mencakup biaya perawatan dokter gigi dengan maksiml penggantian biaya yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan.
- d. Santunan kacamata mencakup biaya penggantian frame dan lensa per tahun.
- e. Program pokok dan program tambahan diberikan sesuai dengan kebutuhan yang berlaku pada polis.

Sistem pelayanan :

a) *Provider*

Sistem pelayanan kesehatan melalui rumah sakit yang menjalin hubungan kerja sama dengan asuransi takaful dimana rumah sakit tersebut dapat menagih secara langsung kepada asuransi takaful keluarga

sejumlah biaya pengobatan peserta sesuai dengan ketentuan.

b) *Reimbursement*

Sistem pelayanan dimana asuransi takaful keluarga akan mengganti biaya yang dikeluarkan peserta setelah berakhirnya perawatan sesuai dengan ketentuan.

c) *Syarat Kepesertaan*

- 1) Karyawan tetap dan atau beserta keluarganya (istri/suami dan anak karyawan)
- 2) Pada saat didaftarkan usia calon peserta maksimal 65 tahun sedangkan usia anak antara 15 hari sampai 23 tahun (belum bekerja, belum menikah dan berstatus mahasiswa).
- 3) Pada saat di daftarkan tidak sedang menjalani rawat inap di rumah sakit manapun.
- 4) Minimal peserta 10 orang.
- 5) Minimal premi untuk tiap kumpulan Rp. 15.000.000

d) *Keistimewaan Fulmedicare*

- 1) Layanan pelanggan 24 jam *by officer*
- 2) Tidak ada batasan penyedia jasa layanan
- 3) Tanpa batas teritorial dan waktu (berlaku 24 jam)

- 4) Proses klaim yang cepat
- 5) Bagi hasil di akhir periode kepesertaan, jika ada
- 6) Kerjasama jaringan penyedia jasa layanan rawat inap di lebih dari 200 RS yang tersebar di seluruh indonesia

2. Program Takaful Al Khairat

Program takaful al khairat suatu program asuransi yang memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian.

a. Manfaat

Bila peserta ditakdirkan meninggal dalam masa perjanjian, maka ahli warisnya akan mendapatkan dana santunan meninggal dari asuransi takaful keluarga sesuai dengan jumlah yang direncanakan peserta.

b. Ketentuan

- 1) Usia masuk maksimal 55 tahun
- 2) Usia masuk + masa perjanjian maksimal 56 tahun
- 3) Jumlah peserta minimal 25 orang dan min. 90% dari jumlah karyawan/instansi
- 4) Besarnya manfaat takaful dapat disesuaikan dengan permintaan.
- 5) Minimal premi untuk tiap kumpulan Rp. 500.000,-

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Serta Sisi Positif Dan Negatif Diberlakukannya Sertifikasi Keagenan

Untuk melihat bagaimana agen asuransi menilai pentingnya diberlakukan sertifikasi keagenan serta sisi positif dan negatif atas diberlakukannya sertifikasi keagenan, peneliti telah melakukan wawancara kepada 30 agen asuransi takaful keluarga Bengkulu. Berikut hasil wawancara kepada agen tentang pandangan agen tentang sertifikasi serta sisi positif dan negatif diberlakukannya sertifikasi .

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Suratman hasil yang diperoleh adalah menurutnya pengertian sertifikasi adalah sebuah surat keputusan dari pihak Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) untuk memberikan kuasa bahwasannya agen yang bersangkutan telah mengerti dan memahami program syariah sehingga dapat menjual produk-produk syariah yang disediakan. Tiap-tiap profesi biasanya ada yang menilai, orang-orang yang dinilai mampu itu biasanya ada sertifikatnya, sehingga agen diharapkan profesional dan harus mempunyai sertifikat yang diakui oleh organisasi itu.¹ Sertifikasi keagenan sangat penting, karena apabila sesuatu itu diserahkan pada orang yang tidak ahlinya maka tumbuhlah kehancurannya, dengan kita

¹ Suratman, Elda Fitria. Wawancara 28 Juli 2016.

sudah bersertifikasi, jelas kita sudah melewati ujian bahwa oleh organisasi AAJI ini sudah dianggap kita mempunyai kekuatan /keahlian untuk itu.

Sebenarnya sertifikasi keagenan itu keniscayaan, jadi tiap-tiap orang yang akan terjun di bidang profesi tertentu jelas dia harus mempunyai sertifikat untuk itu. Sertifikasi keagenan ini lebih dirasakan masyarakat, masyarakat lebih merasa aman memasukkan dananya untuk urusan asuransi karena memakan waktu jangka panjang yang kita masukan dalam sistem tolong menolong takaful ini. Asuransi ini adalah untuk jangka yang panjang, oleh karena itu kita harus sampaikan pada masyarakat kemudian masyarakat itu merasa aman bahwa dananya akan dititipkan di asuransi tersebut.² Dengan adanya sertifikat keagenan kami para agen sangat merasakan dampak positif di antaranya kami memiliki kepercayaan diri yang tinggi dalam menyampaikan produk takaful kepada calon nasabah.

Ibu Helmi, Elda Fitria, Endro Nugroho, dan Masta Yoyo juga membenarkan bahwa sertifikasi merupakan sebuah surat keputusan dari pihak Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) serta keniscayaan bagi tiap agen/siapapun yang terjun ke profesi apapun yang menuntut harus memiliki sertifikat untuk menunjukkan bahwa dia mampu dan layak untuk profesinya itu. Dan banyak sisi positifnya semenjak sertifikasi keagenan diberlakukan di antara lain agen lebih percaya diri memasarkan asuransi syariah kepada calon

² Helmi, Wawancara, 30 Juli 2016.

nasabah.³ Sisi negatifnya lebih sedikit agen yang dapat menjual asuransi syariah.

Menurut wawancara Mbak Dewi, Ahmad Sabibullah, Marsusi, dan Yulia Ningsih hasil yang diperoleh adalah sertifikasi adalah sertifikasi setelah agen mengikuti training dan lulus ujian AAJI. Agen mengetahui adanya sertifikasi pertama dari pimpinan perusahaan, di sini yaitu Bpk M. Arif Sudibyo beliau berkata seorang agen yang baik adalah agen yang memiliki sertifikat atau kartu lisensi. Setelah mengikuti ujian AAJI kami para agen sah atau legal di dalam organisasi yang disini Asuransi Takaful Keluarga. Sangat penting bagi kami agen asuransi syariah kartu lisensi atau sertifikat keagenan karena menghindarkan agen memasarkan produk asuransi *double* seperti asuransi syariah dan asuransi konvensional.⁴ Dengan adanya ujian lisensi/sertifikasi keagenan, Agen dituntut profesional dan hanya mempelajari satu jenis asuransi saja karena dengan adanya kartu lisensi tersebut agen asuransi otomatis wajib menguasai tentang takaful.

Agen dituntut memiliki disiplin yang tinggi dan mudah untuk dikontrol oleh organisasi.⁵ Sebelum agen asuransi memiliki kartu lisensi calon nasabah banyak menanyakan kartu lisensi karena calon nasabah memiliki kecermatan dalam memilih dan bertanya tentang asuransi yang mau di tawarkan oleh agen asuransi. Calon nasabah ragu sebelum adanya kartu lisensi keagenan calon nasabah kurang percaya dengan agen yang tidak

³ Endro Nugroho, Masta Yoyo. Wawancara 31 Juli 2016.

⁴ Dewi, Wawancara 1 Agustus 2016.

⁵ Ahmad Sahibullah, Yulia Ningsih. Wawancara 3 Agustus 2016.

memiliki kartu lisensi, karena calon nasabah menganggap agen kurang menguasai apa yang akan agen sampaikan ke calon nasabah. Itu kan dulu waktu sertifikasi keagenan belum diwajibkan tapi sekarang dengan adanya kartu lisensi yang kami pegang, agen lebih percaya diri dan bisa mandiri dalam mencari calon nasabah. Dampak negatif yang saya rasakan tidak ada, malahan kami para agen sangat menginginkan sesuatu yang melegalkan kami di perusahaan ini.⁶ Para agen yang sependapat dengan Mbak Dewi menyimpulkan bahwa agen yang baik adalah agen yang punya lisensi dan agen yang hanya memasarkan satu jenis asuransi saja. Karena perbedaan di antara asuransi konvensional dan asuransi syariah sangatlah tidak bisa ditolerir. Dan sisi positif dari adanya sertifikasi keagenan ini sangat dirasakan oleh para nasabah dan calon nasabah terutama agen dapat memberikan informasi yang baik dan benar kepada masyarakat.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Emilda Pahmiati, hasil yang diperoleh adalah bahwa agen sangat terbantu dengan adanya sertifikasi keagenan ini kami agen asuransi sangat merasakan dampak positifnya. Sertifikasi yang diperoleh setelah agen mengikuti training dan mengikuti ujian Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Awalnya kami tidak mengetahui sertifikasi keagenan itu sampai pimpinan kami Bpk M.Arif Sudibyo memberi tahu bahwa ada ujian untuk mendapatkan kartu lisensi yang diawasi oleh AAJI. Waktu itu kami mendapatkan arahan dari pimpinan apa

⁶ Marsusi, Wawancara, 4 Agustus 2016.

itu sertifikasi.⁷ Karena dengan mengikuti ujian AAJI dan agen yang lulus akan mendapatkan sertifikat keagenan yang menandakan agen telah legal dalam suatu organisasi/perusahaan.

Berbeda dengan sebelum adanya sertifikat keagenan kami merasa kurang percaya diri karena kami masih terikat dengan *leader*. Apa-apa kami harus menghubungi *leader* apabila kami mendapatkan calon nasabah yang mau bergabung ke takaful. Itupun apabila *leader* siap datang ke lokasi calon nasabah yang mau *closing*, tapi kalau *leader* sedang tidak siap dikarenakan *leader* keluar kota atau sedang ada pertemuan, kan sangat disayangkan kalau seperti itu, jadi dengan adanya kartu lisensi ini agen sangat terbantu. Dulu waktu belum ada kartu lisensi, calon nasabah banyak juga yang tidak mengetahui apa itu kartu lisensi dan tidak menanyakan kepada agen apakah agen telah memiliki kartu lisensi.⁸

Calon nasabah hanya mendengarkan agen, menjelaskan apa itu takaful dan jenis-jenis produk asuransi, tetapi sejak sertifikasi keagenan diwajibkan ada bagi para agen asuransi, calon nasabah sekarang lebih cermat dan lebih selektif dalam menghadapi agen yang menawarkan produk asuransi. Calon nasabah terlebih dahulu menanyakan kartu lisensi kepada agen yang datang untuk menawarkan produk asuransi, dikarenakan calon nasabah takut akan agen asuransi yang tidak memiliki kartu lisensi. Banyak sekali sisi positif yang kami rasakan dengan adanya sertifikasi keagenan. Dan tidak ada dampak negatif yang kami rasakan sampai sekarang.

⁷ Emilda, Wawancara, 5 Agustus 2016.

⁸ Nita Angraini, Lailatul Qadry. Wawancara, 6 Agustus 2016.

Yuvita Sari, Nita Anggraini, Lilatul Qadry menerangkan bahwa sebelum adanya kartu lisensi yang didapatkan melalui ujian AAJI banyak juga calon nasabah yang tak menanyakan ada atau tidaknya agen yang memiliki sertifikat/kartu lisensi dalam memasarkan produknya.⁹ Di sini menunjukkan bahwa calon nasabah juga belum mengetahui adanya sertifikasi keagenan, namun dengan adanya sertifikasi keagenan ini agen sangat merasakan sisi positifnya di antaranya lebih mandiri, lebih percaya diri dalam memperkenalkan bahwa kami adalah agen konsultan keuangan yang legal dan lebih di percaya oleh calon nasabah.

Menurut wawancara dengan Ibu Dewi bahwa hasil yang diperoleh adalah menerangkan sertifikasi atau kartu lisensi yang didapatkan melalui ujian AAJI merupakan surat ijin untuk menjual produk asuransi jiwa syariah.¹⁰ Menandakan kita sudah mempunyai keabsahan dan di anggap sah dan boleh memasarkan produk asuransi, karena apabila kita tidak punya lisensi maka kita tidak mempunyai kepiawaian dan modal sendiri sebagai agen asuransi syariah.¹¹ Calon nasabahpun menegaskan apabila agen asuransi yang tidak mempunyai kartu lisensi, calon nasabah tidak percaya, takut untuk bergabung. Sertifikasi keagenan bagi agen asuransi sangat penting karena dengan adanya sertifikat keagenan, agen tidak terikat lagi dengan *leader*. Calon nasabah juga tidak ragu dengan agen dikarenakan agen sudah legal dalam sebuah perusahaan.

⁹ Yuvita Sari, Wawancara, 7 Agustus 2016.

¹⁰ Dewi, Ana Puspita Sari. Wawancara, 8 Agustus 2016.

¹¹ Yaumal Jauri, Wawancara, 9 Agustus 2016.

Dengan adanya sertifikat keagenan, agen lebih percaya diri dan lebih di percaya dengan calon nasabah. Yaumul Jahri, Ana Puspita Sari, dan Marlinda juga membenarkan bahwa agen yang mempunyai kepiawaian berhak diberikan sertifikat agar agen bisa mandiri dan berkembang di bidang asuransi serta menyaring agen yang berkualitas.¹²

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Sandra, Ali Hamzah, Fitri Indrayani, dan Beti Hartati bahwa hasil yang diperoleh adalah agen menjelaskan bahwa sertifikat atau kartu lisesnsi keagenan untuk para agen itu sangat penting, karena agen yang baik itu agen yang jelas dan punya legalitas serta agen yang telah mengikuti ujian AAJI.¹³ Mengetahui adanya sertifikasi keagenan ini awalnya dari pimpinan sendiri yang dimana kami agen asursansi syariah (takaful keluarga) mendapatkan pemahaman tentang sertifikasi keagenan, ilmu serta training. Barulah kami para agen boleh mengikuti ujian AAJI, yang dinyatakan lulus mengikuti ujian ini akan mendapatkan sertifikat atau kartu lisensi yang merupakan bukti seorang agen asuransi telah legal di mata perusahaan dan asosiasi terkait, agar para agen paham dan mengerti konsep asuransi syariah yang akan di pasarkan kepada masyarakat sehingga agen tidak akan salah menginformasikan kepada masyarakat.

Kemudian yang tidak lulus dalam mengikuti ujian AAJI ini harus mengulang kembali mengikuti ujian karena bagi kami para agen asuransi syariah (takaful keluarga) yang terpenting disini adalah ilmunya guna meminimalisir terjadinya kesalahan dalam menyampaikan produk kepada

¹² Marlinda, Wawancara, 10 Agustus 2016.

¹³ Ali Hamzah, Beti Hartati. Wawancara, 12 Agustus 2016.

calon nasabah dan lebih meningkatkan kepercayaan diri kita masing-masing. Dengan kita mempunyai sertifikat keagenan maka tidak terjadi penipuan, kecurangan dan lain-lain. Agen lebih di percaya oleh calon nasabah, dengan pihak manajemen, dan AAJI. Terasa sekali perbedaan sesudah dan sebelum adanya sertifikasi keagenan, agen sebelum adanya kartu lisensi kurang percaya diri saat menerangkan tentang takaful karena saat calon nasabah ingin *closing* dan tinggal menyerahkan uangnya agen harus menghubungi *leader* agar calon nasabah bergabung dengan takaful dan menjadi nasabah yang sah.

Berbeda sekali saat sertifikasi keagenan diberlakukan yang merupakan angin segar untuk para agen menunjukkan eksistensinya terutama dalam mengajak calon nasabah bergabung dengan asuransi syariah (takaful keluarga).¹⁴ Sekarang agen asuransi sudah bisa melakukan *closing* sendiri. *Closing* merupakan tahap akhir dari seorang agen dalam merekrut calon nasabah yang mana calon nasabah telah memilih produk atau jenis asuransi yang diinginkan. Setelah mengisi data sesuai dengan prosedur dan menyetorkan uangnya maka calon nasabah telah menjadi nasabah yang terdaftar di PT. Asuransi Takaful Keluarga. Agen asuransi merasakan dampak positif dari diberlakukannya sertifikasi keagenan yang membuat agen lebih percaya diri dan lebih di percaya oleh calon nasabah yang mau bergabung dengan asuransi syariah (takaful keluarga). Dan sisi negatifnya tidak ada.

¹⁴ Sandra, Fitri Indrayani. Wawancara, 18 Agustus 2016.

Menurut wawancara bersama Mbak Yulia Astuti, Khairi Husni, Nana Borniawati, Arif Rahman Saputra bahwa hasil yang diperoleh adalah sertifikasi keagenan/kartu lisensi di peruntukkan bagi agen yang serius untuk menjadi konsultan keuangan dan harus ada kartu lisensi dengan melalui tes keagenan. Dengan adanya sertifikasi ruang gerak agen lebih luas, tidak tergantung pada *leader* dan memiliki wawasan yang lebih luas dan menguasai tentang asuransi tersebut serta agen dianggap sah/legal oleh perusahaan.¹⁵ Dengan adanya kartu lisensi kita dituntut bisa, otomatis kita belajar tentang perusahaan tentang produk dan segala macam yang berkaitan dengan takaful. Berbeda dengan sebelum adanya sertifikasi keagenan agen tergantung pada *leader* dan agen tidak bisa sepenuhnya berhadapan dengan calon nasabah karena disini agen hanya mengajak/menawarkan produk asuransi dan selanjutnya leaderlah yang mengurus calon nasabah hingga menjadi nasabah yang sah.¹⁶ Disini para agen hanya mendapatkan sedikit premi yang didapat tergantung *leader* mau memberikan berapa. Setelah adanya sertifikasi keagenan agen asuransi lebih bisa mandiri mencari calon nasabah dan jelas premi yang di dapat tidak tergantung oleh *leader* lagi. Sisi positif dengan adanya sertifikasi keagenan juga dirasakan oleh masyarakat sebab masyarakat memperoleh jaminan kehalalan pengelolaan dana dan bagi hasil.¹⁷ Sisi negatif dengan adanya sertifikasi adalah lebih sedikit agen yang bisa memasarkan asuransi syariah.

¹⁵ Arif Rahman Saputra, Wawancara, 18 Agustus 2016.

¹⁶ Nana Borniawati, Wawancara 19 Agustus 2016.

¹⁷ Yulia Astuti, Khairi Husni, Wawancara 20 Agustus 2016.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Helda Fitria Sari bahwa hasil yang diperoleh adalah Agen Asuransi Takaful Keluarga mengetahui sebenarnya apa itu sertifikasi keagenan tetapi sertifikasi untuk jenis obat-obatan makanan yang mana sertifikasi yang menandakan bahwa produk atau apapun yang di tawarkan/diperdagangkan itu legal dan di perbolehkan, baik di mata perusahaan sendiri maupun pemerintah. Bahwa sebenarnya sertifikasi sudah diwajibkan oleh pemerintah bagi perusahaan-perusahaan yang dimana calon pembeli/calon konsumennya mendapatkan kepercayaan yang tinggi sebagai penikmat dari apapun produk yang perusahaan keluarkan.

Untuk sertifikasi keagenan sendiri ini baru 2 tahun jalan dan agen sangat merasakan perbedaan dengan adanya sertifikasi ini.¹⁸ Waktu agen asuransi baik konvensional maupun syariah belum memiliki kartu lisensi banyak terjadi kecurangan dimana ada agen konvensional yang memsarkan produk asuransi ganda (*double*). Sedangkan keduanya sangat berbeda, Asuransi konvensional yang kita tau hanya mencari keuntungan tanpa memperhatikan riba yang terkandung di dalamnya sedangkan asuransi syariah (takaful keluarga) adalah bentuk tolong menolong dalam hal kepercayaan bagi calon nasabah terhadap memilih seorang konsultan keuangannya yang kuat dengan unsur syariat islam. Sekarang setelah adanya kartu lisensi bagi para agen, agen asuransi lebih disiplin dan lebih terkontrol oleh perusahaan dan asosiasi terkait.¹⁹

¹⁸ Helda Fitria Sari, Eda Kartika. Wawancara 21 Agustus 2016.

¹⁹ Tri Purwanti, Abdul Rohim. Wawancara 23 Agustus 2016.

Karena agen yang baik adalah agen yang sah atau legal serta agen yang menguasai asuransi dan tidak melakukan kecurangan dalam bentuk apapun. Maka sertifikasi atau kartu lisensi bagi para agen yang serius menggeluti bidang asuransi sangatlah penting dan berguna sebagai bentuk keabsahan dan ijin dalam menjual asuransi syariah yang dikeluarkan oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Sisi positif untuk para agen sangat dirasakan setelah adanya sertifikasi keagenan agen asuransi selain sudah legal didalam perusahaan juga lebih percaya diri dalam menghadapi calon nasabah dan mandiri, maksudnya tidak tergantung oleh *leader* serta nasabah memperoleh jaminan kehalalan pengelolaan dana dan bagi hasilnya.

Sedangkan sisi negatifnya tidak ada sampai saat ini kami menjadi agen asuransi. Begitu juga dengan Eda Kartika, Tri Purwanti, Abdul Rahim dan Robi Antoni menegaskan bahwa sertifikasi sangat penting karena mencerminkan suatu produk baik makanan obat-obatan bahkan asuransi layak di edarkan di kalangan konsumen yang sangat kritis dalam memilih produk yang layak di gunakan atau konsumsi.

Begitu juga disini untuk asuransi baik asuransi konvensional maupun syariah sangat di butuhkan agen yang dipercaya bagi calon nasabah untuk mengolah keuangan mereka, maka dari itu sertifikasi keagenan disini sangat membantu bagi kami para agen asuransi dalam menegaskan bahwa agen asuransi yang telah legal adalah agen yang telah dipercaya lebih dengan pihak perusahaan, calon nasabah, dan asosiasi terkait.²⁰ Dengan adanya sertifikasi

²⁰ Robi Antoni, Wawancara, 25 Agustus 2016.

keagenan ini agen sangat merasakan sisi positifnya diantaranya lebih mandiri, lebih percaya diri dan tidak terikat lagi *leader*.

B. Analisis “Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi Pada Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu”

Berdasarkan pemaparan data di atas, Menurut penulis, pandangan agen asuransi syariah tentang sertifikasi yaitu agen asuransi syariah dapat memberikan garis yang tegas bahwa agen yang baik harus memahami asuransi syariah agar tidak terjadi kesalahan dalam penyampaian informasi asuransi syariah kepada calon nasabah. Karena itu tidak sembarang orang bisa memiliki sertifikasi agen asuransi syariah. Agen asuransi harus mengikuti training dan ujian dari AAJI yang menandakan agen asuransi berhak memasarkan produk asuransi syariah. Sedangkan Tujuan sertifikasi bagi agen asuransi syariah yaitu sebagai pembeda antara agen asuransi syariah dan konvensional dimana agen asuransi yang bersertifikasi bersifat ta'awun (tolong menolong) berbeda dengan agen konvensional yang lebih memprioritaskan pada laba (keuntungan). Adapun kegunaan sertifikasi bagi agen asuransi syariah agen lebih terbantu dalam memasarkan produk asuransi syariah, agen asuransi lebih dipercaya oleh calon nasabah dan lebih bisa mandiri.

Hanya saja penyampaian masing-masing agen tersebut tidak sama persis sesuai pemahaman masing-masing dan yang lebih ditekankan masing-masing agen pun juga tidak sama. Sementara sertifikasi menurut pendapat informan D, AS, M, YN ini sudah sesuai tapi penekanannya lebih kepada

prosedurnya yaitu melalui training dan lulus ujian AAJI. Ini artinya pandangan agen tentang pengertian sertifikasi belum standar.

Pandangan agen tentang tujuan diadakannya sertifikasi ini ada benarnya namun masih kurang sesuai dengan tujuan yang lebih ditekankan oleh AAJI yaitu untuk melindungi agen dari persaingan pasar bebas di tahun 2017 mendatang. Artinya para agen harus selalu mengikuti perkembangan dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengenai sertifikasi agar tidak beda pemahaman.

Sisi positif diberlakukannya sertifikasi diantaranya adalah :

1. Agen lebih menguasai produk syariah yang dipasarkan
2. Agen dapat memberikan informasi yang baik dan benar kepada masyarakat.
3. Menyaring agen yang berkualitas.
4. Agen lebih percaya diri untuk memasarkan produk asuransi syariah.
5. Memperoleh jaminan kehalalan pengelolaan dana dan bagi hasilnya.

Terkait pemahaman agen tentang sisi positif diberlakukannya sertifikasi, penulis mengkaji mengapa sisi positifnya yang pertama, agen lebih menguasai produk asuransi syariah yang dipasarkan, yaitu karena sertifikasi adalah upaya untuk meningkatkan profesionalisme agen syariah agar para agen diakui kompetensi dan kemampuannya dalam menawarkan

dan menjual produk asuransi jiwa syariah, sehingga agen yang tersertifikasi sudah pasti agen tersebut lebih menguasai produk asuransi jiwa syariah.

Kedua, sisi positifnya agen dapat memberikan informasi yang baik dan benar kepada masyarakat. Menurut penulis, agen memberikan keterangan seperti itu karena agen yang tersertifikasi adalah agen yang sudah mengikuti berbagai training telah mengikuti ujian AAJI, sehingga agen tersebut sudah pasti mempunyai bekal dan kemampuan yang mumpuni tentang asuransi jiwa syariah maka agen dapat memberikan informasi yang baik dan benar kepada masyarakat.

Ketiga, sisi positifnya dapat menyaring agen yang berkualitas. Menurut penulis, agen memberikan keterangan seperti itu karena untuk memperoleh sertifikasi agen harus benar-benar memahami produk dan lulus ujian AAJI. Dengan demikian agen yang tidak menguasai produk asuransi jiwa syariah dan tidak lulus ujian telah tersaring dengan sendirinya. Sehingga agen yang benar-benar memahami produk dan lulus ujian yang dikatakan berkualitas dan dapat menjual produk asuransi syariah kepada masyarakat.

Keempat, sisi positifnya agen lebih percaya diri untuk memasarkan produk asuransi syariah. Menurut penulis, hal ini karena agen yang telah tersertifikasi adalah agen yang benar-benar memiliki kemampuan dan sudah diakui sehingga agen lebih percaya diri untuk memasarkan produk asuransi jiwa syariah.

Kelima, sisi positifnya memperoleh kehalalan pengelolaan dana dan bagi hasilnya. Menurut penulis agen memberikan keterangan seperti tersebut

karena dengan tersertifikasi agen benar-benar memahami produk asuransi jiwa syariah yang dijualnya sehingga agen akan memberikan informasi yang baik dan benar tentang asuransi syariah, dengan demikian masyarakat akan memperoleh jaminan kehalalan terkait pengelolaan dana dan bagi hasil.

Sisi negatif diberlakukannya sertifikasi adalah Jumlah agen yang dapat memasarkan produk asuransi jiwa syariah lebih sedikit. Untuk sisi negatif adanya sertifikasi, Jumlah agen yang dapat memasarkan produk asuransi jiwa syariah lebih sedikit. Menurut penulis, dengan adanya sertifikasi sudah pasti hanya agen-agen tertentu yang benar-benar memahami asuransi jiwa syariah dan mempunyai kompetensi yang bisa menjual produk asuransi jiwa syariah sehingga agen yang kurang kompeten bisa tergeser secara sendirinya dan jumlah agen yang bias memasarkan produk asuransi jiwa syariah menjadi lebih sedikit.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil rumusan masalah di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. Pandangan agen asuransi syariah tentang sertifikasi yaitu:

Agen asuransi syariah dapat memberikan informasi yang benar karena itu agen yang baik harus memahami asuransi syariah. Tujuan sertifikasi bagi agen asuransi syariah yaitu sebagai pembeda antara agen asuransi syariah dan konvensional, dimana agen asuransi yang bersertifikasi bersifat ta'awun (tolong menolong) berbeda dengan agen konvensional yang lebih memprioritaskan pada laba (keuntungan). Kegunaan sertifikasi bagi agen asuransi syariah ialah agen lebih terbantu dalam memasarkan produk asuransi syariah dan lebih bisa mandiri.

2. Pandangan agen asuransi syariah tentang sisi positif dan sisi negatif:

Adanya sertifikasi lebih banyak sisi positif dari pada sisi negatifnya, sehingga banyak pihak yang diuntungkan baik agen, masyarakat, maupun perusahaan. Sisi positif adanya sertifikasi antara lain: a) Agen lebih menguasai produk syariah yang dipasarkan, b) agen dapat memberikan informasi yang baik dan benar kepada masyarakat, c) menyaring agen yang berkualitas d) agen lebih percaya diri memasarkan produk asuransi syariah, e) memperoleh jaminan kehalalan pengelolaan dana dan bagi hasil. Untuk sisi negatifnya yaitu lebih sedikit agen yang dapat menjual produk asuransi syariah.

B. SARAN

1. Bagi Perusahaan asuransi

Dengan adanya penelitian ini di harapkan perusahaan asuransi lebih sering mengadakan training syariah kepada agen-agennya dan menghimbau para agennya segera memproses lisensi keagenan syariahnya agar tidak mengalami kesulitan dan salah menyampaikan informasi saat menjual produk asuransi syariah dari perusahaan kepada masyarakat.

2. Bagi Agen Asuransi

Karena pentingnya sertifikasi bagi agen untuk menjual produk asuransi syariah diharapkan segera memiliki lisensi keagenan tersebut agar tidak salah jual kepada masyarakat dengan mengerti dan memahami konsep syariah yang baik dan benar.

3. Bagi Masyarakat

Jika hendak mengambil produk asuransi syariah di harapkan mengambil pada agen yang sudah terlisensi agar tidak ada yang merasa dirugikan nantinya.

4. Bagi Peneliti yang Akan Datang

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi bagi peneliti yang akan datang meskipun penulis mengerti bahwa penelitian ini jauh dari sempurna dan harapan penulis untuk peneliti yang akan datang dapat menyempurnakan penelitian pertama ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Arif, M.Nur Rianto, *Pemasaran Strategi Pada Asuransi Syariah, Kesehatan, Pendidikan, Jiwa*, Bekasi: Gramata Publishing-Anggota IKAPI, 2015.
- Al-Asqalani, Ahmad Ibn Hajar, Fath Al-Bari, vol 33: Shahih Bukhari, Terjemahan, Amir Hamzah, Jakarta: Pustaka Azzam, 2009.
- Ali, AM Hasan, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis & Praktis)*, Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Amrin, Abdullah, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah Ditinjau Dari Perbandingan Dengan Asuransi Konvensional*, Jakarta; PT. Elex Media Komputindo, 2012.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002.
- Azwar, Saifudin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997.
- Basrowi, Suandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008.
- Hakim, *Shahih At Targhib Wat Tarhib*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2010.
- Hasan, Nurul Ichsan, *Pengantar Asuransi*, Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014.
- Hisan, Husain Hamid, *Asuransi Dalam Hukum Islam*. Terjemahan. Aisyul Muzzaki Ishak, Jakarta: CV Firdaus 1996.
- Huda, Nurul, Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam (Tinjau Teoritis Dan Praktis)*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.

- Jaya, Andi Saputra, *Persepsi Dosen Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam Tentang Asuransi Syariah*, Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, 2014.
- Kaliwarang, Denny, *Jurus Sukses Menjadi Agen Asuransi*, Yogyakarta: Araska, 2011.
- Khan, Muhammad Muhsin, *The Translation Of The Meanings Of Shahis Bukhari*, Pakistan: Lahore, Juga Lihat Thomas Patrick. Dalam M.M.Billah, 1979.
- Muttahari, Murthada, *Asuransi Dan Riba*, Jakarta: Pustaka Hidayah, 1995.
- Puspita, Novi, *Manajemen Asuransi Syariah*, Yogyakarta: UII, 2015.
- Patrick, Thomas, dalam M.M.Billah (*Principles And Practices Of Takaful And Insurance Compared*), Malaysia: International Islamic University, 2001.
- Rodoni, Ahmad, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015.
- S.B Marsh and J.Soulsby, *Hukum Perjanjian*, Bandung: Alumni 2010.
- Sholahidin, Hakim, *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan*, Jakarta: Preneda Media, 2009.
- Sudibyoy, Muhammad Arif, *Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu*.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sula, Muhammad Syakir, *Asuransi Syariah (Life And General); Konsep Dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- Syahatan, Husain Husain, *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*, Jakarta: Amzah, 2006.
- Tanjung, Hendri dan Abrista Devi, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: Gramata Publishing, 2010.

Zuhdi, Masjfuk, *Masail Fiqiyah (Kapita Selekta Hukum Islam)*, Jakarta: PT. Toko Gunung, 1997.

Skripsi

Noviyarni, *Peranan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah Di PT. Ajb Bumi Putera*, (skripsi: UIN jakarta; Fakultas syariah dan hukum), <http://repository.uinjkt.ac.id/dspase/bitstream/12346789/5040/1/NOVIYAR-NI-FSH.pdf> (akses 20 April, jam 16:50)

Rahmawati, Winda. *Analisis Peranan Agen Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Syariah (Studi Kasus Pada Ajb Bumi Putera 1912 Syariah Kantor Cabang Semarang)*, (Skripsi: UIN Walisongo Semarang; Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam), <http://eprints.walisongo.ac.id/4492/1/112411018.pdf> (akses 20 April 2016, jam 17:04)

Wawancara

M.Arif Sudiby, SH, Wawancara Pimpinan PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu

Linda Hariyanti, Wawancara Staff PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu

Internet

Anonim, <https://mysharing.co/agen-asuransi-jiwa-syariah-wajib-miliki-sertifikasi/>,

“Arti Kata Pandangan Menurut KBBI” <http://kamus.cektkp.com/pandangan/>

“Blasius Mengkaka” <http://kompasiana.com/1b3las-mk/analisis-arti-kamus-dari-kata-sertifikasi>

“Imam Musjab” <http://ahliasuransi.com/aui-genjot-sertifikasi-asuransi-umum/>

“Pengertian pandangan hidup menurut para ahli”

<http://www.pakmono.com/2015/03/pengertian-pandangan-hidup-menurut-para-ahli.html>.

“R. Laili Fatchur ”<http://ekonomisyariah.info/blog/2013/12/13/urgensi-aertifikasi-agen-asuransi-syariah/>

<http://www.takaful.co.id/profil-perusahaan>

**L
A
M
P
I
R
A
N**









INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BENGKULU

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu Tlp. (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

I. IDENTITAS MAHASISWA

Nama : ARI FERNANDO
NIM : 112 313 8375
Prodi : EKIS
Semester : VII

Judul Proposal yang diusulkan :

1. Tinjauan Ekonomi Islam tentang Penetapan Harga Tiket Pesawat pada PT. Anugrah ALBIRO
2. Persepsi Agen Asuransi Syariah Tentang Sertifikasi (Studi Kasus pada PT. Asuransi Takapul Keluarga).
3.

Dosen Bidang Ilmu :

Romi Adefio S, M.A.

Juni 29/2016

II. PROSES KONSULTASI

a. Konsultasi dengan Pembimbingan Akademik

Catatan:

ACC JUDUL 1, URAIKAN TEMA DARI JELAS,

LAKUKAN OBSERVASI AWAL U/ MENGIDENTIFIKASI MASALAH.

PA

Romi Adefio S, M.A.

b. Konsultasi dengan Dosen Bidang Ilmu

Catatan:

Judul no II dapat di lanjutkan, dan siap untuk proposal skripsi

Dosen

Ari Fernando

III. JUDUL YANG DIUSULKAN

Setelah konsultasi dengan Pembimbing Akademik dan Dosen Bidang Ilmu, maka judul yang

usulkan adalah : Persepsi Agen Asuransi Syariah Tentang Sertifikasi (Studi Kasus pada PT. ASURANSI TAKAPUL KELUARGA)

Mengetahui,

~~PA~~/Senja

Miti Jasmurison, M.Ag

Ari Fernando



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BENGKULU
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu Tlp. (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

BUKTI MENGHADIRI SEMINAR PROPOSAL

Nama : ARI FERNANDO
Nim : 212 313 8375
Jurusan/Prodi : SYARIAH / EKONOMI ISLAM.

No	Hari/Tanggal	Nama Mahasiswa Seminar	Judul Proposal	Penyeminar	Tanda Tangan Penyeminar
1	Selasa 19/04/2015	Serli Fitriani	Fungsi pengawasan Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Prov. Bengkulu dalam Mendayagunakan zakat Produktif.	1. Dr. Annaini, M.A 2. Miti Yarmunida, M.Ag.	1. 2.
2	Kamis 16/04/2015	Robi	Persepsi masyarakat terhadap busana Muslimah. Studi kasus di PT. Astra Internasional Tbk. Region Had Bkl.	1. 2. Khairiah Elwanah, M.Ag.	1. 2.
3	Jumat 17/04/2015	Radon Debi Sempura (PAC)	Internalisasi Nilai dan akhlak melalui mata pelajaran al-Quran hadis di MIS TI Kerka Bengkulur Utara.	1. Drs. H. Nasron, M.Pd. 2. Masriqa Hidayati, M.Pd.	1. 2.
4	Rabu 18-11-15	Yeni Sri Hartati	Analisis strategi pemasaran PT Riza Grafindo Persada cabang Palembang dan Persepsi EK. Islam	1. Fatmahan Yunus, MA 2. Khairiah Elwanah, M.Ag.	1. 2.
5	Rabu 18-11-2015	Angu Probosini	Tinjauan sistem ekonomi Islam terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim di Bogor	1. Dra. Fatmahan Yunus, MA 2. Pui Elvira SE, M.Si.	1. 2.
6	Senin 30/11/2019	Yuliani Tri Cahyani	Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah dan mengerakkan usaha Mikro kecil studi kasus BUMDesa Almandiri	1. Hani Kurniati M. Ag M. Hum 2. Miti Yarmunida M. Ag.	1. 2.
7	Selasa/05-04/16	Desy Oktaviana	Relevansi konsep Uang Al-Fitrah dalam Sistem Keuangan Kontemporer	1. Idwan B. MA 2. IDWAN B. MA	1. 2.
8	Selasa/05-04/16	Sri Rahmayanti	Persepsi konsumen terhadap hotel Syariah (Studi kasus hotel Laras Syariah Kota Bengkulu)	1. Idwan B. MA 2. IDWAN B. MA	1. 2.

Mengetahui,
Sekretaris Jurusan Ekis

Miti Yarmunida, M. Ag
NIP. 197705052007102002

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Ari Fernando

JURUSAN/PRODI : Ekonomi Islam

NO	PERMASALAHAN	SARAN PENYEMINAR
	Jalan belakang	Tentang aturan sertifikasi agar dilakukan dan diberikan rincian yang selengkap mungkin tentang statusnya wajib, sunnah dan mubah.
	Teknis Penulisan	Diperbaiki sesuai catatan yg ada di proposal.
	jumlah	ditinjau ulang

Bengkulu,
Penyeminar, 1.11


Dr. Taha Andika, M.A.


NIP. 197508972200031001

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Ari Fernando
 JURUSAN/PRODI : Ekonomi Islam

NO	PERMASALAHAN	SARAN PENYEMINAR
1.	latar belakang	- Ditekshapi dengan latar belakang pemilihan lokasi penelitian
2.	Rumusan masalah	- pada point no.2 ada 2 permasalahan, pecah mhg menjadi 3 part.
3.	penelitian	- Perhatikan erp dan peminatan
4.	objek penelitian	- Data jumlah / populasi tempat penelitian belum lengkap, lakukan observasi awal.

Bengkulu,
 Penyeminar, I, II


TOSI ARIYANTO, MM
 NIP. 198008012019032001



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu Tlp. (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

SURAT PENUNJUKAN

Nomor : In.11/ F.IV/PP.00.9/0452 /2016

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Toha Andiko, M.Ag
NIP. : 19750827 200003 1 001
Tugas : Pembimbing I
2. N A M A : Yosy Arisandy,MM
NIP. : 198508012014032001
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Ari Fernando
NIM : 2123138375
JURUSAN : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : **PANDANGAN AGEN ASURANSI TENTANG SERTIFIKASI
(STUDI KASUS PADA PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
BENGKULU)**

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 09 Juni 2016

Dekan

Dr. Asnaini, MA

NIP. 197304121998032003

Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan;
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip.

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal skripsi berjudul "*PANDANGAN AGEN ASURANSI TENTANG SERTIFIKASI (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu)*" yang disusun oleh :

Nama : Ari Fernando
Nim : 212 313 8375
Prodi : Ekonomi Islam

Telah diujikan oleh tim penguji proposal Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Senin
Tanggal : 16 Mei 2016

Proposal skripsi tersebut telah diperbaiki sesuai saran-saran tim penguji. Oleh karenanya sudah dapat diusulkan penetapan Surat Keputusan (SK) Pembimbing Skripsi.

Tim Penguji

Penguji I


Dr. Toha Andiko, M.Ag
NIP.197508272000031001


Bengkulu,

Penguji II


Yosy Arisandy, MM
NIP.198508012014032001

Mengetahui

Ketua Jurusan


Desi Israni, M.A
NIP.197412022006042001

PEDOMAN WAWANCARA

Nama :

Jurusan/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam


Judul Skripsi : Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi (studi pada
PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu)

Agen Asuransi

1. Bagaimana bapak/ibu mengetahui apa itu sertifikasi keagenan?
2. Dimanakah bapak/ibu mengetahui sertifikasi keagenan?
3. Bagaimana bapak/ibu mengetahui agen yang baik harus memiliki sertifikasi keagenan?
4. Bagaimana bapak/ibu menganggap sertifikasi keagenan itu penting?
5. Bagaimana bapak/ibu mengetahui perbedaan sebelum dan sesudah diberlakukannya sertifikasi keagenan?
6. Bagaimana bapak/ibu mengetahui pengaruh yang dirasakan oleh nasabah setelah dan sebelum adanya sertifikasi keagenan?
7. Siapa yang mewajibkan agen asuransi harus memiliki sertifikasi dalam memasarkan produknya?
8. Mengapa agen asuransi harus memiliki sertifikasi?
9. Apakah dampak positif dari diberlakukannya sertifikasi?
10. Apakah dampak negatif dari diberlakukannya sertifikasi?

Bengkulu, 29 Juni 2016

Pembimbing I



Dr. Toha Andiko, M.Ag
197508272000031001

Pembimbing II



Yosy Arisandy, MM
198508012014032001

HALAMAN PENGESAHAN


Proposal skripsi berjudul "PANDANGAN AGEN ASURANSI TENTANG SERTIFIKASI (Studi Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu)" yang disusun oleh :

Nama : Ari Fernando
Nim : 212 313 8375
Prodi : Ekonomi Islam

Sudah diperbaiki sesuai dengan arahan tim pembimbing, selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan Surat Izin Penelitian.


Bengkulu, 11 Juli 2016 M

Penguji I



Dr. Toha Andiko, M. Ag
NIP.197508272000031001

Penguji II



Yosy Arisandy, MM
NIP.198508012014032001

Mengetahui
Ketua Jurusan



Desi Isnaini, M. A
NIP.197412022006042001

**ASURANSI TAKAFUL KELUARGA
KOTA BENGKULU**

Jln. Ahmad Yani, Ruko Kampus UNHAZ No.04, Kota Bengkulu

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor: 010/ SA-ATK / 09/ 2016

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : M.Arif Sudibyo, SH

Jabatan : Ketua Asuransi Takaful Keluarga Kota Bengkulu

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Ari Fernando

Nim : 212 313 8375

Universitas : IAIN Bengkulu

Fakultas/Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam


Telah selesai melaksanakan penelitian dari tanggal 27 Juli 2016 s/d 27 Agustus 2016 di Asuransi Takaful Keluarga Kota Bengkulu dengan judul skripsi *Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi (Studi Pada Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu)*.

Demikian Surat Keterangan ini di buat untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Bengkulu, 03 September 2016

Ketua Asuransi Takaful

Keluarga Bengkulu


REPRESENTATIVE OFFICE (RO)
SALAM AGENCY
M.Arif Sudibyo, SH



PEMERINTAH KOTA BENGKULU
**BADAN PELAYANAN PERIZINAN TERPADU
DAN PENANAMAN MODAL**

Jalan WR.Supratman Kel.Bentiring Kota Bengkulu
Telp.(0736) 349731 fax. (0736) 26992

IZIN PENELITIAN

Nomor : 070 /1402 / 07 / BPPTPM / 2016

- Dasar : 1. Peraturan Walikota Bengkulu Nomor 31 Tahun 2012 Tanggal 28 Desember 2012 Perubahan Atas Peraturan Walikota Bengkulu Nomor 07 Tahun 2009 Tentang Pelimpahan Wewenang Membuat, Mengeluarkan dan Menandatangani Perizinan Dan Non Perizinan Kepada Kepala Badan Pelayanan Perizinan Terpadu (BPPT).
2. Surat Perintah Tugas Kepala Badan Pelayanan Perizinan Terpadu dan Penanaman Modal (BPPTPM) Nomor : 800 / 006 / BPPTPM / 2015. Nota Dinas Nomor : 560/ 40 / BPPTPM / 2015 Tanggal 24 Februari 2015. Perihal Dasar Penerbitan Izin Penelitian
- Memperhatikan : Rekomendasi Kepala Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu (KP2T) Provinsi Bengkulu Nomor : 503/7.a/3020/KP2T/2016 Tanggal 27 Juli 2016.

DENGAN INI MENERANGKAN BAHWA :

Nama : Ari Fernando / 2123138375
Pekerjaan : Mahasiswa
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu
Judul Penelitian : Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikat (Studi Pada PT.Asuransi Tafakul Keluarga Bengkulu)

Daerah Penelitian : PT.Asuransi Tafakul Keluarga Bengkulu
Waktu Penelitian : 27 Juli 2016 s/d 27 Agustus 2016
Penanggung jawab : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu

- Dengan Ketentuan : 1. Tidak dibenarkan mengadakan kegiatan yang tidak sesuai dengan penelitian yang dimaksud
2. Harus mentaati peraturan dan perundang – undangan yang berlaku serta mengindahkan adat istiadat setempat.
3. Apabila masa berlaku surat keterangan penelitian ini sudah berakhir, sedangkan pelaksanaannya belum selesai maka yang bersangkutan harus mengajukan surat perpanjangan keterangan penelitian.
4. Surat keterangan penelitian ini akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang surat ini tidak mentaati ketentuan seperti tersebut diatas.

Demikian Surat Keterangan ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikerluarkan di : BENGKULU

Pada Tanggal : 29 JULI 2016

a.n.KEPALA BADAN PELAYANAN PERIZINAN
TERPADU DAN PENANAMAN MODAL KOTA BENGKULU
KEPALA BUKANG PEMERINTAHAN DAN KESRA

Mewakili



Tembusan Yth.

1. Kepala Kantor Kesbangpol Kota Bengkulu
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu
3. Yang Bersangkutan

CATATAN PERBAIKAN BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA

NIM

JURUSAN

JUDUL SKRIPSI

NAMA DOSEN PEMBIMBING KI

NIP

: Ari Fernando




: 212 313 8375

: Ekonomi Islam

: Pandangan Agen Asuransi Tentang Sertifikasi
Studi pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Bengkulu



: Dr. Toha Andiko, M. Ag

: 19750827 2000031 001

No	Tanggal	PERMASALAHAN	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	7/11/2016	Cover... Daftar Isi... Bab I sd Bab V Ayat dan Hadis yang terbalik	I. Tata Bahasa dan penulisan... II. Ayat Al Quran dan Hadis yang terbalik diperbaiki III. Bab V jawaban sesuai Rumusan Masalah.	
2	17/11/2016	Abstrak... Cover... Kesimpulan... Daftar pustaka	I Diperbaiki, kata kunci ditambah, jawaban dikoreksi II Diperbaiki III Perbaiki kesimpulan jawaban sesuai Rumusan masalah IV Daftar pustaka dirapikan.	
3	5/12/16	Abstrak Kesimpulan Bab IV Ditambah	I Point-point dari Rumusan masalah... II Masih kurang nyambung III Ditambah sedikit...	

CATATAN PERBAIKAN BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Ari Fernando
 NIM : 212 313 8375
 JURUSAN : Ekonomi Islam
 JUDUL SKRIPSI : Pandangan Aqem Advansi Tentang Sertipika di PT. Advansi Talepul Keluarga Bengkulu.
 NAMA DOSEN PEMBIMBING I : Dr. Toha Andiko, M. Ag
 NIP : 1975 0827 20 00031001

No	Tanggal	PERMASALAHAN	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
4	29/12-2016	Abstrak. Bab V	Perbaiki sesuai saran Kesimpulan buat poin-poin yang jangan dijadikan paragraf	
	31/12-2016	ACC untuk dilanjutkan manuscript		

CATATAN PERBAIKAN BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA
 NIM
 JURUSAN
 JUDUL SKRIPSI

: Ari Fernando
 : 212 813 8375
 : EKONOMI ISLAM
 : PANDANGAN AGEN ASURANSI SYARIAH TENTANG
 SERTIFIKASI Studi kasus pada PT. Asuransi Takapul Kelarga
 : Yosy Arisandy, MM
 : 198508012014032001

NAMA DOSEN PEMBIMBING II
 NIP

No	Tanggal	PERMASALAHAN	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
	22-6-2016	BAB I - III Pedoman wawancara	1. Perbaiki tata bahasa dan penulisan 2. Setelah perbaikan dapat dilanjutkan membuat pedoman wawancara	/
	26/10	Perbaikan BAB IV	Hent wawancara jangan dimatangkan	/
	26/10	BAB V AUL P. I	Kesimpulan dan Survei	/

**KEPUTUSAN
MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 426 /KMK.06/2003
TENTANG
PERIZINAN USAHA DAN KELEMBAGAAN PERUSAHAAN
ASURANSI
DAN PERUSAHAAN REASURANSI**

MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA,

Menimbang :

- a. bahwa dalam rangka menyesuaikan dengan perkembangan yang terjadi dalam industri perasuransian nasional, perlu dilakukan penyesuaian secara menyeluruh terhadap ketentuan mengenai Perizinan Usaha Perusahaan.Asuransi dan Perusahaan Reasuransi sebagaimana diatur dalam Keputusan Menteri Keuangan Nomor 223/ KMK.017/ 1993 Tahun 1993;
- b. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi;

Mengingat :

1. Undang-undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1992 Nomor 13, Tambahan Lembaran Negara Nomor 3467);
2. Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1992 Nomor 120; Tambahan Lembaran Negara Nomor 3506) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 63 Tahun 1999 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 118, Tambahan Lembaran Negara Nomor 3861);
3. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 228/M Tahun 2001;

MEMUTUSKAN :

Menetapkan: **KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN TENTANG PERIZINAN USAHA DAN KELEMBAGAAN PERUSAHAAN ASURANSI DAN PERUSAHAAN REASURANSI.**

BAB I KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Keputusan Menteri Keuangan ini, yang dimaksud dengan :

1. Prinsip Syariah adalah prinsip perjanjian berdasarkan hukum Islam antara Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Reasuransi dengan pihak lain, dalam menerima amanah dengan mengelola dana peserta melalui kegiatan investasi atau kegiatan lain yang diselenggarakan sesuai syariah.
2. Direksi adalah direksi untuk perseroan terbatas atau persero, atau yang setara dengan itu untuk koperasi dan usaha bersama.
3. Komisaris adalah komisaris untuk perseroan terbatas atau persero, atau yang setara dengan itu untuk koperasi dan usaha bersama.
4. Kantor Pemasaran adalah kantor selain kantor cabang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 29 ayat (4) Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 63 Tahun 1999.
5. Asosiasi adalah asosiasi dari Perusahaan-perusahaan Asuransi Kerugian, Perusahaan-perusahaan Asuransi Jiwa, atau Perusahaan-perusahaan Reasuransi.

BAB V PEMASARAN MELALUI JASA AGEN DAN MELALUI KERJASAMA DENGAN PIHAK BANK

Bagian Pertama Pemasaran Melalui Jasa Agen

Pasal 38

- (1) Perusahaan Asuransi wajib memiliki perjanjian keagenan dengan agen asuransi yang memasarkan produk asuransinya.
- (2) Perusahaan Asuransi dilarang mempekerjakan agen yang masih terikat perjanjian keagenan dengan Perusahaan Asuransi lain kecuali agen yang bersangkutan telah mengakhiri perjanjian keagenannya sekurang-kurangnya 6 (enam) bulan.
- (3) Dalam hal Perusahaan Asuransi menggunakan jasa pemasaran selain agen asuransi sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), maka Perusahaan Asuransi

tersebut bertanggung jawab penuh terhadap konsekuensi yang timbul dari penutupan asuransi dimaksud.

Bagian Kedua

Pemasaran Melalui Kerjasama dengan Bank

Pasal 39

- (1) Perusahaan Asuransi dapat melakukan pemasaran melalui kerjasama dengan bank (*bancassurance*).
- (2) Perusahaan Asuransi yang melakukan pemasaran melalui kerjasama dengan bank sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) bertanggung jawab atas semua tindakan bank yang berkaitan dengan transaksi asuransi yang dipasarkan melalui kerjasama dengan bank dimaksud.