

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Asuransi Syariah

a. Definisi Asuransi

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris, *insurance*, yang dalam bahasa Indonesia telah menjadi bahasa populer dan diadopsi dalam bahasa Kamus Besar Bahasa Indonesia dengan padanan kata “pertanggungan”. Echols dan Shadilly memaknai kata *insurance* dengan (a) asuransi, dan (b) jaminan. Dalam bahasa Belanda biasa disebut dengan istilah *assurantie* (asuransi) dan *verzekering* (pertanggungan).

Pengertian asuransi sangatlah banyak dengan berbagai macam definisi yang telah diberikan oleh para ahli ekonomi dan asuransi negara barat antara lain:

Asuransi didefinisikan sebagai upaya masyarakat secara bersama yang terdiri dari kumpulan besar individu – individu dalam sebuah sistem pembayaran angsuran demi untuk meringankan atau menghapus kerugian yang jelas nilai harganya dari segi ekonomi bagi setiap kumpulan itu.¹

Asuransi juga berarti usaha untuk mengatasi resiko. Fungsi utamanya adalah untuk mengganti kerugian ekonomi karena suatu bencana atau kecelakaan. Asuransi secara formal juga dapat diartikan sebagai sebuah sistem yang aman peserta asuransi, dengan pertimbangan, berjanji untuk mengganti dan membayar uang atau menyumbang untuk menolong peserta asuransi yang mengalami kerugian yang berkaitan dengan

¹ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah*, Referensi (Gaung Persada Press Group), Jakarta, Cet ke 1, hal. 35.

kehilangan dari nilai ekonomi pada masa ia masih menjadi anggota peserta.

Menurut Mark. S. Dorfman yang dikutip oleh Nurul Ichsan Hasan asuransi dapat dilihat dari dua segi, yaitu dari segi keuangan dan segi hukum. Dari segi keuangan, asuransi adalah suatu rencana keuangan yang disusun untuk membagikan biaya atas kerugian yang tak terduga. Dari segi hukum asuransi adalah suatu rencana kontrak yang mana satu kumpulan setuju untuk mengganti kerugian – kerugian peserta lain.

Menurut M. Arif. Khan yang dikutip oleh Nurul Ichsan Hasan asuransi adalah usaha seseorang menghadapi sebuah kemungkinan bahaya kerugian yang dapat melindungi diri serta usahanya. Selain itu juga ia menyatakan bahwa asuransi adalah usaha bersama dalam menyebarluaskan suatu kerugian yang disebabkan oleh bencana tertentu kepada beberapa orang yang terlibat dalam asuransi itu dan setuju untuk mengasuransikan diri mereka dalam menghadapi bencana itu.²

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 dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan. Atau, tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan. Sedangkan, ruang lingkup usaha asuransi, yaitu usaha jasa keuangan yang dengan menghimpun dana masyarakat melalui pengumpulan premi asuransi, memberi

² *Ibid.*, hlm. 36.

perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian karena suatu peristiwa yang tidak pasti atau terhadap hidup atau meninggalnya seseorang.³

b. Definisi Asuransi Syariah

Dalam bahasa Arab Asuransi disebut *at-ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin*, sedangkan tertanggung disebut *mu'aman lahu* atau *musta'min*. *At-ta'min* (التَّأْمِينُ) diambil dari kata (أَمَّنَ) memiliki arti member perlindungan, ketenangan, rasa aman, dan bebas dari rasa takut, sebagaimana firman Allah:

*Artinya: "Yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa ketakutan" (Quraissy : 4).*⁴

"Men-ta'min-kan sesuatu, artinya adalah seseorang membayar atau menyerahkan uang cicilan untuk agar ia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk 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-*

³ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*, Gema Insani, Jakarta, 2004, hlm. 27.

⁴ Al-Qur'an surat Qurisy ayat 4, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* Departemen Agama RI, Jumanatul 'Ali-Art (J-Art), Bandung, 2010, hlm. 463.

qidza'I'aman konsumsi.” Dari prinsip tersebut, Islam mengarahkan kepada umatnya untuk mencari rasa aman baik untuk dirinya sendiri di masa mendatang maupun untuk keluarganya sebagaimana nasihat Rasul kepada Sa’ad bin Abi Waqqash agar mensedekahkan sepertiga hartanya saja. Selebihnya ditinggalkannya untuk keluarganya agar mereka tidak menjadi beban masyarakat.⁵

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

Menurut Musthafa 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 risiko (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 pemberian (*derma*) tersebut, mereka dapat menutupi kerugian – kerugian yang dialami oleh peserta. Dengan demikian, asuransi adalah *ta'awun* yang terpuji, yaitu saling menolong dalam berbuat kebajikan dan takwa. Dengan

⁵ *Ibid.*, hlm. 28.

ta'awun mereka saling membantu antara sesama, dan mereka takut dengan bahaya (malapetaka) yang mengancam mereka.⁶

Pengertian asuransi syari'ah dalam pengertian mu'amalah adalah saling memikul resiko di antara sesama manusia sehingga antara satu dengan yang lain menjadi penanggung atas resiko yang lainnya, saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling tolong-menolong dalam kebaikan dengan cara masing-masing mengeluarkan dana yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut.⁷

Dengan demikian, asuransi dilihat dari segi teori dan sistem, tanpa melihat sarana atau cara-cara kerja dalam merealisasikan sistem dan mempraktekkan teorinya, sangat relevan dengan tujuan-tujuan umum syariah dan diserukan oleh dalil-dalil juz'i-nya. Di katakan demikian karena asuransi dalam arti tersebut adalah sebuah gabungan kesepakatan untuk saling menolong, yang telah diatur dengan sistem yang sangat rapih, antara sejumlah besar manusia. Tujuannya adalah menghilangkan atau meringankan kerugian dari peristiwa-peristiwa yang terkadang menimpa sebagian mereka. Dan, jalan yang mereka tempuh adalah dengan memberikan sedikit pemberian (derma) dari masing-masing individu.

Asuransi dalam pengertian ini dibolehkan, tanpa ada perbedaan pendapat. Tetapi, perbedaan pendapat timbul dalam sebagian sarana-sarana kerja yang berusaha merealisasikan dan mengaplikasikan teori dan sistem tersebut, yaitu akad-akad asuransi yang dilangsungkan oleh para tertanggung bersama perseroan-perseroan asuransi.⁸

⁶ *Ibid.*, hlm. 29.

⁷ Sofyan Syafri Harahap, *Akuntansi Islam*, Bumi Aksara, Cet Ke 1, Jakarta, 1997, hlm. 99.

⁸ *Ibid.*, hlm. 30.

c. Landasan Hukum Asuransi Syariah

1) Ketentuan Umum

Landasan dasar asuransi syariah adalah sumber dari pengambilan hukum praktik asuransi syariah. Karena sejak awal asuransi syariah dimaknai sebagai wujud dari bisnis pertanggungungan yang didasarkan pada nilai-nilai yang ada dalam ajaran Islam, yaitu Al-Qur'an dan sunnah Rasul.

❖ Al-Qur'an

Al-Qur'an tidak menyebutkan secara tegas ayat yang menjelaskan tentang praktik asuransi seperti yang ada pada saat ini. Hal ini terindikasi dengan tidak munculnya istilah asuransi atau *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, kerja sama, atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian di masa mendatang.⁹

Di antara ayat-ayat al-Qur'an yang mempunyai muatan nilai-nilai yang ada dalam praktik asuransi adalah :

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٠٠﴾

Artinya: "Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksa-Nya" (QS.Al-Maidah : 2)¹⁰

⁹ Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*, Kencana, Jakarta, Cet Ke 1, 2004, hlm. 104.

¹⁰ *Al-Qur'an dan Terjemahannya* Departemen Agama RI, Op. Cit., hlm. 81.

Ayat ini memuat perintah tolong-menolong antar sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru*).¹¹

❖ Landasan Yuridis Asuransi Syariah

Pertumbuhan perekonomian khususnya dunia usaha asuransi merupakan salah satu bidang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan.¹² Dalam segi hukum positif, asuransi syariah mendasarkan legalitasnya pada Undang-Undang No. 40 tahun 2014 tentang perasuransian.l

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 yang diharapkan.

Pengertian diatas dapat dijadikan landasan hukum yang kuat bagi asuransi syariah karena tidak mengatur keberadaan asuransi berdasarkan prinsip syariah, serta tidak mengatur teknis pelaksanaan kegiatan asuransi dalam kaitannya kegiatan administrasinya.

Pedoman untuk menjalankan usaha asuransi syariah terdapat dalam fatwa Dewan Syariah nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No.21/ DSN-

¹¹ *Ibid*, hlm. 105.

¹² Muhammad Syakir Sula, *Op. Cit.*, hlm. 27.

MUI/ X/ 2001 tentang pedoman Umum Asuransi Syariah.¹³

2) Akad Asuransi Syariah

Asuransi sebagai bentuk kontrak modern tidak dapat terhindar dari akad yang membentuknya. Hal ini disebabkan karena dalam praktiknya, asuransi melibatkan dua orang yang terikat oleh perjanjian untuk saling melaksanakan kewajiban, yaitu antara peserta asuransi dan perusahaan asuransi. Berkenaan dengan ini Allah SWT, berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

*Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji." (QS.Al-Ma'idah:1).*¹⁴

Secara terminology fiqh, akad didefinisikan dengan "pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan qabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada obyek perikatan."¹⁵

d. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah

1). Prinsip Tauhid

Setiap muslim harus melandasi dirinya dengan tauhid dalam menjalankan segala aktivitas kehidupan, tidak terkecuali dalam berasuransi syariah. Di mana dalam niatan dasar ketika berasuransi syariah haruslah berlandaskan pada prinsip tauhid, mengharapkan keridaan Allah Swt. Jika dilihat dari sisi perusahaan, asas yang digunakan dalam berasuransi syariah bukanlah semata-mata meraih keuntungan dan peluang pasar.

¹³ Ali Zainuddin, *Hukum Asuransi Syariah*, Sinar Grafika, Jakarta, 2008, hlm. 129.

¹⁴ *Al-Qur'an dan Terjemahannya* Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, hlm. 81.

¹⁵ Muhammad Syakir Sula, *Op. Cit.*, hlm. 38.

Namun lebih dari itu, niatan awalnya adalah untuk mengimplementasikan nilai syariah dalam dunia asuransi. Sedangkan dari sisi nasabah, berasuransi syariah bertujuan untuk bertransaksi dalam bentuk tolong-menolong yang berlandaskan asas syariah, dan bukan semata-mata mencari “perlindungan” apabila terjadi musibah. Dengan demikian, maka nilai tauhid terimplementasikan pada industri asuransi syariah.¹⁶ Allah SWT., berfirman :

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

Artinya: “Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan agar mereka beribadah kepada-Ku.” (QS. Az-Zariyat:56)¹⁷

2). Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan sebagai nilai kedua dalam pengimplementasikan asuransi syariah mengandung arti bahwa asuransi syariah harus benar-benar bersikap adil, khususnya dalam membuat pola hubungan anatar nasabah dengan nasabah, maupun anatar nasabah dengan perusahaan asuransi syariah, terkait dengan hak dan kewajiban masing-masing. Asuransi syariah tidak boleh mendzalami nasabah dengan hal-hal yang menyulitkan atau merugikan nasabah.¹⁸

Allah SWT, berfirman :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلّٰهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا ۚ أَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ۖ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ إِنَّ اللّٰهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٥٧﴾

¹⁶ Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*, Elex Media Komputindo, Jakarta, 2011, hlm. 71.

¹⁷ *Al-Qur'an dan Terjemahannya* Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, hlm. 400.

¹⁸ Abdullah Amrin, *Op. Cit.*, hlm. 72.

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Maha Teliti apa yang kamu kerjakan." (QS.Al-Maidah:08)¹⁹

3). Prinsip tolong menolong

Konsep asuransi syariah didasarkan pada prinsip ini. Di mana sesama peserta bertabarru atau berderma untuk kepentingan nasabah lainnya yang tertimpa musibah. Nasabah tidaklah berderma kepada perusahaan asuransi syariah, peserta berderma kepada perusahaan asuransi syariah, peserta berderma hanya kepada sesama peserta saja. Perusahaan asuransi syariah bertindak sebagai pengelola saja. Konsekuensinya, perusahaan tidak berhak mengklaim atau mengambil dana tabarru' nasabah. Perusahaan hanya mendapatkan dari *ujrah (fee)* atas pengelolaan dana tabarru' tersebut, yang dibayarkan oleh nasabah bersamaan dengan pembayaran kontribusi (premi). Perusahaan asuransi syariah mengelola dana tabarru' tersebut, untuk diinvestasikan (secara syariah) kemudian dialokasikan pada nasabah lainnya yang tertimpa musibah. Dan dengan konsep seperti ini, berarti antara sesama nasabah telah mengimplementasikan saling tolong menolong, kendatipun antara mereka tidak saling bertatap muka.²⁰ Allah SWT, berfirman :

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

¹⁹ Al-Qur'an dan Terjemahannya Departemen RI, Op. Cit., hlm 83.

²⁰ Abdullah Amrin, Op. Cit., hlm. 73.

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan” (QS.Al-Maidah:2)²¹

4). Prinsip Amanah

Perusahaan dituntut untuk amanah dalam segala hal seperti mengelola dana premi dan proses klaim, karena pada hakikatnya kehidupan ini adalah amanah yang kelak harus dipertanggung jawabkan di hadapan Allah Swt. Demikian juga nasabah, perlu amanah dalam aspek risiko yang menyimpannya. Jangan sampai nasabah tidak amanah dalam artian mengada-ada sesuatu sehingga yang seharusnya tidak klaim menjadi klaim yang tentunya akan berakibat pada ruginya para peserta yang lainnya. Perusahaan pun juga demikian, tidak boleh semenamena dalam mengambil keuntungan, yang berdampak pada ruginya nasabah.²²

5). Prinsip Saling Rida (‘An Taradhin)

Dalam transaksi apa pun, aspek *‘an taradhin* atau saling *meridai* harus selalu menyertai. Nasabah rida dananya dikelola oleh perusahaan asuransi syariah yang amanah dan profesional. Dan perusahaan asuransi syariah rida terhadap amanah yang diembankan nasabah dalam mengelola kontribusi (premi) mereka. Demikian juga nasabah *rida* dananya dialokasikan untuk nasabah-nasabah lainnya yang tertimpa musibah, untuk meringankan beban penderitaan mereka. Dengan prinsip inilah, asuransi syariah menjadikan saling tolong menolong memiliki arti yang luas dan mendalam, karena semuanya menolong dengan *ikhlas* dan *rida*, bekerja sama dengan *ikhlas* dan *rida*, serta bertransaksi dengan *ikhlas* dan *rida* pula.

²¹ *Al-Qur'an dan Terjemahannya* Departemen Agama RI, hlm. 81.

²² Abdullah Amrin, *Op. Cit.*, hlm. 74.

6). Prinsip menghindari riba

Riba merupakan bentuk transaksi yang harus dihindari sejauh-jauhnya khususnya dalam berasuransi. Karena riba merupakan sebatil-batilnya transaksi muamalah. Riba merupakan salah satu dosa dari dosa-dosa besar yang telah diharamkan dengan keras dalam kitab Allah dan sunnah Rasulullah dalam segala bentuk, macam maupun namanya. Allah berfirman,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾ وَاتَّقُوا النَّارَ الَّتِي أُعِدَّتْ لِلْكَافِرِينَ ﴿١٣١﴾ وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴿١٣٢﴾

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung. Dan periharalah dirimu dari api neraka, yang disediakan bagi orang-orang kafir. Dan taatlah kepada Allah dan Rasul (Muhammad), agar kamu di beri rahmat." (Ali Imran:130-132)²³

Kontribusi (premi) yang dibayarkan nasabah, harus diinvestasikan pada investasi yang sesuai dengan syariah dan sudah jelas kehalalannya. Demikian juga dengan sistem operasional asuransi syariah juga harus menerapkan konsep *sharing of risk* yang bertumpu pada akad tabarru', sehingga menghilangkan unsure riba pada pemberian manfaat asuransi syariah (klaim) kepada nasabah.

7). Prinsip menghindari Gharar

Definisi gharar menurut madzhab Imam Safi'I seperti dalam kitab Qalyubi wa Umairah adalah al-ghararu manthawwats 'annaa 'aaqibatuhu awnaataroddada baina awroini aghlabuhuma wa akhwafuhumaa. Artinya, gharar itu

²³ Al-Qur'an dan terjemahannya Departemen Agama RI, Op. Cit., hlm. 50.

adalah apa-apa yang akibatnya tersembunyi dalam pandangan kita dan akibat yang paling mungkin muncul adalah yang paling kita takuti.

Menurut bahasa, arti gharar adalah al-khida' yaitu penipuan, suatu tindakan yang didalamnya diperkirakan tidak ada unsure kerelaan. Gharar dari segi fiqih berarti penipuan dan tidak mengetahui barang yang diperjual-belikan dan tidak dapat diserahkan.²⁴

Allah SWT.,telah menjelaskan dalam surat Al-Maidah ayat 1., bahwa setiap melakukan transaksi kedua belah pihak harus dapat dengan jelas memenuhi ketentuan-ketentuan akad yang telah disepakati bersama

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji.”(Al Maidah 1)²⁵

8). Prinsip Menghindari Maisir

Kata maisir dalam bahasa Arab arti secara harfiah adalah memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapatkan keuntungan tanpa bekerja. Yang biasa juga disebut berjudi.²⁶ Prinsip berjudi adalah terlarang, baik itu terlibat secara mendalam maupun hanya berperan sedikit saja atau tidak berperan sama sekali, lalu mengharapakan keuntungan semata (misalnya hanya mencoba-coba) di samping sebagian orang-orang yang terlibat melakukan kecurangan. Kita mendapatkan apa yang semestinya kita tidak dapatkan, atau menghilangkan suatu kesempatan. Melakukan pemotongan dan bertaruh benar-benar masuk kategori definisi berjudi.

²⁴ Muhammad syakir sula, *Op. Cit.*, hlm. 46.

²⁵ *Al-Qur'am dan terjemahannya* Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, hlm. 81.

²⁶ Muhammad syakir sula, *Op. Cit.*, hlm. 48.

Disebabkan kejahatan judi itu lebih parah daripada keuntungan yang diperolehnya, maka dalam Al-Qur'an, Allah awt sangat jelas melarang maisir 'judi dan semacamnya' sebagaimana ayat berikut²⁷:

﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا ۚ وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْغَفْوُ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ۝٢١٩﴾

Artinya: "Mereka menanyakan kepadamu (Muhammad) tentang khamar dan judi. Katakanlah, "Pada keduanya terdapat dosa besar dan beberapa manfaat." (al-Baqarah: 219)²⁸

2. Agen Asuransi Syariah

a. Pengertian Agen Asuransi Syari'ah

Menurut UU peransuransian No. 2 Tahun 1992 definisi dari agen asuransi adalah seorang atau badan hukum yang kegiatannya memberikan jasa dalam memasarkan jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung.²⁹

Secara umum agen berarti seseorang yang diberi pekerjaan untuk tujuan kontrak antara perusahaan dengan pihak ketiga. Agen bertindak sebagai perantara untuk mempertemukan pembeli dan penjual barang atau jasa, dengan menerima premi berdasarkan kesepakatan sesuai dengan nilai transaksi yang dilakukan. Agen adalah orang yang dipercaya oleh perusahaan asuransi dan dipercaya oleh pemegang polis yang bertugas mencari dan mendapatkan calon-calon pemegang polis dengan memberikan penerangan tentang pentingnya jaminan untuk hari tua, perlindungan untuk keluarga, atau orang lain yang ada kepentingan asuransinya.

²⁷ Ssyakir Sula, *Op. Cit.*, hlm. 49.

²⁸ *Al-Qur'an dan terjemahannya* Departemen Agama RI, hlm. 26.

²⁹ Undang-undang Republika Indonesia No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian.

Insurance agent yaitu pihak yang mewakili penanggung dalam melakukan transaksi atas nama penanggung tersebut, tetapi tidak bertanggung jawab sama sekali dengan apa yang dijanjikan maupun hal-hal lain menyangkut ketetapan kontrak.³⁰

Agen diterangkan pula dalam syara'. dalam sejarah hidup nabi, beliau memiliki karirnya sebagai saudagar yang menjadi agen penjual (*selling agent*) dari pedagang kaya Siti Khadijah, yang karena kejujurannya akhirnya beliau menjadi suami Siti Khadijah. Dalam Al-Qur'an, ada ayat tentang agen:

*Artinya: "Dan demikianlah kami bangunkan mereka agar di antara mereka saling bertanya. Salah seorang di antara mereka berkata, "Sudah berapa lama kamu berada (di sini)?" Mereka menjawab, "Kita berada (di sini) sehari atau setengah hari." Berkata (yang lain lagi), "Tuhanmu lebih mengetahui berapa lama kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat, manakah makanan yang lebih baik, dan bawalah sebagian makanan itu untukmu, dan hendaklah dia berlaku lemah lembut dan jangan sekali-kali menceritakan halmu kepada siapa pun." (al-Kahfi: 19)*³¹

Ayat ini dapat dianalogikan bahwa keagenan, yaitu membelikan atau menjualkan barang untuk kepentingan orang lain.³²

b. Prinsip-prinsip Agen Asuransi Syariah

1) Ikhtiar

Nasib kita tidak akan berubah kecuali diri kita sendiri yang mengubahnya melalui suatu usaha yang terus-menerus dan bersinambungan dengan kata lain berikhtiar.

Sedangkan pengertian ikhtiar adalah suatu bentuk usaha untuk mengadakan perubahan yang dilakukan seseorang secara maksimal dengan segenap kemampuan daya dan upaya yang

³⁰ Veithzal Rival, dkk, *Financial Institution Management (Manajemen Kelembagaan Keuangan)*, Rajawali Pers, Jakarta, Cet ke 1, 2003, hlm. 171.

³¹ *Al-Qur'an dan terjemahannya* Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, hlm. 224.

³² Syakir Sula, *Op. Cit.*, hlm. 455-456.

dimilikinya dengan harapan menghasilkan rida Allah SWT. Sebagaimana terdapat dalam suatu hadis yang diriwayatkan oleh Abi'Abdirrahman Abdillah bin Mas'ud r.a. barang siapa yang bersungguh-sungguh dalam suatu urusan maka Allah akan mempermudah dalam urusan tersebut dan kita yakin bahwa semua makhluk yang diciptakan oleh Allah Swt, telah ditetapkan rezekinya masing-masing. Entah ia sebagai makhluk yang berakal seperti kita ataupun ia makhluk yang tiada berakal seperti hewan. Sekalipun ia jahat, tidak pernah taat atas perintah-Nya. Karena atas sifat Allah yang maha Pengasih. Allah akan mengasih kepada setiap makluk yang selama ia mau berikhtiar dalam mencari dan mencukupi rezekinya.

Dengan demikian para agen atau penjual produk asuransi syariah harus yakin bahwa rezeki dan perusahaan yang diwakilinya pasti akan menghasilkan produksi yang tinggi, premi yang bagus jika tingkat optimis yang tinggi diiringi dengan tingkat profesionalisme tim *marketer* yang baik.³³

2) Manfaat

Manfaat artinya berguna bagi si pemakai. Produk ataupun jasa bermanfaat jika dirasakan oleh pemakai. Ingat bahwa Allah Swt., melarang kepada kita untuk melakukan hal-hal yang tidak bermanfaat karena ketidakmanfaatan akan membawa kepada kita sifat boros atau kesia-siaan. Sifat boros dan kesia-siaan merupakan sahabat setan. Tujuan berbisnis itu tidak semata-mata mengejar keuntungan materi sebagai tolok ukur keberhasilannya. Dengan cara berbicara manis, pandai merayu dengan janji-janji besar berupa iming-iming hadiah yang jauh lebih mahal dari harga produk atau jasa yang dijual hal ini menurut penulis mengandung *gahar* dan *maisir*. Namun produk atau jasa yang ditawarkan tidak sesuai dengan apa yang dijanjikan. Tujuan berbisnis yang benar

³³ Amrin Abdullah, *Strategi Menjual Asuransi Syariah*, Gramedia, Jakarta, 2012, hlm.6-9.

adalah menghasilkan produk ataupun jasa yang dapat memberikan manfaat sebesar-besarnya dengan kualitas terbaik harga terjangkau bagi masyarakat sebagai konsumennya.³⁴

Ciri-ciri produk yang bermanfaat menurut Syariah:

- a) Menentramkan dan memberikan kebahagiaan lahir dan batin
- b) Lebih banyak manfaat daripada mudaratnya.
- c) Mempunyai nilai fleksibilitas yang tinggi.

Produk ataupun jasa yang dihasilkan akan bermanfaat manakala konsumen merasakan adanya peningkatan nilai lebih dari sebelumnya. Konsumen turut merasakan keuntungan dan keberkahannya. Hidupnya akan lebih baik, kesejahteraannya bertambah. Kemanfaatan dari kegiatan bisnis harus terlebih dahulu dirasakan oleh lingkungannya baru pelaku bisnis yang bersangkutan.³⁵

3) Amanah

Amanah yang artinya dapat dipercaya. Sebagaimana kita ketahui bahwa Rasulullah, dikenal sebagai seorang profesional yang jujur dengan sebutan *Al-Amin* yang artinya dapat dipercaya. Di mana Rasulullah, merintis bisnis dari modal kejujuran yang diakui tidak hanya oleh mitra kerja, relasi bahkan oleh para kompetitornya. Dengan demikian kejujuran bukan saja merupakan tuntutan dalam berbisnis tetapi juga mengandung nilai ibadah. Dalam aplikasi perusahaan modern amanah itu teraplikasi dalam bentuk *trust*.³⁶

Untuk mencapai kesuksesan Rasulullah saw., menerapkan satu prinsip dan strategi manajemen bisnis yang sangat andal, seperti jujur, setia, dan profesional. Beliau juga mengutamakan

³⁴ *Ibid.*, hlm. 10.

³⁵ *Ibid.*, hlm. 11.

³⁶ *Ibid.*, hlm. 13.

customer satisfaction, excellen service, kompetensi, efisien, tranparansi, serta persaingan yang sehat, dan kompetitif.³⁷

Kejujuran adalah syarat mutlak yang harus dimiliki dan dilakukan seseorang yang ingin usahanya mengandung keberkahan mendapat keuntungan di dunia dan akhirat.³⁸ Pelaku bisnis ataupun karyawan yang jujur memiliki harga diri, kehormatan dan kemuliaan di mata konsumen, rekan bisnis dan yang terpenting di mata Allah SWT. Allah akan mengangkat derajat seorang agen (tenaga penjual) yang jujur seperti derajat para nabi, para siddiq dan para syuhada.

4) Nasihat

Produk ataupun jasa yang kita keluarkan haruslah mengandung unsur peringatan berupa nasihat yang terkandung di dalamnya sehingga setiap konsumen yang memanfaatkannya akan tersentuh hatinya terhadap tujuan hakiki kemanfaatan produk atau jasa yang dipergunakan.³⁹

Nilai hakiki yang terkandung dalam unsur produk atau jasa dapat mengingatkan konsumen akan makna kebesaran Allah Swt. Manfaat asuransi adalah untuk mendapatkan perlindungan (*proteksi*) dari suatu risiko namun demikian tidak berarti dengan berasuransi kita melupakan Allah yang Maha Memberi Perlindungan kepada seluruh umatnya. Produk asuransi hanyalah sebagai perantara sesungguhnya kita wajib berlindung hanya kepada Maha pemberi perlindungan. Perusahaan yang berlandasan syariah harus memperhatikan beberapa faktor berikut:⁴⁰

- a) Produk ataupun jasa yang dihasilkan tidak mengandung unsur penipuan (*Gharar*), ketidakpastian (*Maisir*), dan bunga (*Riba*).

³⁷ *Ibid.*, hlm. 14.

³⁸ *Ibid.*, hlm. 15.

³⁹ Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, PT Grasindo, Jakarta, 2007, hlm. 51.

⁴⁰ . Amrin Abdullah, *Strategi Menjual Asuransi Syariah*, Gramedia, Jakarta, 2012, hlm. 17.

- b) Tidak tercampur dengan unsur-unsur najis atau unsur lain yang diharamkan secara *syar'i*.
- c) Produk ataupun jasa yang dihasilkan berstatus hukum yang jelas tidak bernilai *subhat*.
- d) Terhindar dari unsur syirik untuk mempersekutukan Allah Swt.

Dengan memperhatikan faktor tersebut, maka produsen dan konsumen akan dapat merasakan nasihat yang terkandung dalam produk dan jasa.⁴¹

c. Sikap Agen Syariah

Dalam perspektif ekonomi Islam ada beberapa modal dasar sikap yang harus dimiliki seseorang pemasar syariah yang tercermin sikap profesionalisme dalam perannya sebagai penjualan produk syariah. Modal dasar sikap itu terdiri dari :

1) Bertanggung Jawab

Seorang agen asuransi syariah bertanggung jawab tidak semata-mata kepada para klien atau perusahaan yang diwakilinya, tetapi yang lebih penting dari semua itu bahwa ia harus dapat mempertanggungjawabkan semua transaksi yang dilakukan kepada Allah SWT, dengan sikap demikian maka seorang marketer memiliki pribadi yang berguna dan taat kepada Allah SWT.⁴²

2) Mandiri

Mandiri artinya mampu berdiri di atas kaki sendiri, tidak menggantungkan nasib dan pertolongan dari orang lain atau beban masyarakat sekitar. Karena, tidak selamanya seseorang dapat menolong diri kita kecuali dengan daya dan upaya diri dalam diri kita sendiri.⁴³

3) Selalu Optimis dan Tidak Mudah Putus Asa

Marketer Syariah di dalam berusaha tidak pernah mengenal kata putus asa, ia selalu optimis atas segala ikhtiar yang telah

⁴¹ *Ibid.*, hlm. 18.

⁴² *Ibid.*, hlm. 24.

⁴³ *Ibid.*, hlm. 25.

dilakukannya. Sikap optimis dapat mendorong kesungguhan tekad untuk mendapatkan ridho Allah SWT.⁴⁴

4) Jujur dan Dapat Dipercaya

Kejujuran merupakan modal dasar di dalam keberhasilan usaha di segala bidang, sebagaimana dicontohkan oleh Rasulullah SAW di dalam menajalankan setiap transaksi bisnisnya, baik kepada kawan maupun kepada lawan sehingga beliau dikenal sebagai al-amin, yaitu orang yang dapat dipercaya atas integritas di bidangnya. Karena, kejujuran dan kepercayaan seseorang seringkali menjadi penentu gagal dan suksesnya seseorang di dalam usahanya. Agen asuransi syariah harus menyampaikan, menginformasikan, atau mempresentasikan produknya sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dengan terbuka dan tidak ada yang disembunyikan.⁴⁵ Dengan demikian, di dalam jiwa seorang yang jujur itu terdapat komponen nilai ruhani yang memantulkan berbagai sikap yang berpihak kepada kebenaran dan sikap moral yang terpuji (*morally upright*).⁴⁶

5) Sabar dan Tidak Panik ketika Mengalami Kegagalan

Setiap manusia pasti akan mengalami ujian, misalnya kegagalan dalam usaha atau berbisnis sebagaimana halnya dengan pemasar syariah. Namun, bagi pelaku pemasar syariah menyadari bahwa Allah akan memberikan suatu keberhasilan bagi siapa saja yang selalu bersungguh-sungguh di dalam melakukan usahanya dengan sifat sabar dan tidak panik ketika mengalami kegagalan. Maka, tumbuhlah sikap optimis akan percaya dan yakin bahwa Allah adalah Maha Pengasih dan Penyayang.⁴⁷

⁴⁴ *Ibid.*, hlm. 26.

⁴⁵ *Ibid.*, hlm. 28.

⁴⁶ Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islami*, Gema Insani Press, Jakarta, Cet ke 1, 2002, hlm. 80.

⁴⁷ Abdullah amrin, *Op. Cit.*, hlm. 29.

d. Hal-hal yang Harus Dihindari oleh Agen Asuransi Syariah

- 1) Transaksi Produk yang Mengandung Unsur Maisir, Gharar, dan Riba.⁴⁸
- 2) Melakukan Penekanan dan Pemaksaan terhadap Pelanggan

Dua macam bentuk pemaksaan dalam melakukan jual beli yang tidak boleh dilakukan oleh agen asuransi syariah, yaitu: pemaksaan dalam wujud ketika seseorang dengan terpaksa melakukan transaksi bisnis karena fisik dan jiwanya terancam (paksaan sempurna/*ikra mulji*). Bentuk pemaksaan transaksi bisnis kedua yaitu suatu transaksi bisnis yang terpaksa dilakukan karena adanya ancaman nonfisik.

Seorang agen asuransi syariah tidak boleh melakukan penekanan ataupun ancaman kepada (calon) nasabah baik dalam bentuk bantuan pihak ketiga melalui pembuatan keputusan/peraturan yang dipaksakan. Atau pun kekuasaan yang dimiliki dengan mewajibkan seseorang yang berada di bawah kekuasaan untuk membeli polis asuransi.⁴⁹

3) Mempermainkan harga

Persaingan, dalam usaha sudah merupakan sunnatullah (hukum Allah) bahwa setiap usaha akan menghadapi suatu persaingan atau kompetisi yang harus dihancurkan melalui permainan harga (tarif), jadikan pesaing atau kompetitor tersebut sebagai patner dan faktor pendorong untuk maju dan lebih baik.

Perang tarif merupakan salah satu bentuk persaingan yang paling mudah dan sering dilakukan oleh pelaku bisnis, namun perang tarif yang tidak sehat akan merugikan industry asuransi syariah. Tarif asuransi yang baik adalah tarif yang memberikan keadilan, tidak memberatkan nasabah dan tidak mencelakakan perusahaan. Perusahaan dapat memenangkan perusahaan dengan

⁴⁸ *Ibid.*, hlm 112-117

⁴⁹ *Ibid.*, hlm. 124.

melakukan efisiensi dan peningkatan produktivitas. Islam telah memberikan pedoman di dalam menentukan suatu tarif atau harga dari suatu produk.⁵⁰

4) Melakukan Tindakan Korupsi ataupun *Money Laundry*

Firman Allah SWT, dan Hadits Rasulullah SAW dengan tegas melarang melakukan tindakan korupsi bagi para agen asuransi syariah, keuntungan *fee (ujroh)* yang didapat dari hasil korupsi tidak akan membawa berkah dan manfaat. Pelaku korupsi akan selalu merasa tidak cukup dan tidak bisa menikmati dari harta yang didapatnya.

Korupsi merupakan salah satu bentuk pencurian dengan cara mengambil sesuatu yang bukan menjadi haknya. Perbuatan korupsi bertujuan untuk memperkaya diri sendiri dan kelompoknya. Untuk menghilangkan jejak hasil uang korupsi maka dilakukan tindakan pencucian uang (*Money Laundry*).

Perbuatan korupsi dapat mengakibatkan bangkrutnya suatu perusahaan dan hancurnya suatu sistem perekonomian suatu negara. Bagi pelakunya perbuatan korupsi akan menimbulkan penyakit “wahan”, yaitu suatu penyakit cinta dunia takut akan kematian.

5) Transaksi Tadlis

Seorang agen asuransi syariah harus dapat menjelaskan kepada calon nasabah secara detail mengenai produk dan perjanjian yang ditawarkan. Transaksi tadlis merupakan suatu bentuk transaksi yang dilakukan atas ketidaktahuan/kelemahan satu pihak yang mengakibatkan timbulnya kerugian pada dirinya.⁵¹

⁵⁰ *Ibid.*, hlm. 125.

⁵¹ *Ibid.*, hlm. 126.

e. Kewajiban dan Tanggung Jawab Agen

- 1) Bertindak jujur dan etis, termasuk secara etis menangani benturan kepentingan yang terjadi atau nyata antara hubungan pribadi dengan hubungan professional.
- 2) Mendahulukan kepentingan perusahaan yang sah, menghormati dan mengaplikasikan nilai-nilai dan standar perusahaan.
- 3) Mempromosikan dan meningkatkan citra perusahaan dan bertindak sebagai penyedia jasa yang bertanggung jawab serta warga negara yang baik.⁵²

f. Hal-hal yang Wajib Dilakukan Agen

- 1) Mematuhi dan tunduk pada seluruh ketentuan/peraturan yang berlaku, peraturan AAJI dan peraturan dari perusahaan, termasuk segala perubahannya.
- 2) Mematuhi seluruh ketentuan dalam perjanjian keagenan serta menandatangani Perjanjian Keagenan hanya dengan satu perusahaan Asuransi Jiwa (kecuali ditentukan lain oleh peraturan yang berlaku).
- 3) Memiliki sertifikasi keagenan dari AAJI sebelum melakukan pemasaran/penjualan produk.
- 4) Mengikuti pelatihan dan pengembangan dasar dan lanjutan sesuai persyaratan/peraturan yang berlaku.
- 5) Menggunakan dokumen pemasaran resmi dan terkini yang dikeluarkan oleh perusahaan.
- 6) Melakukan kegiatan pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku di perusahaan.
- 7) Memberitahukan jumlah premi yang dibayarkan oleh nasabah sesuai dengan yang ditetapkan perusahaan

⁵² PT Prudential Life Assurance, *Prudential (Prufast start)*, Jakarta, hlm. 54.

- 8) Segera menyetor seluruh titipan premi nasabah kepada perusahaan
- 9) Menjelaskan ketentuan tanda terima/kwitansi sementara sebelum menerima titipan premi dari nasabah.
- 10) Mendapatkan persetujuan dari perusahaan (dalam hal ini adalah Departemen Corporate *Marketing and Communications*) terkait penggunaan karya cipta, paten, merek dan/atau logo perusahaan (termasuk piranti lunak-*software*) untuk segala jenis materi termasuk materi termasuk materi cetak, materi branding (termasuk signage, banner, dan lainnya), audio dan visual, internet dan media sosial (seperti website, blog, facebook, twitter, youtube, dan lainnya) seperti yang sudah diatur dalam buku panduan komunikasi dan penggunaan merek untuk tenaga pemasar.
- 11) Menghormati dan menjaga kerahasiaan data/informasi nasabah yang diperoleh agen dari proses pemasaran/penjualan.
- 12) Memastikan nasabah memberikan informasi yang jelas, benar dan lengkap.
- 13) Membuat laporan secara jelas, dan lengkap.
- 14) Mematuhi seluruh peraturan anti pencucian uang serta mengikuti pelatihan yang dipersyaratkan.
- 15) Mengalihkan penjualan produk yang telah dilakukannya kepada agen lain (*Pooling*) serta menolak namanya dicantumkan di dalam SPAJ jika dirinya tidak melakukan prospek atau penjualan kepada nasabah.
- 16) Mematuhi seluruh peraturan terkait perekrutan agen dan perpindahan ke perusahaan asuransi jiwa lainnya.
- 17) Memberikan bantuan informasi investigasi, pemeriksaan dan audit terkait usaha perasuransian.
- 18) Memastikan nasabah telah memahami produk yang dibeli, resikonya, jumlah premi dan manfaat asuransi.

- 19) Meminta calon nasabah untuk mengisi SPAJ sendiri dengan membantu apabila ada pertanyaan yang kurang jelas sehingga dapat memberikan jawaban yang tepat.⁵³

3. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) adalah proses, perbuatan, cara menjual.⁵⁴

Penjualan menurut Ensiklopedia Manajemen adalah kegiatan untuk menukar barang atau jasa, khususnya uang. Dilihat dari suatu sudut. Penjualan berarti kegiatan untuk mendapatkan pembeli. Kegiatan ini biasanya dimulai dengan mencari calon pembeli, mempengaruhi dengan cara menyesuaikan kebutuhan pembeli dengan barang atau jasa yang ditawarkan, dan mendapatkan harga yang menguntungkan baik bagi penjual maupun bagi pembeli ini sebaiknya diakhiri dengan membangun saling percaya pemeliharaan hubungan antara penjual dan pembeli.⁵⁵

Penjualan merupakan proses penawaran suatu produk oleh penjual kepada pembeli sampai terjadi kesepakatan penyerahan produk dari penjual yang dibalas oleh penyerahan sejumlah alat pembayaran dari pembeli. Kesepakatan sampai terjadinya penyerahan produk dan alat pembayaran oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sering disebut dengan transaksi. Karenanya dalam penjualan harus ada penjual, produk, penawaran, kesepakatan, alat pembayaran, proses.⁵⁶

⁵³ *Ibid.*, hlm. 55.

⁵⁴ Tim Penyusun Kamus Pusbina, *Op. Cit.*, hlm. 419.

⁵⁵ Komaruddin, *Ensiklopedia Manajemen*, Bumi Aksara, Jakarta, Cet. Ke 1, 1994, hlm. 789-790.

⁵⁶ Eman Suherman, *Praktik Bisnis Berbasis Entrepreneurship Panduan Memulai dan Mengembangkan Bisnis dengan Mudah dan Sukses*, Alfabeta, 2011, hlm. 165.

b. Cara Meningkatkan Volume Penjualan

Promosi produk-produk asuransi merupakan salah satu dari kegiatan bauran pemasaran yang harus dilakukan bagian pemasaran. Kegiatan promosi menjadi sangat strategis karena dapat membentuk citra dan kepercayaan masyarakat atas produk-produk asuransi. Promosi bertujuan untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Prinsip-prinsip pemasaran dalam perspektif marketing syariah sebagai berikut:

1) *Segmentation* (segmentasi)

Segmentasi disebut sebagai *mapping strategy* (Pemetaan pasar), karena di sini kita melakukan pemetaan pasar. Pemetaan ini merupakan proses yang kreatif, karena pasarnya sebenarnya sama, namun cara pandang kita terhadap pasar itulah yang membedakan kita dengan pesaing.

2) *Targeting* (Target pasar)

Dalam pemeliharaan target pasar yang tepat, suatu perusahaan harus menggunakan empat kriteria yaitu ukuran segmen, keunggulan kompetitif perusahaan, situasi kompetitif perusahaan.

Berdasarkan kriteria-kriteria ini, perusahaan harus menyeleksi segmen pasar yang cocok dengan tujuan dan sumber dayanya, dimana perusahaan mampu mencapai kinerja yang unggul. Memilih target market adalah langkah berikutnya setelah melakukan segmentasi pasar. Dalam targeting perusahaan mampu mengukur kemampuan dan keunggulan kompetitif serta sumber daya yang dimiliki.

3) *Positioning* (Penentuan posisi)

Positioning adalah pernyataan akan identitas suatu produk, jasa, perusahaan, lembaga orang bahkan negara yang bisa menghasilkan keunggulan dibenak orang yang ingin dicapai.

4) *Marketing tactic* (Taktik pemasaran)

Untuk merealisasikan strategi dan *value* (nilai) disebut taktik, yang menunjukkan bagaimana suatu perusahaan mengukuhkan dirinya di pasar, di mana peperangan yang sebenarnya terjadi dan peperangan harus memerlukan strategi atau taktik yang rapi, benar dan teratur.

5) *Differentiation* (Diferensiasi)

Secara tradisional, diferensiasi diartikan dengan perbedaan dalam apa yang ditawarkan perusahaan. Di sini, *positioning* ada di kelompok strategi, karena merupakan cara memenangkan perang. Sedangkan, *differentiation* diperlukan untuk mengkongkretkan *positioning* tersebut.

6) *Marketing mix* (Bauran pemasaran)

Bauran pemasaran yaitu seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus-menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. Bauran pemasaran meliputi empat komponen yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi.⁵⁷

4. Polis asuransi

Pengertian polis menurut pasal 255 KUHD perjanjian asuransi harus dibuat secara tertulis dalam bentuk akta yang disebut polis yang memuat kesepakatan, syarat-syarat khusus dan janji-janji khusus yang menjadi dasar pemenuhan hak dan kewajiban para pihak (penanggung dan tertanggung) dalam mencapai tujuan asuransi. Dengan demikian, polis adalah akta tertulis mengenai pertanggungan. Isi polis menyatakan:

- Hari dan tanggal pembuatan perjanjian asuransi.
- Nama tertanggung, untuk diri sendiri atau pihak ketiga.
- Uraian yang jelas mengenai benda yang diasuransikan.
- Jumlah yang diasuransikan (nilai pertanggungan).
- Bahaya-bahaya/*evenemen* yang ditanggung oleh penanggung.

⁵⁷<http://www.wavekuliahonline.blogspot.co.id/2014/05/menejemen-asuransi-syariah.html>
(Di akses Tanggal 15 JUNI 2016)

- f. Saat bahaya mulai berjalan dan berakhir yang menjadi tanggungan penanggung.
- g. Premi asuransi.⁵⁸

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini di antaranya:

1. Hartono Putra Ongkowijaya dalam penelitiannya “Peran Ciri Kepribadian “Big Five Personality” Alat Pengendalian Manajemen untuk Meningkatkan Kinerja Agen di PT Prusolid Citra Mandiri Surabaya”

Hasil penelitiannya adalah Sistem Pengendalian Manajemen merupakan alat kendali yang dapat di gunakan oleh organisasi dalam mengatur dan mengorganisir bawahannya agar bawahannya dapat bertindak atau beraktivitas sesuai dengan tujuan organisasi. Mengingat bentuk organisasi dari sebuah *agency* asuransi memiliki sistem yang sedikit unik dimana memiliki jumlah agen yang banyak dan memiliki cirri kepribadian yang berbeda-beda membuat para *leader* atau pemimpin harus bisa sebaik mungkin mengatur atau mengorganisir sedemikian rupa agar agen di bawah unit atau grup masing-masing mencapai tujuan organisasi. Penelitian ini dapat di simpulkan bahwa ciri kepribadian agen akan menentukan kesesuaian dengan penetapan alat kendali manajemen demi meningkatkan kinerja dari masing-masing agen dengan harapan tujuan organisasi tercapai mengingat bawahan memiliki *bargaining power* yang lebih kuat dibanding dengan atasan. Apabila SPM yang ditentukan telah sesuai maka dalam bekerja agen akan merasa nyaman sehingga tidak menutup kemungkinan loyalitas mereka akan meningkat, apabila loyalitas telah meningkat dan kenyamanan kerja telah tercipta, hal ini dapat

⁵⁸ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah*, Referensi (Gaung Persada Press Group), Jakarta, Cet ke 1, 2014, hlm. 107-108.

berdampak pada produktivitas atau kinerja mereka akan meningkat, tentu hal ini akan berdampak bagi kenaikan produktivitas yang merupakan tujuan utama dari perusahaan.⁵⁹

Mengenai persamaan penelitian ini dengan skripsi yang peneliti teliti adalah bertujuan untuk meningkatkan kinerja agen agar tujuan dari perusahaan tercapai. Perbedaan dari penelitian Hartono Putra Ongkowijaya dengan penelitian ini adalah pada penelitian ini berfokus pada peranan agen dalam meningkatkan penjualan sedangkan penelitian Hartono Putra Ongkowijaya adalah peran kepribadian guna meningkatkan kinerja agen.

2. Oktoriski Pranayoga dkk dalam penelitiannya “Analisis Rekrutmen dan Seleksi Bagi Agen dan Supervisor untuk Menunjang Kinerja Karyawan (Studi pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Cabang Batu-Jawa Timur)”.

Hasil penelitian Oktoriski Pranayoga dkk adalah:

- a. Metode rekrutmen untuk agen yang digunakan oleh AJB Bumiputera 1912 KC. Batu-Jawa Timur adalah metode rekrutmen eksternal yang terdiri dari: walk-ins, melalui karyawan setempat, iklan, dan nepotisme. Metode rekrutmen untuk supervisor yang digunakan oleh AJB Bumiputera 1912 KC. Batu-Jawa Timur adalah metode rekrutmen internal yang terdiri dari mutasi dan promosi.
- b. Tahap seleksi untuk agen yang digunakan oleh AJB Bumiputera 1912 KC. Batu-Jawa Timur adalah tes administratif yang meliputi: pencocokan data pelamar dengan klasifikasi dan wawancara, tes pengetahuan dan keterampilan pada Mitra Bisnis Agen (MBA), dan tes prestasi. Tahap seleksi untuk supervisor yang digunakan oleh

⁵⁹ Hartono Putra Ongkowijaya, Peran Ciri Kepribadian “Big Five Personality” Terhadap Penggunaan Alat Pengendalian Manajemen Untuk Meningkatkan Kinerja Agen PT Prusolid Citra Mandiri Surabaya Tahun 2010/2011, *Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Ekonomika Universitas Surabaya*, 2012.

AJB Bumiputera 1912 KC. Batu-Jawa Timur hanya menggunakan pengetahuan dan keterampilan yang berupa ujian supervisor.

- c. Kinerja karyawan dari hasil rekrutmen dan seleksi periode 2012-2014 tidak mengalami peningkatan prestasi dari periode tahun sebelumnya. Kinerja karyawan mengalami naik turun dan belum pernah mencapai target perusahaan. Meskipun diterapkannya ujian kartu lisensi agen, masih belum ada perubahan yang berarti.⁶⁰

Persamaan penelitian ini dengan skripsi penelitian yang di teliti adalah proses mencari agen yang berpengalaman dan berkualitas guna meningkatkan kinerja agen yang sesuai dengan standar adalah kunci dari kesuksesan suatu perusahaan.

Persamaan penelitian ini dengan skripsi yang diteliti adalah penelitian yang di lakukan adalah tentang agen asuransi syariah. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan metode rekrutmen dan seleksi untuk calon agen sedangkan skripsi pada penelitian yang di teliti tentang agen harus mengetahui tugas dan kewajibannya guna mencapai tujuan perusahaan atau guna meningkatkan penjualan.

3. M. Fuad F. Mu'tamar dkk, "Analisis Model Keberlanjutan Usaha Berbasis Agen Pada Minapolitan Udang".

Hasil penelitian ini adalah analisis berkelanjutan ekonomi model simulasi berbasis pendekatan agen pada minapolitan udang menghasilkan gambaran bahwa keberlanjutan ekonomi dalam klaster minapolitan sangat ditentukan oleh perilaku sebagai agen produsen udang dalam melakukan budidaya udang.⁶¹

Persamaan penelitian ini dengan skripsi yang di teliti adalah guna mengetahui bagaimana meningkatkan volume penjualan melalui

⁶⁰ Oktoriski Pranayoga dkk, Analisis Rekrutmen dan Seleksi Bagi Agen dan Supervisor untuk Menunjang Kinerja Karyawan (Studi pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Kantor Cabang Batu-Jawa Timur), *Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang*, 2015.

⁶¹ Fuad F. Mu'tamar dkk, "Analisis Model Keberlanjutan Usaha Berbasis Agen Pada Minapolitan Udang", *Universitas Trunojoyo Madura*, 2014.

agen. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan agen produsen untuk meningkatkan penjualan pada udangnya dan guna mempertahankan keberlanjutan usahanya di bidang udang sedangkan skripsi ini yang diteliti adalah apa saja peranan agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi syariah agar dapat menguasai pangsa pasar.

4. Fandi Ahmad Munnadi, “Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Kendaraan Motor CV Turangga Mas Motor”.

Hasil penelitian ini adalah:

- a. Dari analisis matrik BCG, CV Turangga Mas Motor berada dalam kuadran stars, strategi pemasaran yang dapat digunakan adalah dengan melakukan investasi dan bekerja sama dengan pemasok untuk membuka cabang CV Turangga Mas Motor di lokasi lain dan melaksanakan upaya meminimalkan biaya dan operasi yang tidak efisien agar tetap mempunyai cash flow yang kuat.
- b. Dari analisis SWOT diketahui nilai $S < 0$, strategi yang dapat digunakan adalah membuka lokasi baru, dan memberikan potongan penjualan yang lebih besar jika konsumen melakukan pembelian ulang. Nilai $W < 0$, strategi yang dapat digunakan adalah dengan memberikan bonus secara intensif kepada pegawai, dan menambah tenaga pemasaran. Nilai $S > T$, strategi yang dapat digunakan adalah dengan terus meningkatkan kualitas dan mutu pelayanan dan dengan membangun gudang tempat penyimpanan motor-motor Suzuki yang siap dijual. Nilai $W > T$, strategi yang dapat digunakan adalah dengan terus meningkatkan kegiatan-kegiatan promosi dan dengan meminimalkan biaya dan operasi yang tidak efisien.⁶²

⁶² Fandi Ahmad Munadi, Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Kendaraan Motor pada CV Turangga Mas Motor, *Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma*, 2009.

Persamaan dari penelitian ini dengan skripsi yang diteliti untuk mengetahui bagaimana pemasar dalam meningkatkan penjualan. Perbedaan penelitian dari Fandi Ahmad Munadi dengan penelitian ini adalah Fandi Ahmad Munadi menganalisis strategi pemasaran sedangkan penelitian ini lebih berfokus menganalisis peranan agen.

5. Rina Rachmawati, “Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran)”.

Hasil penelitian ini adalah faktor-faktor bauran pemasaran (*marketing mix*) diharapkan mampu menciptakan kepuasan pelanggan, yang berimbas kepada loyalitas pelanggan, maka akan mampu pendapatan pengusaha di bidang restoran.⁶³

Persamaan dari penelitian ini dengan skripsi yang diteliti adalah bagaimana perusahaan mampu menciptakan kepuasan para pelanggannya. Perbedaan dari penelitian ini adalah penelitian ini memfokuskan peranan agen yang diharapkan mampu meningkatkan penjualan di asuransi syariah sedangkan penelitian ini dalam hal menciptakan kepuasan pelanggan dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*)

C. Kerangka Berfikir

Perusahaan asuransi syariah memiliki produk-produk asuransi yang akan ditawarkan kepada calon nasabah, menawarkan dan memasarkan produk-produk asuransi adalah tugas dari agen asuransi syariah dimana seorang agen harus mengetahui prinsip-prinsip agen asuransi syariah, sikap agen asuransi syariah, mengetahui apa saja yang harus dihindari dan dilakukan dalam memasarkan produknya, mengetahui kewajiban dan

⁶³ Rina Rachmawati, Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran), *Jurusan Teknologi Jasa dan Produksi FT Universitas Negeri Semarang*, 2011.

tanggung jawab agen secara baik agar menarik calon nasabahnya guna meningkatkan penjualan polis asuransi syariah.

Gambar 2.1

