

**TANTANGAN ASURANSI SYARIAH DAN EKSISTENSINYA  
PERIODE 2019-2023 ASURANSI SYARIAH BUMIPUTERA  
1912 CABANG CURUP**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar sarjana (S.1)  
Dalam Ilmu Perbankan



**OLEH :**

**ELDYZEN ALFINO**

**NIM : 20631024**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI IAIN CURUP**

**2024**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Ketua Program Studi Perbankan Syariah

Di

Curup

### **Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat skripsi saudara Eldyzen Alfino mahasiswa IAIN yang berjudul: TANTANGAN ASURANSI SYARIAH DAN EKSISTENSINYA PERIODE 2019-2023 ASURANSI SYARIAH BUMIPUTERA 1912 CABANG CURUP. Sudah dapat diajukan dalam sidang skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan. terima kasih.

Curup, 19 November 2024

Pembimbing I



**Dr. Muhammad Istan, SE., M. Pd. MM**  
NIP. 197502192006041008

Pembimbing II



**Harianto Wijaya, M., ME**  
NIDN. 2020079303

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Eldyzen Alfino  
Nomor Induk Mahasiswa : 20631024  
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : TANTANGAN ASURANSI SYARIAH DAN  
EKSISTENSINYA PERIODE 2019-2023  
ASURANSI SYARIAH BUMIPUTERA 1912  
CABANG CURUP

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini bukan merupakan karya yang pernah diajukan oleh orang lain unruk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, 19 November 2024



**Eldyzen Alfino**  
**NIM. 20631024**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119  
Website/facebook: fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Negeri (IAIN) Curup Email  
fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

**PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA**

Nomor: 066 /In.34/FS/PP.00.9/ /2025

Nama : Eldyzen Alfino  
Nim : 20631024  
Fakultas : Syari'ah Dan Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syari'ah  
Judul : Tantangan Asuransi Syariah Dan Eksistensinya Periode 2019-2023  
Asuransi Syariah Bumiputera 1912 Cabang Curup


Telah di munaqasyahkan dalam sidang Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/ Tanggal : **Senin, 02 Desember 2024**  
Pukul : **11.00 – 12.30 WIB**  
Tempat : **Ruang III Gedung Sidang Skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi  
Islam IAIN Curup**

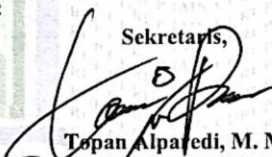
Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana  
Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah.

**TIM PENGUJI :**

**Ketua,**

  
**Noprizul, M. Ag**  
NIP. 197502192006041008

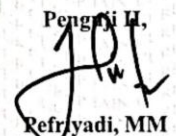
**Sekretaris,**

  
**Topan Alparedi, M. M**  
NIP. 198812202020121004

**Pengaji I,**

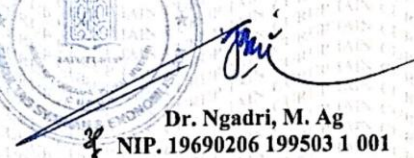
  
**Khairul Umam Khudhori, M. E. I**  
NIP. 199007252018011001

**Pengaji II,**

  
**Refriyadi, MM**  
NIP. 198702012020121003

**Mengesahkan**

**Dekan Fakultas Syariah'ah dan Ekonomi Islam**

  
**Dr. Ngadri, M. Ag**  
NIP. 196902061995031001

**MOTTO**

“Pernah Mencoba Pernah Gagal Tidak Masalah Coba Lagi Gagal Lagi, Dunia  
Dunia Mendukungmu Perlakukan Semua Orang Dengan Baik Dan Terangi  
Kegelapan“

PETER DINKLAGE

## PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa sukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmatnya, dan kenudahan kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini, sholawat beserta salam juga tercurahkan kepada baginda Nabi Besar Muhammad SAW. Peneliti mempersembahkan skripsi ini kepada :

1. Kepada orang kedua orang tuaku yang telah mendukung anaknya sampai sejauh ini, untuk Ibu Kasmira Megawati, S.Pd dan Bapak Alfian peneliti mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya karena jasa kalianlah anakmu ini dapat menuntut ilmu yang insyallah berkah dan bermanfaat bagi masa depannya kelak.
2. Kepada *Mybrother* yang telah mendukung perjalanan dalam menuntut ilmu selama kurang-lebih empat tahun ini.
3. Kepada seluruh dosen dan staff Institut Agama Islam Negeri Curup, yang telah ikhlas untuk membimbing serta memberi ilmu dan masukan dalam proses pembuatan skripsi ini. Terkhusus kepada dosen pembimbing akademik Bapak Khairul Umam Khudori M.E.I dan dosen pembimbing Bapak Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM dan Bapak Harianto Wijaya. M., M.E. yang telah memberi bimbingan dan saran serta kritikan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Kepada Bapak/Ibu AJB Bumiputera 1912 cabang Curup yang telah memberikan saya kesempatan dan membantu dalam proses pembuatan skripsi ini terutama kepada Ibu Elly Dikliyanti, SH selaku kepala cabang.
5. Kepada teman-teman yang telah mendukung peneliti terutama seluruh mahasiswa lokal A dan adik/kakak tingkat yang memberi banyak masukan untuk skripsi ini.

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas taufik dan rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian ini, sholawat dan salam atas junjungan kita nabi Muhammad SAW yang telah memberikan seberkas cahaya terang dan menghantarkan kita pada kerangka pembelajaran hidup yang memiliki makna sosial yang tinggi.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan terbatasnya pengetahuan yang peneliti miliki, maka peneliti sangat mengharapkan keritikan dan saran positif yang dapat membantu memperbaiki hasil skripsi ini, Besar harapan peneliti bahwa proposal ini dapat bernilai baik dan digunakan dengan sebaik-baiknya, peneliti sangat berterimakasih atas dukungan serta bimbingan kepada orang-orang hebat yang telah banyak membantu dalam proses pembuatan hingga selesai untuk skripsi ini :

1. Bapak Prof. Dr. Idi Warsah, M.Pd.I., Selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup,
2. Bapak Dr. Ngadri, M.Ag., Selaku Dekan Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam,
3. Bapak Ranas Wijaya M.E Selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah yang telah memberikan solusi dan kemudham dalam proses pembuatan awal skripsi ini,
4. Bapak Khairul Umum Khudhori, M.E.I., selaku pembimbing akademik yang telah meluangkan waktu serta memberikan saran atas pembuatan skripsi ini dari awal perkuliahan hingga penulisan skripsi ini selesai,

5. Bapak Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktunya dan bersedia membimbing peneliti dalam pembuatan skripsi ini,
6. Bapak Harianto Wijaya. M., M.E. selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktunya dan bersedia membimbing peneliti dalam pembuatan skripsi ini,
7. Bapak/ibu dosen prodi Perbankan Syariah dan Fakultas Syariah dan ekonomi Islam yang telah memberikan ilmu dan membantu penyelesaian skripsi ini,
8. Bapak/ibu AJB Bumiputera 1912 yang telah memberikan saya kesempatan dan membantu dalam proses pembuatan skripsi ini terutama kepada ibu elly dikliyanti, SH selaku kepala cabang,
9. Mahasiswa perbankan syariah khususnya teman-teman dari angkatan 2020 serta sahabat seperjuangan yang telah membantu dalam pembuatan skripsi ini dan memberi semangat dan motivasi yaitu saudari Acq Tanasia, Adee Rahma Putriani S.E, saudara Adi Supriatnak, Ahmad Aljabah S.E, Anggi Apriansyah dan Saudari Duwi Rosita.

Curup, November 2024  
Penulis

**Eldyzen Alfino**



## ABSTRAK

### **Eldyzen Alfino Nim. 20631024 “Tantangan Asuransi Syariah Dan Eksistensinya Periode 2019-2023 Asuransi Syariah Bumiputera 1912 Cabang Curup**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tantangan yang dihadapi oleh Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup dan eksistensi asuransi syariah dalam periode 2019-2023. Dengan menggunakan metode kualitatif, data dikumpulkan melalui wawancara terstruktur dan observasi langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tantangan utama meliputi kurangnya pemahaman masyarakat mengenai asuransi syariah dan dampak pandemi COVID-19 yang memengaruhi eksistensi dari asuransi syariah kepada masyarakat. Meskipun mengalami tantangan, eksistensi asuransi syariah menunjukkan peningkatan, terutama paska pandemi, dengan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan finansial. Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manfaat asuransi syariah dan mendorong pertumbuhan industri asuransi syariah di kota Curup.

**Kata Kunci:** *Tantangan, Eksistensi, Asuransi Syariah*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN DEPAN</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI</b> .....	<b>iii</b>
<b>MOTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah.....	10
C. Rumusan Masalah .....	11
D. Tujuan Penelitian .....	11
E. Manfaat Penelitian .....	11
F. Metode penelitian.....	12
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>14</b>
A. Landasan Teori.....	14
B. Kajian Literatur .....	21
C. Kerangka Berpikir.....	31
<b>BAB III GAMBARAN UMUM</b> .....	<b>32</b>

A. Sejarah Asuransi Bumiputera 1912.....	32
B. Visi Dan Misi Asuransi Bumiputera 1912.....	35
C. Geografis Asuransi Bumiputera.....	35
D. Struktur Perusahaan Bumiputera.....	36
<b>BAB IV DATA DAN PENEMUAN PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
A. Produk Asuransi Syariah.....	35
B. Eksistensi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 .....	38
C. Tantangan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 .....	45
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>51</b>
A. Tantangan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 .....	51
B. Eksistensi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 .....	56
<b>PENUTUP.....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan .....	61
B. Saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>64</b>

## **DAFTAR TABEL**

<b>Data Tahunan Statistik Asuransi Syariah .....</b>	<b>3</b>
--	----------

## **DAFTAR GAMBAR**

<b>Struktur Perusahaan Asuransi Bumiputera .....</b>	<b>42</b>
--	-----------

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Menurut KBBI, tantangan adalah hal atau objek yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan mengatasi masalah atau kesulitan yang menjadi rangsangan untuk bekerja lebih giat<sup>1</sup>, tantangan asuransi syariah adalah kesulitan yang di hadapi asuransi syariah yang terjadi akibat terjadinya sesuatu hal yang tidak di inginkan atau dapat merugikan bagi asuransi syariah, baik berupa tantangan eksternal (di luar tubuh asuransi syariah) maupun tantangan dalam bentuk internal (di dalam tubuh asuransi syariah).

Eksistensi adalah hal, hasil tindakan, keadaan, kehidupan semua yang ada. Dari teori tersebut dapat disimpulkan bahwa “adanya” yang dimaksud adalah keberadaan sesuatu dalam kehidupan. Unsur dari *eksistensi* tersebut meliputi lahir, berkembang dan mati<sup>2</sup>, sedangkan eksistensi asuransi syariah yang di maksud adalah keberadaan asuransi syariah bagi masyarakat yang berupa keberadaan manfaat atau keberadaan dalam bentuk pemahaman ke pada masyarakat.

Asuransi syariah merupakan salah satu industri keuangan non-perbankan yang berbasis syariah, asuransi menurut Dewan Syariah Nasional

---

<sup>1</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia. n.d. “tantangan.” dalam kamus besar bahasa indoneisa [internet]. Di akses 22 juni, 2024. <https://kbbi.web.id/tantang>.

<sup>2</sup> Veronica Eny Iryanti dan Nainul Khutniah, “*upaya mempertahankan eksetensi tari kridha jati disanggar hayu budaya kelurahan pangkol jepara,*” Jurnal Seni Tari 1, no. 1 (2012) :13.

(DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI) adalah usaha tolong-menolong dengan bentuk aset/*tabbaru* melalui investasi antara anggota yang menggunakan akad yang sesuai dengan prinsip syariah yang memberikan pola pembelian untuk menghadapi kemungkinan terjadinya resiko tertentu, prinsip dalam asuransi adalah kerugian atas resiko tertentu yang bersipat keuangan ke pada anggota asuransi dan akan di tanggung oleh pihak asuransi sebagai hak para anggota untuk di pertanggungkan atas kerugiannya.

Asuransi dalam bahasa arab disebut dengan *takaful*, *ta'min* ,atau *tadhamun*, yaitu tolong-menolong dari sejumlah orang melalui investasi yang berbentuk aset dengan menggunakan akad yang sesuai dengan syariah dan/atau usaha saling melindungi dari berbagai kemungkinan yang dapat terjadi dengan tidak terduga yang merugikan secara finansial<sup>3</sup>, asuransi syariah ini mengalami perkembangan yang positif terutama setelah bank syariah di dirikan di Indonesia. Sejak 2016-2018 perkembangan asuransi syariah mengalami peningkatan yang di tandai dengan meningkatnya pelaku Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) syariah.

Kenaikan aset IKNB syariah Di Indonesia mengalami kenaikan signifikan yang semakin tumbuh di bandingkan dengan IKNB syariah yang lainnya yang mana pada tahun 2018, dari total Rp97,12triliun, 43,21% dari aset IKNB Syariah adalah asset dari lembaga asuransi syariah dengan nilai sebesar Rp 41,95 triliun.

---

<sup>3</sup> Viddy Cariesty Genoveva dkk, "Kedudukan Hukum Akad Asuransi dalam Akad Pembiayaan Murabahah Nasabah BTPN Syariah MMS Majalengka Legal Position of Insurance Agreement in MMS Majalengka BTPN Syariah Customer Murabahah Financing Agreement," Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis 1, no. 2 (2018): 126.

Data perkembangan keuangan asuransi syariah pada tahun 2016-2018<sup>4</sup>

**Tabel 1.1**

**Data Statistik Tahunan Asuransi Syariah**

<b>Nama akun</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Aset</b>	33.243	40.520	41.959	45.453	44.440	43.550	45.025	45.723
<b>Klaim bruto</b>	12.028	14.001	15.369	16.704	17.345	23.691	45.025	8.241
<b>Kontribusi bruto</b>	4.336	4.947	7.583	10.605	12.921	20.091	20.043	6.724
<b>Total investasi</b>	28.807	35.310	36.969	39.846	37.338	35.603	36.489	36.550
<b>Hasil investasi</b>	2.475	2.346	66	2.193	656	574	1.195	444
<b>Populasi penduduk (juta)</b>	259	262	265	268	271	274	277	

*Sumber : Laporan Statistik IKNB Syariah OJK Dalam Milliar*

Melihat data di atas ekstitensinya sangat bagus di lihat dari total investasi dan jumlah pengguna asuransi syariah yang terus meningkat setiap tahunnya walau pada tahun 2020 saat terjadinya pandemi covid-19 mulai mengalami penurunan akan tetapi mulai membaik hingga sekarang, sehingga akan baik jika asuransi syariah terus meningkatkan dan mengelola asetnya dengan sebaik mungkin seperti meningkatkan kinerja perusahaan termasuk pengelolaan pencairan clam dana asuransi yang optimal.

Jumlah perusahaan asuransi syariah per 23 april 2023 adalah 15 perusahaan asuransi syariah yang terdiri dari 8 perusahaan asuransi jiwa syariah, 6 asuransi umum syariah, dan satu perusahaan reasuransi syariah,

---

<sup>4</sup>Alissa Azmul Faoziyyah dan Nisful Laila, "FAKTOR INTERNAL DAN FAKTOR MAKROEKONOMI YANG MEMPENGARUHI PROFITABILITAS ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA PERIODE 2016-2018," *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* 7, no. 6 (11 Juli 2020): 1146-1163.



selain itu ada 43 unit usaha syariah yang terdiri dari 21 unit usaha asuransi jiwa, 8 unit usaha asuransi umum syariah, dan 3 unit usaha reasuransi syariah. beberapa asuransi syariah yang menggunakan prinsip Islam seperti Takaful Keluarga, Allianz Syariah Indonesia, Asuransi Manulife Syariah, Asuransi Sinar Mas Syariah, Asuransi Aia Syariah, Asuransi Prudential Syariah, Asuransi BNI Life Syariah, Asuransi Jma Syariah, Dan Asuransi FWD Life Syariah.<sup>5</sup>

Profitabilitas adalah keuntungan atau laba yang di peroleh suatu perusahaan dengan mengandalkan kemampuan perusahaan tersebut. Profitabilitas dalam Islam berbentuk materil dan non-materil yang mana keuntungan materil uang aset dan sebagainya, dan non- materil adalah bentuk keuntungan yang berbetuk manfaat dan keberkahan yang mana Islam tidak hanya mementingkan keuntungan materi tetapi juga non-materi.

Paradigma yang terjadi di kalangan masyarakat bahwa berasuransi hanya untuk mempersiapkan akan kemungkinan finansial ketika dekat dengan kematian atau ketika terjadi kecelakaan, oleh kerena itu paradigma ini harus di hapus karena jika tidak masyarakat akan berpikir untuk apa berasuransi karena kematian akan mendatangi manusia seiring waktu dan musibah akan datang sesuai kehendak allah, sehingga ketika di tawarkan polis asuransi masyarkat kurang berminat akibat paradigma tersebut dan

---

<sup>5</sup> Lifepal."Perusahaan Asuransi Syariah di Indonesia: Sejarah, Produk, Dasar Hukum. (Jakarta:14 agustus 2023)," <https://lifepal.co.id/media/asuransi-syariah-di-indonesia/>,di akses pada tanggal 24 april 2024.

kurangnya informasi tentang manfaat berasuransi terutama masyarakat di kota Curup yang mayoritasnya berprofesi sebagai petani yang mana kurang berminat akan hal yang manfaatnya tidak langsung di rasakan, padahal ketika terjadi kejadian yang tidak di inginkan dan membutuhkan dana yang tidak sedikit asuransi dapat membantu, Agar paradigma ini tidak berkelanjutan maka harus di lakukan edukasi dan sosialisasi tentang perasuransian terutama dalam manfaat yang akan diterima setelah tergabung sebagai pengguna asuransi,<sup>6</sup> hal ini perlu di lakukan oleh lembaga asuransi syariah di kota curup terutama oleh AJB Bumiputera 1912 cabang Curup yang merupakan salah satu asuransi syariah paling dikenal di kota Curup

kurangnya pemahaman dari masyarakat kota Curup pada lembaga asuransi dapat menyebabkan dampak negatif terhadap lembaga asuransi karena dapat menurunkan minat masyarakat dalam berasuransi sehingga eksistensi dari asuransi dapat menurun terutama pada lembaga asuransi syariah yang mana eksistensinya masih kalah oleh asuransi konvensional, asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 cabang Curup adalah salah satu asuransi syariah yang berada di kota curup dengan jumlah anggota per 2024 2000 anggota dengan 1100 anggota yang menggunakan produk asuransi berjenis syariah, dari Jumlah penduduk pada kecamatan curup pada tahun 2023 sebanyak 27.234 jiwa dengan sex ratio sebesar 98 dan kepadatan 5.140 penduduk per km<sup>2</sup> kelurahan dengan jumlah penduduk terbanyak adalah

---

<sup>6</sup> Reni Alsakinah, Muhammad Iqbal Fasa, dan Suharto, "PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH INDONESIA PADA MASA PANDEMI COVID-19," *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah* 9, no. 2 (19 Juni 2022): 118, <https://doi.org/10.53429/jdes.v9i2.390>.

kelurahan Talang Benih dengan jumlah penduduk sebanyak 6.771, sedangkan kelurahan dengan jumlah penduduk terkecil adalah kelurahan Pasar Baru sebanyak 1.020 jiwa. kelompok umur dengan jumlah penduduk terbanyak ada kelompok umur 15 - 19 tahun yaitu berjumlah 2.459 jiwa.<sup>7</sup>

Asuransi syariah tidak hanya menyediakan model asuransi jiwa saja tetapi juga memilih banyak jenis asuransi dengan fungsinya tersendiri seperti pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup yang memiliki produk asuransi asuransi asuransi hari tua/dana pensiun, asuransi pendidikan dan yang lain sebagainya di buat sesuai jenis kebutuhan calon nasabah yang mana kebanyakan asuransi ini di gunakan oleh kalangan menengah ke atas seperti pegawai negeri dan anggota suatu lembaga padahal akan lebih baik masyarakat menengah ke bawah juga menggunakan asuransi karena kebanyakan pekerjaannya menanggung lebih banyak resiko di bandingkan pekerja kantoran yang berada di dalam ruangan, hal ini perlu di lakukan edukasi kepada masyarakat dan sosialisasi ekstra dari perusahaan asuransi untuk menyadarkan masyarakat bahwa manfaat asuransi itu banyak sekali tergantung kebutuhan selain itu edukasi tentang asuransi syariah yang menjadi perbedaan asuransi syariah dan konvensional harus juga di lakukan karena banyak masyarakat yang masih menganggap asuransi syariah sama saja dengan asuransi konvensional.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Badan Pusat Statistik Kabupaten Rejang Lebong, "Kecamatan Curup Dalam Angka 2024", Rejanglebongkab.bps.go.id, 2024, <https://rejanglebongkab.bps.go.id/id/publication/2024/09/26/880f9e4bfc6a1896bb5ffe56/kecamatan-curup-dalam-angka-2024.html>.

<sup>8</sup> Yulia sari harahap, "ASURANSI SYARIAH PASKA PANDEMI COVID-19" *Journal ekonomi, bisnis dan perbankan syariah*, no.2 (3 oktober 2022):4,

Asuransi adalah upaya melindungi diri dan/atau keluarga dari berbagai bentuk risiko. Seperti pada tahun 2019-2020 terjadi penyebaran virus yang berbahaya membuat bukan hanya Indonesia tetapi bahkan seluruh negara di dunia merasakannya sehingga membuat semua kegiatan masyarakat menjadi terganggu baik kegiatan yang bersifat individual maupun kelompok, masyarakat diwajibkan memakai masker dan banyak juga yang di perintahkan tidak keluar rumah oleh pemerintah, kejadian tersebut juga berdampak kepada beberapa kota di Indonesia seperti kota Curup yang masyarakat diwajibkan untuk tidak keluar rumah selain untuk kebutuhan darurat, hampir satu setengah tahun masyarakat di kota Curup di larang keluar rumah dan diwajibkan memakai masker bahkan walau telah di lakukan hal tersebut masih banyak yang terpapar virus covid-19.

Fenomena mengerikan ini terjadi akibat munculnya virus jenis baru yang kini tengah menghancurkan dunia, virus ini dapat menyebabkan gangguan pernapasan pada manusia, dalam komunitas ilmiah virus ini dikenal dengan nama Covid-19 penyebaran virus yang cepat dan kurangnya mekanisme peringatan yang efektif telah menimbulkan kekhawatiran yang luas di kalangan penduduk dunia<sup>9</sup>, kejadian covid-19 mengakibatkan banyak dampak negatif selain berdampak ke pada kesehatan manusia tetapi juga dunia perekonomian, tetapi lain yang di rasakan oleh asuransi syariah dengan adanya covid-19 asuransi syariah menjadi salah satu pilihan

---

<sup>9</sup> Gina Sakinah dan Erwin Munandar, "ANALISIS KOMPARASI HASIL INVESTASI ASURANSI SYARIAH SEBELUM DAN SESUDAH PANDEMI COVID-19," *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen* 3, no. 2 (30 Desember 2022): 129, <https://doi.org/10.15575/jim.v3i2.23153>.

masyarakat dalam menjaga finansial yang sedang tidak baik yang di akibatkan bencana virus covid-19 untuk berjaga-jaga akan kemungkinan yang buruk seperti tertularnya virus yang dapat mengakibatkan kematian, sehingga berdampak positif yang di rasakan oleh asuransi syariah yang mana meningkatnya calon anggota pengguna asuransi.

Asuransi syariah yang bersifat tolong-menolong menjadi sangat bagus untuk di pilih oleh masyarakat apalagi di saat bencana global seperti virus covid-19 ini kekuatan tolong-menolong sangat di butuhkan, asuransi sebagai media tolong menolong yang bersifat finansial selain dapat membantu masyarakat yang membutuhkan tetapi juga berbagi kebaikan kesesama masyarakat yang utamanya adalah masyarakat yang menggunakan asuransi syariah ini sehingga hal tersebut dapat meningkatkan potensi masyarakat untuk menggunakan asuransi syariah hal ini menjadikan suatu keuntungan tersendiri bagi asuransi syariah yaitu meningkatnya eksistensi asuransi syariah di kalangan masyarakat.

Setelah terjadinya covid-19 di Indonesia banyak masyarakat mulai minat berasuransi pada asuransi syariah dilihat dari progres asuransi syariah yang semakin di kenal dan semakin bertambah jumlah penggunanya, selain itu pengenalan produk asuransi syariah kepada masyarakat setelah terjadi pandemi juga mengalami peningkatan walau tidak begitu signifikan tetapi hasil dari kerja keras asuransi syariah dalam kontribusi selama beberapa tahun terakhir akhirnya asuransi syariah memetik buah hasil usahanya yang mana asuransi syariah melakukan seminar umum kepada masyarakat di

daerah yang masyarakatnya kurang memahami asuransi seperti di kawasan pesisiran atau pedesaan, dari usaha yang telah dilakukan ini meningkatkan jumlah nasabah asuransi syariah di tahun 2022 selain itu asuransi syariah juga menjangkau masyarakat yang *income* atau penghasilannya di bawa rata-rata untuk dapat menggunakan asuransi syariah di karenakan di dalam asuransi syariah calon pengguna di berikan pilihan pembayaran premi sesuai dengan kesanggupan meraka masing-masing.

Berbagai peningkatan dari tahun 2019 hingga tahun 2023 yang di jalani asuransi syariah termasuk prospek yang bagus terutama di negara Indonesia yang mayoritasnya muslim asuransi yang menggunakan unsur islami memang sangat bagus di kembangkan dan di harapkan dapat terus meningkat di masa yang akan datang perkembangan dunia asuransi di Indonesia khususnya asuransi syariah berkembang sangat pesat namun perkembangan dunia asuransi di pengaruhi kejadian dalam dua tahun terakhir oleh karena penyebaran Covid-19<sup>10</sup>. selama beberapa tahun belakang banyak hal yang berpengaruh bagi kemajuan dari asuransi syariah ini terutama akibat adanya virus covid-19 asuransi syariah menjadi pilihan masyarakat di Indonesia sebagai solusi finansial dalam hal kesehatan menjadi keuntungan lebih bagi asuransi syariah.

Melihat prospek asuransi syariah yang terus maju padahal beberapa tahun terakhir terdapat bencana ekonomi yang besar akibat virus covid-19

---

<sup>10</sup> Amalia Fadilah dan Makhrus Makhrus, "Pengelolaan Dana Tabarru' pada Asuransi Syariah dan Relasinya dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional," *JURNAL HUKUM EKONOMI SYARIAH* 2, no. 1 (21 Mei 2019): 1–2, <https://doi.org/10.30595/jhes.v2i1.4416>.

membuat peneliti ingin meneliti, apa tantangan dari asuransi syariah dan bagaimana eksistensinya sehingga membuat dampak positif akan prospek dari asuransi syariah di tahun 2019 hingga 2023, sebelumnya telah ada yang meneliti tentang prospek dan tantangan pengembangan asuransi syariah di Indonesia yang mana membahas tentang prospek yang bagus pada produk asuransi syariah pada tahun 2018 sedangkan tantangan dari asuransi syariah masih belum di bahas dengan lebih mendalam selain itu peneliti menambahkan eksistensi asuransi syariah di dalamnya untuk mengetahui bagaimana masyarakat mengenal asuransi syariah, oleh karena itu peneliti ingin meneliti tentang tantangan asuransi syariah dan eksistensinya pada periode 2019 sampai 2023 sebagai tambahan dan berfokus kepada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup.

## **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini tidak mencakup terlalu luas peneliti membuat batasan masalah di mana objek yang diteliti adalah salah satu asuransi syariah di Indonesia yang tepatnya Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup yang tepatnya berada di jalan Ahmad Yani no. 922, kelurahan pasar Jitra, kecamatan Teluk Segara, kota Bengkulu.

Tantangan yang dihadapi oleh asuransi jiwa bersama Bumiputera 1912 yaitu kurangnya pemahaman masyarakat tentang apa itu asuransi syariah sebagai tantangan eksternal dan memilih mana calon nasabah yang

di anggap layak sebagai anggota sebagai tantangan internal terutama pada masa pandemi covid-19 dan paska pandemi, batasan tantangan ini di pilih agar penelitian ini tidak terlalu luas dan memudahkan dalam pengelolaan data nantinya, untuk eksistensi asuransi syariah adalah bagaimana keberadaan asuransi syariah di kalangan masyarakat terutama pada produk mitra *iqra* atau beasiswa dan mitra *sakinah* atau tunjangan hari tua.

### **C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana tantangan yang di hadapi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup pada priode 2019-2023 ?
2. Bagaimana eksistensi dari Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup ?

### **D. Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui tantangan yang di alami oleh AJB Bumiputera 1912 cabang Curup pada periode 2019-2023.
2. Mengetahui eksistensi dari AJB Bumiputera 1912 cabang Curup.

### **E. Manfaat Penelitian**

1. Teoritis

Manfaat bagi lembaga asuransi syariah dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah pengguna asuransi syariah yang



masih ragu berasuransi untuk dapat berasuransi dengan memilih asuransi syariah sebagai pilihan yang bagus dan juga merubah pola pikir masyarakat, bahwa berasuransi itu penting.

## 2. Praktis

### a) Manfaat Bagi Mahasiswa

Sebagai sumber ilmu tambahan mengenai asuransi syariah di Indonesia terutama mahasiswa institut agama islam negeri curup

### b) Bagi Masyarakat

Sebagai informasi mengenai penggunaan asuransi terutama asuransi syariah, pentingnya dan manfaat yang di peroleh jika menggunakan asuransi

## F. Metode Penelitian

Metode penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan jenis observasi yang menggunakan model *etnografi* atau penelitian lapangan yaitu penelitian yang di lakukan untuk memahami fenomena yang di alami oleh subjek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi, dan aspek lainnya. Jenis penelitian ini di pilih agar memperoleh data terlengkap dan valid mengenai tantangan asuransi syariah dan eksistensinya di kota Curup periode 2019-2023, selain itu menurut Abdul Hamid dan Riris Aishah Prasetyowati dalam buku yang berjudul metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan eksperimen. Penelitian lapangan di mulai dengan pertanyaan yang di rumuskan secara longgar, lalu memilih

kelompok atau tempat untuk belajar, memperoleh akses, mengadopsi peran sosial, dan mulai mengamati.<sup>11</sup>

### 1. Lokasi dan waktu penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup yang tepatnya di jalan Ahmad Yani no. 922, kelurahan Pasar Jitra, kecamatan Teluk Segara, kota Bengkulu. Tepatnya dilaksanakan pada 18 Juni hingga November tahun 2024.

### 2. Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang mana dilakukan wawancara kepada nara sumber yaitu Asuransi Bumiputera 1912 Cabang Curup dalam hal ini narasumber adalah Ibu Elly Dikliyanti, SH sebagai Kepala Cabang dan Ibu Desmiati sebagai Supervisor Pemasaran Produk Syariah, sebagai data utama dan data pendukung dengan menggunakan artikel yang diperoleh di internet sebagai data tambahan.

### 3. Metode pengumpulan data

#### a) Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan pengambilan informasi dari peneliti ke narasumber dengan tanya jawab sehingga hasilnya dapat dikonstruksikan dalam suatu topik tertentu, wawancara yang digunakan oleh penelitian ini adalah wawancara terstruktur (*Structured Interview*). wawancara terstruktur ini digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang

---

<sup>11</sup> Hamid Abdul dan Riris Aishah Prasetyowati, (Malang: Literasi Nusantara Abadi, 2020), 23.

informasi apa yang akan diperoleh. Pada wawancara terstruktur ini, setiap responden diberi pertanyaan sama, dan pengumpul data mencatatnya.<sup>12</sup>

b) Observasi

Observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi dengan kegiatan secara langsung di AJB Bumiputera 1912 cabang Curup yang tepatnya pada jalan Ahmad Yani no. 922, kelurahan Pasar Jitra, kecamatan Teluk Segara, kota Bengkulu.

4. Teknik analisis data

a) Reduksi Data

Reduksi data merupakan ringkasan, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan pola, dan membuang hal yang tidak perlu. Hal ini membuat data yang direduksi menjadi jelas memudahkan peneliti mengumpulkan data selanjutnya, menganalisis data dalam penelitian kualitatif adalah ketika mengumpulkan data. Sehingga data itu dapat direduksi, reduksi data adalah upaya menyimpulkan data, kemudian memilah-milah data dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu, dan tema tertentu.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabra, 2013) hal. 74

<sup>13</sup> Ahmad Rijali, "ANALISIS DATA KUALITATIF," *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 17, no. 33 (2 Januari 2019): 14, <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>.

b) Penyajian Data

Display data atau penyajian data juga merupakan tahapan teknik analisis data kualitatif. Penyajian informasi suatu kegiatan dimana sekumpulan informasi disusun secara sistematis dan mudah dipahami, sehingga mudah untuk ditarik kesimpulannya.

c) Penarikan Kesimpulan

Menarik kesimpulan merupakan tahap terakhir dimana peneliti mengambil poin dari penelitiannya sehingga menghasilkan data yang konkret.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Landasan Teori

Menurut KBBI, tantangan adalah hal atau objek yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan mengatasi masalah atau kesulitan yang menjadi rangsangan untuk bekerja lebih giat<sup>1</sup>, tantangan asuransi syariah yang di maksud dalam penelitian ini adalah kesulitan yang di hadapi asuransi syariah yang terjadi akibat terjadinya sesuatu hal yang tidak di inginkan atau dapat merugikan bagi asuransi syariah, baik berupa tantangan eksternal (di luar tubuh asuransi syariah) maupun tantangan dalam bentuk internal (di dalam tubuh asuransi syariah).

Menurut Durkheim, makna eksistensi "Adanya" adalah definisi dari "keberadaan". filsafat eksistensi, konsep eksistensi makna baru, yaitu sebagai sumber energi dari individu yang realistis, sehingga eksistensi merupakan hal, hasil tindakan, keadaan, kehidupan semua yang ada. Dari teori tersebut dapat disimpulkan bahwa "adanya" yang dimaksud adalah keberadaan sesuatu dalam kehidupan. Unsur dari *eksistensi* tersebut meliputi lahir, berkembang dan mati<sup>2</sup>, eksistensi asuransi syariah yang di maksud dalam penelitian ini adalah keberadaan asuransi syariah bagi masyarakat yang berupa keberadaan manfaat atau keberadaan dalam bentuk

---

<sup>1</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia. n.d. "tantangan." dalam kamus besar bahasa indoneisa [internet]. Di akses 22 juni, 2024. <https://kbbi.web.id/tantang>.

<sup>2</sup> Veronica Eny Iryanti dan Nainul Khutniah, "upaya mempertahankan eksetensi tari kridha jati disanggar hayu budaya kelurahan pangkol jepara," Jurnal Seni Tari 1, no. 1 (2012) :13.

pemahaman ke pada masyarakat sedangkan tantangan asuransi syariah adalah bentuk kesulitan akan suatu hal yang tidak terduga dalam bidang *internal* maupun *eksternal* seperti kegagalan pengelolaan dana asuransi yang termasuk ke dalam manajemen resiko atau kurangnya *literasi* masyarakat tentang asuransi syariah itu sendiri, kegiatan pengelolaan dana pada lembaga asuransi syariah berawal dari penarikan nasabah dengan mengikut sertakan calon nasabah menjadi member asuransi syariah di ikuti dengan kewajiban pembayaran premi bagi nasabah dan kewajiban *clam* dana asuransi untuk nasabah bagi perusahaan asuransi syariah.

Asuransi syariah adalah usaha tolong-menolong dengan bentuk aset/*tabbaru* melalui investasi antara anggota yang menggunakan akad dengan prinsip syariah yang memberikan pola pembelian untuk menghadapi kemungkinan terjadinya resiko tertentu, asuransi umumnya di gunakan masyarakat untuk berjaga-jaga apabila terjadi sesuatu yang tidak di inginkan yang melibatkan adanya pengeluaran modal yang besar secara tidak terjuga, keberadaan atau eksistensi asuransi syariah yang kurang populer di kalangan masyarakat karena persepsi masyarakat bahwa asuransi syariah sama saja dengan asuransi *konfensional* dan kurangnya minat masyarakat dalam berasuransi karena kurannya informasi yang di terima mengenai asuransis syariah tetapi pada beberapa tahun terakhir masyarakat mulai melirik asuransi syariah terutama ketika terjadi pandemi covid-19 masyarakat banyak menggunakan asuransi sebagai salah satu cara dalam mengatasi efek dari pandemi covid-19 yang mana masyarakat di Indonesia

banyak yang membutuhkan cara lain dari penyediaan dana darurat dalam hal protection finance.

Kurangnya pemahaman masyarakat tentang asuransi syariah apalagi pengetahuan umum tentang berasuransi pada anak-anak sangat rendah yang mana se-seorang bahkan hanya sekedar mengetahui apa itu asuransi fungsi dan manfaatnya setelah menghadapi dunia kerja, bahkan ada yang selama hidupnya tidak mengerti sama sekali mengenai asuransi

Pada dasarnya kurangnya minat orang berasuransi adalah kurangnya pemahaman tentang produk asuransi syariah yang di barengi dengan data bahwa *inklusi* asurans syariah berada di 1,92% dan *litari* asuransi syariah sebesar 2,51% yang di peroleh dari survei nasional *literasi* dan *inklusi*<sup>3</sup>, walau demikian adanya covid-19 telah membantu setidaknya bagi perusahaan asuransi karena membuat masyarakat mencari informasi sendiri mengenai asuransi sebagai salah satu cara untuk menjaga pengeluaran uang yang tidak terduga akibat pandemi covid-19 yang mana banyak sekali masyarakat yang terdampak perekonomiannya baik karena pekerjaan yang terhenti maupun sakit akibat terpapar covid

Dampak buruk juga di alami perusahaan asuransi akibat pandemi ini selain banyaknya masyarakat yang menunggak membayar premi jumlah investasi masyarakatpun juga menurun pada tahun 2020 akibat covid-19 oleh karena itu pandemi ini bukan alasan utama mengapa asuransi syariah

---

<sup>3</sup> Reni Alsakinah dkk, "PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH INDONESIA PADA MASA PANDEMI COVID-19," *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah* 9, no. 2 (19 Juni 2022): 118.

berkembang, hal ini di perkuat dengan Total aset asuransi syariah terjadi penurunan yang di karenakan penurunan investasi 6,29% penurunan aset asuransi syariah ini mencapai 2,23%<sup>4</sup> akibat terjadinya pandemi ini, perkembangan asuransi syariah bisa meningkat karena tata kelola yang baik yang di lakukan oleh asuransi syariah menjadikan asuransi syariah berkembang dengan signifikan terbukti dengan banyaknya masyarakat yang menggunakan asuransi syariah bukan hanya kalangan muslim tetapi non-muslimpun banyak yang menggunakan asuransi syariah karena mereka menganggap asuransi syariah lebih transparan hal ini membuat minat masyarakat berasuransi menjadi meningkat dan juga permintaan akan produk asuransi syariah yang tinggi memikat berbagai pengusaha membuat perusahaan asuransi syariah atau membuat cabang asuransi syariah.<sup>5</sup>

Setelah pandemi covid-19 berakhir asuransi syariah mengalami penambahan jumlah nasabah yang mana di lihat pada tahun 2020 terjadi peningkatan dari tahun sebelumnya walau jenis asuransi jiwa mengalami penurunan, secara tidak langsung adanya covid-19 membuat asuransi syariah di kenal masyarakat terutama masyarakat Curup, adanya covid-19 harusnya menjadi alasan asuransi syariah bisa di kenal lebih luas oleh masyarakat karena pada tahun sebelumnya sebelum adanya covid-19 asuransi syariah

---

<sup>4</sup> Otoritas Jasa Keuangan Syariah (OJK), "Laporan Perkembangan Keuangan Syaiah Indonesia 2020," *Otoritas Jasa Keuangan*, 2020, <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/laporan-perkembangan-keuangan-syariah-indonesia/Pages/Laporan-Perkembangan-Keuangan-Syariah-Indonesia-2020.aspx>.

<sup>5</sup> Mariya Ulpah, "IMPLEMENTASI AKAD TABARRU PADA ASURANSI SYARIAH PERSPEKTIF FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL", *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* 4, no. 2 (2021): 136.



memang mengalami peningkatan jumlah nasabah namun tidak terlalu signifikan karena kurangnya pemahaman tentang asuransi syariah pada masyarakat akan tetapi hal ini telah mulai berkurang di kalangan masyarakat karena adanya covid-19 memaksa masyarakat untuk menggali informasi tentang asuransi syariah sehingga banyak yang menggunakan asuransi syariah dan menambah jumlah nasabah asuransi syariah itu sendiri, walau secara sengaja atau tidak peningkatan nasabah tidak terlepas dari bencana covid-19 dan dengan adanya covid-19 ini juga membuat asuransi mulai banyak di minanti masyarakat terutama asuransi syariah yang mulai banyak di gunakan masyarakat pada paska pandemi, calon nasabah dapat melakukan pendaftaran pada produk asuransi yang di butuhkan yang akan di ikuti oleh bukti bahwa calon nasabah mampu dalam hal ekonomi atau pembayaran premi setelah itu pihak asuransi syariah akan menilai apakah calon nasabah layak terdaftar menjadi anggota atau nasabah asuransi tersebut.

Setiap bisnis mempunyai kendala yang dapat menghambat operasionalnya, terutama kendala yang berkaitan dengan premi asuransi, pembayaran asuransi dicatat sebagai piutang untuk pembayaran asuransi pada saat pemberian asuransi karena transaksinya berbasis akrual, masalah timbul bila pembayaran asuransi terlambat dan sulit ditagih, hal ini menjadi kendala dan bahkan dapat merugikan perusahaan asuransi<sup>6</sup>. dengan

---

<sup>6</sup> Bambang Dwi Handoko dan Achmad Firdaus, "Solusi atas Permasalahan Pengawasan dan Penagihan Outstanding Premi Asuransi Syariah di Indonesia," *Al-Tijary*, 30 Juni 2020, 91.

demikian asuransi syariah harus mempertimbangkan nasabah yang terdampak ekonominya oleh covid-19 karena dengan adanya penilaian terhadap calon nasabah membuat tatakelola asuransi akan lebih baik yang dapat menghindarnya calon nasabah asuransi syariah dari kegagalan membayar premi atau *force majeure*.

Premi asuransi adalah kewajiban bagi nasabah untuk membayar sejumlah uang berdasarkan produk yang di pilih, jumlah pembayaran dan jangka waktu pembayaran dapat di lihat pada resiko yang di tentukan ada yang berjangka waktu pembayarannya bulanan, triwulan, semesteran dan tahunan tergantung pada perjanjian yang tertuang di polis asuransi semaking tinggi resiko jumlah premi juga akan tinggi, polis asuransi adalah perjanjian antaran pihak asuransi dengan nasabah yang biasanya berbentuk surat yang mana berisi nama, alamat nasabah, uraian resiko, jumlah pertanggungan, jangka waktu pembayaran premi dan lain-lain. Polis asuransi ini dapat menjadi bukti pengajuan clam asuransi tergantung jenis produk yang di pilih seperti asuransi jiwa, asuransi kerugian dan produk asuransi lainnya, dalam asuransi jiwa terdapat beberapa keuntungan seperti santunan kepada nasabah yang meninggal, bantuan untuk menghindari kerugian yang di sebabkan meninggalnya seorang ayah yang berdampak kerugian ekonomi bagi keluarganya dan persiapan dana pensiun, penggolongan asuransi di bagi menjadi 2 yaitu asuransi sukarela dan asuransi wajib, asuransi sukarela menanggung resiko seperti asuransi kendaraan dan asuransi kebakaran

sedangkan asuransi wajib menanggung resiko asuransi kecelakaan dan asuransi tenaga kerja<sup>7</sup>

Dari berbagai tantangan yang di hadapi asuransi syariah dari kuranya pemahaman masyarakat hingga memilih mana calon nasabah yang di anggap layak sebagai anggota karena adanya pandemi covid-19 menuntut asuransi syariah harus lebih baik pada tatakelolanya agar terhindar dari kebangkrutan atau gagal bayar clam anggota asuransi syariah selain itu kemajuan dari berkembangnya minat masyarakat harus di barengi dengan peningkatan pelayanan sehingga asuransi syariah dapat menjadi pilihan utama masyarakat untuk melakukan asuransi yang notabennya masyarakat muslim agar lebih banyak menggunakan asuransi syariah ketimbang asuransi *konvensional*.

Adanya promosi hendaknya di lakukan lembaga asuransi syariah ke masyarakat agar masyarakat tidak asing dengan istilah seperti *tabarru* yang berkaitan dengan agama Islam dan dalam kegiatan asuransi syariah yang mana masih banyak masyarakat yang kurang memahami dengan baik<sup>8</sup>, dengan kata lain lembaga asuransi syariah wajib memperkenalkan apa itu asuransi syariah, apa manfaatnya, bagai mana proses kegiatannya, apa dasar hukum yang di gunakannya, dan untuk apa menggunakannya. sehingga masyarakatpun menjadi paham dan dengan begitu berkemungkinan malah

---

<sup>7</sup> Totok Budisantoso Sigit Triandaru, "Bank Dan Lembaga Keuangan Lain, Edisi 2 (Jakarta, Salemba Empat, 2006), 180-183

<sup>8</sup> Bedu Patawari, Depi Putri, dan Agus Mukmin, "PERAN PT. TAKAFUL DALAM MENSYIARKAN ASURANSI MURNI SYARIAH DI KOTA LUBUKLINGGAU" E-Journal Al-Idaroh: Media Pemikiran Manajemen Dakwah 8, no.1 (2021): 8.

akan berpotensi meningkatkan nasabah asuransi syariah, yang mana semakin banyak yang menggunakan asuransi syariah juga akan membuat eksistensi asuransi syariah juga akan semakin di kenal masyarakat di kota kecil seperti kota Curup dan tidak menutup kemungkinan menjangkau di perdesaan yang notabnya tidak terjangkau *literasi* tentang asuransi syariah.

## **B. Kajian Literatur**

Di dalam penulisan skripsi ini, penulis telah melakukan tinjauan kajian terdahulu terhadap beberapa laporan penelitian dan skripsi yang terdahulu, tinjauan kajian terdahulu yang telah peneliti lakukan, pada dasarnya yang membahas tentang tantangan dan eksistensi pada asuransi syariah.

### **1. Dinna Mifatkul Jannah, Nugroho Lucky, Journal Management Ekonomi Dan Akuntansi 8, No.1 “Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah Di Indonesia” 2019.**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sikap perilaku masyarakat terhadap eksistensi asuransi syariah dan mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung eksistensi asuransi dan kesadaran masyarakat terhadap asuransi syariah di Indonesia, Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif yang didukung oleh data-data dan analisa kajian yang telah dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa eksistensi asuransi syariah di Indonesia dapat ditingkatkan apabila memiliki dasar hukum yang khusus yang saat ini masih sangat minim

untuk mengatur asuransi syariah. Selain itu diperlukan peran agen asuransi syariah untuk menjembatani informasi kepada masyarakat tentang produk, sistem, kegunaan, dan manfaat asuransi syariah (meningkatkan literasi asuransi syariah).<sup>9</sup>

Perbedaan dan persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang di garap oleh peneliti sekarang adalah eksistensi dari penelitian sebelumnya menjelaskan bahwa eksistensi asuransi syariah di Indonesia kurang begitu di ketahui oleh karen itu perlu di beri informasi oleh agen asuransi catan ini sebagai persamaan penelitian ini karena asuransi bumiputera 1912 cabang curup juga perlu peningkatan pemahaman masyarakat di kota curup yang masih dibilang kurang memahami konsep asuransi itu sendiri. Sedangkan perbedan penelitian yang di bahas adalah eksistensi asuransi syariah di berbagai daerah akan berbeda sehingga asuransi syariah Bumiputera eksistensinya di kota Curup juga akan berbeda oleh karena itu perbedaan penelitian adalah pada objek penelitian, kultur dan mayoritas pekerjaan masyarakat juga menjadi pertimbangan.

---

<sup>9</sup> Dinna Miftakhul Jannah dan Lucky Nugroho, "STRATEGI MENINGKATKAN EKSISTENSI ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA" journal management ekonomi dan akuntansi 8, no. 1 (2019): 1.

**2. Desi Anggraini, Sudharyati Neneng, Journal Manajemen Keuangan Syariah 3, No.1 “Peluang Dan Tantangan Agen Asuransi Prudential Syariah Cabang Jambi” 2023.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peluang dan tantangan agen dalam memasarkan produk asuransi syariah pada PT. Prudential Syariah Cabang Jambi. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari perusahaan PT. Prudential Syariah Cabang Jambi. Populasi sebanyak 373 nasabah selama tahun 2013-2022. Analisis yang digunakan adalah analisis SWOT, analisis SWOT merupakan identifikasi sistematis berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman merupakan faktor strategis perusahaan yang perlu dianalisis pada kondisi saat ini. Hasil penelitian menggunakan kekuatan (1,69), kelemahan (1,85), peluang (1,82), dan ancaman (1,65).

Maka dapat disimpulkan bahwa peluang dan tantangan memiliki risiko yang sama, sehingga perusahaan PT. Prudential Syariah Cabang Jambi harus menyiapkan strategi yang tepat bagi agen dalam meningkatkan nasabah dan memasarkan produk asuransi syariah<sup>10</sup>, Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif komparatif dengan pendekatan kualitatif kualitatif merupakan penelitian yang

---

<sup>10</sup> Dessy Anggraini dan Neneng Sudharyati, “PELUANG DAN TANTANGAN AGEN ASURANSI DALAM MENINGKATKAN NASABAH ASURANSI SYARIAH (STUDI PADA PT. PRUDENTIAL SYARIAH CABANG JAMBI)” *Journal Of Islamic Financial Management* 3, no. 1 (2023): 1.

menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah daripada melihat permasalahan untuk penelitian generalisasi yang berlokasi di lembaga asuransi syariah yang berada di Jl. Kol. Pol. M. Thaher, Wijaya Pura, Kec. Jambi Selatan, Kota Jambi.

Perbeda penelitian ini dengan skripsi yang sedang di garap peneliti terletak pada tantangan yang di hadapi yang mana Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 yang sedang peneliti kaji di mana pemahaman masyarakat kota Curup yang masih kurang menjadi tantangan utama bagi AJB Bumiputera 1912 cabang Curup sedangkan tantangan pada penelitian ini adalah tantangan agen asuransi dalam memasarkan produk asuransi.

**3. Amelia Pratista Andini, Silfi Maghfiroh, Muhammad Yazid, Journal Studi Islam 17, No.1 “Perkembangan Dan Potensi Asuransi Syariah Di Indonesia” 2022.**

Tujuan penelitian ini adalah ingin menggali lebih dalam tentang prospek dan tantangan perkembangan asuransi syariah di Indonesia. Industri asuransi syariah di Indonesia memiliki prospek pertumbuhan yang sangat baik, permintaan produk asuransi berbasis syariah akan terus meningkat. Hal ini didukung oleh jumlah penduduk Indonesia yang besar dan juga sebagai negara muslim terbesar di dunia. Namun industri ini juga akan mengalami hambatan yang sangat kuat karena kelesuan ekonomi global, juga kondisi masyarakat yang tidak tereduksi tentang asuransi, pasar bebas sudah mulai diterapkan,

sumber daya yang kurang tentang asuransi syariah, kurangnya modal dan lainnya pada. Oleh karena itu perlu peran pemerintah untuk membantu untuk terus berkembang, dengan regulasi yang mendukung industri ini.<sup>11</sup>

Perbedaan ini dengan skripsi yang sedang di garap peneliti adalah hambatan regulasi pada asuransi syariah, yang mana pada asuransi Bumiputera 1912 cabang Curup memiliki hambatan atau tantangan pemahaman masyarakat yang kurang tentang apa itu asuransi syariah.

**4. Wendi Dika, Sabiq Fairuz, Journal Ilmiah Mahasiswa, Studi Syariah, Hukum Dan Filantropi 6, No.1 “Tantangan Dan Peluang Eksistensi Asuransi Syariah Pada Era Digital Dan Upaya Pengembangannya Di Indonesia” 2024.**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tantangan dan peluang asuransi syariah di era digital serta upaya pengembangan asuransi syariah di Indonesia. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pembahasan dalam artikel ini adalah kajian pustaka berdasarkan referensi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) Nomor 21/DSN-MUI/IV/2001 asuransi syariah merupakan upaya untuk saling melindungi dan menolong sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset yang

---

<sup>11</sup> Amelia Pratista Andini, dkk, “PERKEMBANGAN DAN POTENSI ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA,” Jurnal Studi Islam 17, no.1 (2022), 1.



memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Perkembangan asuransi syariah di Indonesia cukup baik dan signifikan dengan pemanfaatan teknologi digital fintech syariah. Dengan adanya bisnis digital ini, peluang untuk menjangkau masyarakat luas menjadi lebih mudah. Namun, tantangannya adalah pengetahuan masyarakat dalam mengoperasikan fintech syariah masih minim. Sebagai upaya pengembangannya, semua pihak harus bekerja keras untuk memperkenalkan dan mensosialisasikan sistem asuransi syariah di Indonesia dengan mengedukasi masyarakat dalam mengoperasikan fintech syariah.<sup>12</sup>

Perbedaan penelitian ini dengan skripsi yang sedang di garap peneliti adalah Tantangan di era digital yang mana menciptakan persaingan teknologi, kurangnya pengetahuan dan kemampuan pada SDM yang di miliki, sedangkan pada AJB Bumiputera 1912 cabang Curup yang di teliti peneliti keberadaan teknologi masih kurang di manfaatkan secara optimal walau memiliki web resmi yang menyajikan data perusahaan asuransi Bumiputera 1912.

---

<sup>12</sup> Wendy Dika Ariani dan Fairuz Sabiq, “Tantangan Dan Peluang Eksistensi Asuransi Syariah Pada Era Digital Dan Upaya Pengembangannya Di Indonesia,” *Jurnal Al-Hakim: Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Studi Syariah, Hukum dan Filantropi*, 28 Mei 2024, 97, <https://doi.org/10.22515/jurnalalhakim.v6i1.9020>.

**5. Nurul Khasanah, Yenni Samri Julianti Nasution, Tri Inda Fathila Rahma, Jurnal Ekonomi Efektif 7, No.1 “Analisis Potensi Dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Berdasarkan Roadmap Perasuransian Indonesia” 2024.**

Tujuan penelitian ini adalah untuk menggali kemampuan serta rintangan dalam pengembangan asuransi syariah berlandaskan roadmap perasuransian Indonesia. Metode penelitian yang dipakai adalah deskriptif kualitatif non-eksperimental melalui teknik pengumpulan data kualitatif. Analisis data dilakukan menggunakan alat analisis SWOT untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang kondisi asuransi syariah berdasarkan roadmap perasuransian. Berdasarkan hasil analisis SWOT, terdapat beberapa temuan penting.

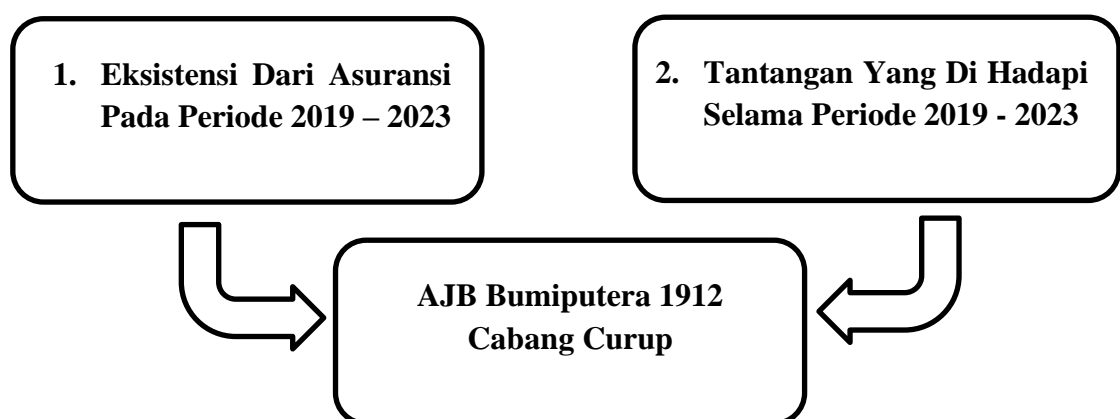
Matriks Internal Factor Analysis Summary (IFAS) menunjukkan nilai sekitar 3,347, menandakan potensi yang sedang untuk asuransi syariah. Sementara itu, Matriks External Factor Analysis Summary (EFAS) menunjukkan nilai sekitar 2,978, menunjukkan tantangan yang rendah bagi perkembangan asuransi syariah. Asuransi syariah membutuhkan dorongan yang kuat dari regulasi pemerintah untuk menegaskan keabsahan hukum setiap kegiatan yang di lakukannya. Salah satu tantangan utama adalah rendahnya kepehaman masyarakat Indonesia atas ide dan keuntungan dari asuransi syariah, yang menghambat adopsi produk ini. Oleh karena itu, strategi perlu dirancang untuk meningkatkan penetrasi pasar asuransi syariah dan

memperluas pemahaman masyarakat terhadap manfaatnya. Secara keseluruhan, pertumbuhan asuransi syariah di Indonesia cukup pesat, didukung oleh faktor-faktor pendukung dan strategi pengembangan yang tepat. Peran pemerintah dalam mengatur regulasi yang mendukung juga sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan industri ini.<sup>13</sup>

Perbedaan penelitian ini dengan skripsi yang sedang di garap peneliti adalah penelitian ini menggunakan roadmap sebagai metode pemecahan tantangan sedangkan peneliti menggunakan metode peningkatan literasi secara langsung seperti promosi dan kegiatan lain untuk meningkatkan literasi masyarakat.

### C. Kerangka Berpikir

Dalam kerangka berpikir berikut menggambarkan uraian penelitian yang akan di bahas oleh peneliti yang mana di lakukan untuk mencapai tujuan penelitian ini.



<sup>13</sup> Nurul Khasanah, Yenni Samri Juliati Nasution, dan Tri Inda Fadhila Rahma, “Analisis Potensi dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah Berdasarkan Roadmap Perasuransian Indonesia,” 2024, 75.

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM**

#### **A. Sejarah Asuransi Bumiputera 1912**

Asuransi jiwa bersama (AJB) Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi jiwa pertama dan tertua yang ada di Indonesia, asuransi ini pertama kali didirikan di kota Magelang Jawa Tengah pada tanggal 12 februari tahun 1912 dengan tujuan menyatukan guru-guru hindia belanda untuk membantu guru pribumi, mas Ngabehi Dwidjosewojo, mas Karto Hadi Karto Soebroto dan mas Adimidjojo adalah 3 penggagas AJB Bumiputera yang merupakan seorang guru anggota organisasi kebangsaan Boedi Oetomo yaitu organisasi kontenporer yang memimpin gerakan kebangkitan nasional, asuransi jiwa bersama Bumiputera ini telah berkembang menjadi pemimpin industri asuransi di Indonesia selama lebih dari 90 tahun, Onderlinge Lavenzekering Maatschappij Persatoean adalah nama awal dari asuransi Bumiputera pada tahun 1912.<sup>1</sup>

Pemegang polis pertama adalah PGHB. Walaupun pada awalnya perusahaan ini tidak mempunyai uang, namun didorong oleh kemauan yang kuat dan cita-cita yang tinggi untuk kebaikan masyarakat, Premi awal lima digit dianggap modal awal perusahaan, dengan ketentuan uang pertanggungan tidak dibayarkan kepada ahli waris pemegang polis yang

---

<sup>1</sup> Bumiputera. "Profil Perusahaan." dalam AJB Bumiputera 1912 – proven over time. Di akses 4 november, 2024.  
[https://www.bumiputera.com/pages/default/our\\_company/company\\_profile/0](https://www.bumiputera.com/pages/default/our_company/company_profile/0)

meninggal sebelum tiga tahun penuh berlalu Selain itu, pengurus kemudian bekerja secara gratis, karena tidak mengharapkan bayaran oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa prinsip berdirinya AJB Bumiputera pada tahun 1912 didasarkan pada cita-cita idealis para pendirinya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggotanya dan bukan diri mereka sendiri. umumnya, ahli waris pemegang polis yang meninggal sebelum masa polis habis akan mendapat santunan.

Awalnya perusahaan ini hanya melayani guru sekolah di Hindia Belanda, Sejak saat itu perusahaan itu bernama OLMij. Boemi Poetra dan kelompok yang sekarang dikenal dengan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 atau disingkat AJB Bumiputera 1912 kantor pusat AJB Bumiputera 1912 dipindahkan dari Magelang ke Jogjakarta 1921 kantor pusat AJB dan pindah ke Jakarta lagi paada 1958. dari lantai 21 Wisma Bumiputera di Jalan Jend. Sudirman bertanggung jawab mengelola operasional perusahaan di seluruh Indonesia dan membina kemitraan internasional dengan mitra di Jepang, Swiss, dan Filipina. Masyarakat dan Peserta AJB Bumiputera 1912.

Unit syariah AJB Bumiputera 1912 resmi didirikan berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan no. Kep. 286/KMK.6/2002 pada tanggal 7 November 2002 tentang bentuk cabang usaha asuransi jiwa syariah dan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/SDN-MUI/X/2001 tanggal 17 Oktober 2001. Untuk mendukung kemurnian penerapan prinsip-prinsip syariah, maka berdasarkan keputusan Direksi no. SK. 14/DIR/2002, tanggal

11 November 2002, mendirikan departemen asuransi syariah dan cabang asuransi syariah Jakarta. ketika departemen atau cabang asuransi syariah didirikan, gedung dan infrastruktur, staf, kantor dan sistemnya sangat minim, namun divisi asuransi syariah yang awalnya merupakan delegasi pengelolaan asuransi perjalanan haji divisi Askum, meluncurkan produk asuransi perorangan syariah mitra *Mabrur* dan mitra *Iqra* pada pertengahan april 2003 dan awal tahun 2004.<sup>2</sup>

## **B. Visi Dan Misi Asuransi Bumiputera 1912**

Sebagai perusahaan asuransi pertama dan yang menjadi pelopor bagi perusahaan asuransi di Indonesia, pastinya asuransi Bumiputera memiliki visi dan misi yaitu

### **1. Visi**

Menjadi perusahaan asuransi jiwa nasional yang unggul dan terpercaya, kebanggaan bangsa Indonesia

### **2. Misi**

- a. Mensejahterakan masyarakat Indonesia melalui semangat kebersamaan,
- b. Melakukan inovasi dan kerja keras dalam memberikan layanan yang memberikan nilai tambah

---

<sup>2</sup> Aprilia, dkk, “Analisis Tingkat Literasi Keuangan Agen Asuransi Syariah Di PT Bumiputera 1912 Meda,” Jurnal Manajemen Akuntansi 3, No. 1 (2023): 303-316.

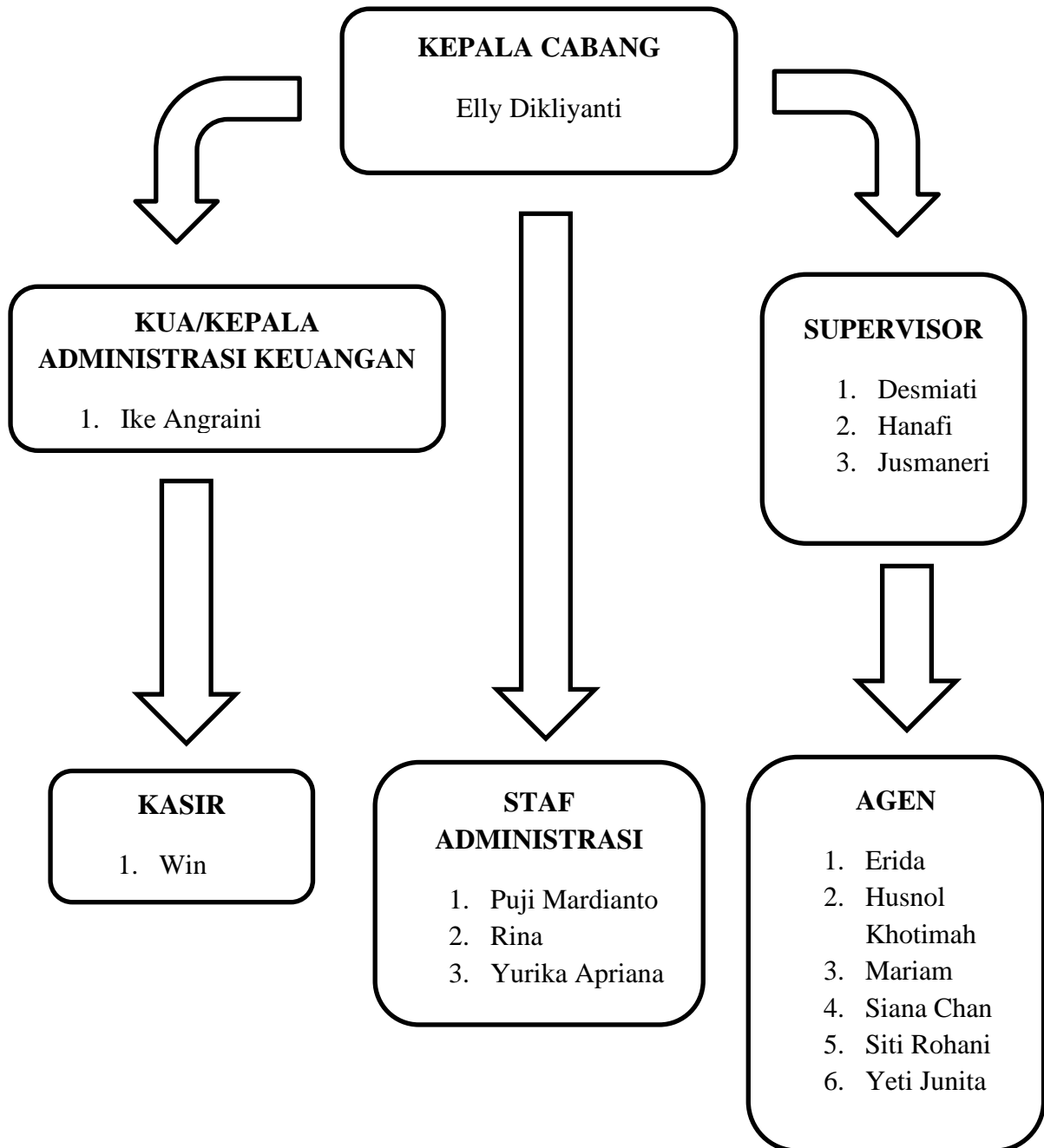
- c. Memberikan solusi kepada masyarakat melalui produk dan layanan oleh tenaga SDM yang professional didukung dengan teknologi informasi
- d. Memegang teguh komitmen, etika dan tata kelola perusahaan.

### **C. Geografis Asuransi Bumiputera**

Lokasi dari asuransi Bumiputera 1912 cabang Curup yang di teliti terletak pada kota Bengkulu yang tepatnya berada di jln. Ahmad yani no. 922, kelurahan pasar jitra, kecamatan teluk segara, kota Bengkulu.

#### D. Struktur Perusahaan Asuransi Bumiputera 1912 Cabang Curup

Gambar 3.1 Struktur Perusahaan Asuransi Bumiputera





## **BAB IV**

### **DATA DAN PENEMUAN PENELITIAN**

#### **A. Produk Asuransi Syariah**

##### **1. Mitra Iqra**

Merupakan produk yang menjamin pendanaan penuh untuk pendidikan anak, mulai TK hingga perguruan tinggi, tanpa memperhatikan perubahan keadaan keuangan, Mitra *Iqra* dirancang khusus untuk menjadi mitra pendidikan anak, memastikan bahwa anak-anak secara teratur menerima uang yang mereka butuhkan untuk melanjutkan pendidikan mereka, masa depan anak-anak juga terlindungi karena program ini dirancang untuk memastikan bahwa mereka terus menerima dana beasiswa hingga mereka lulus, bahkan jika orang tua mereka meninggal dunia.

Manfaat dari produk mitra iqra yang dapat di berikan ke pada nasabah adalah Dana Kelangsungan Belajar (DKB) yang dibayarkan secara bertahap, sesuai dengan usia anak, baik tertanggung masih hidup atau meninggal dunia, dana beasiswa anak yang dibayarkan saat masa asuransi berakhir, baik Tertanggung masih hidup atau meninggal dunia, manfaat kematian sebesar 100% dari nilai pertanggungan, dan bebas premi polis jika Tertanggung meninggal dunia, pengembalian simpanan premi polis jika tertanggung meninggal dunia apabila premi dibayarkan penuh setelah dihitung besarnya premi, hak untuk memperoleh Bonus

Reversionary apabila bertanggung meninggal dunia, polis ditebus, atau kontrak berakhir.

Persyaratan yang harus di penuhi calon nasabah produk Mitra *Iqra* jika berusia 21 tahun atau telah menikah maka berhak menjadi pemegang polis, pemegang polis belum tentu bertanggung melainkan antara pemegang polis dan bertanggung, hubungan kepentingan dalam asuransi suami istri dan anak yang sah, masa pertanggung asuransi ini minimal 2 tahun dan maksimal 17 tahun premi dibayarkan dalam mata uang rupiah dan dapat dibayarkan sekaligus, tahunan, setengah tahunan, atau setiap tiga bulan. Asuransi dapat diperoleh dengan atau tanpa pemeriksaan kesehatan masa observasi untuk kewajiban tanpa pemeriksaan kesehatan adalah 2 tahun, kecuali terjadi kecelakaan atau terjadi wabah penyakit yang telah dinyatakan oleh dinas kesehatan setempat, di mana ketentuan masa observasi tanpa pemeriksaan kesehatan tidak berlaku.<sup>1</sup>

## 2. Mitra Sakinah

Mitra *Sakinah* menawarkan solusi bagi Anda yang ingin mewujudkan kesejahteraan keluarga tanpa mengharapkan kontribusi dari pihak lain dengan mengambil langkah awal yang tepat untuk mendapatkan kepastian kesejahteraan keluarga yang akan terus

---

<sup>1</sup> Bumiputera. "produk mitra *iqra*." dalam AJB Bumiputera 1912 – proven over time. Di akses 30 agustus, 2024.  
[http://ajb.bumiputera.com/products/product/individual\\_life\\_insurance/mitra\\_basiswa\\_/0](http://ajb.bumiputera.com/products/product/individual_life_insurance/mitra_basiswa_/0).

meningkat dari tahun ke tahun, sekaligus mendapatkan manfaat tabungan, Mitra sakinah merupakan program asuransi mikro dari Bumiputera yang di peruntukan untuk calon nasabah yang berprofesi sebagai petani, nelayan, peternak, atau pekerja lainnya. Meskipun penghasilan yang terbatas nasabah tetap dapat menikmati masa pensiun dengan tenang layaknya seorang karyawan.

Manfaat dari produk ini yang dapat di rasakan nasabah apabila Tertanggung hidup hingga akhir masa asuransi, pemegang polis akan menerima nilai tunai saat kontrak berakhir dan jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, ahli waris sebagai pihak yang ditunjuk akan menerima manfaat kematian berupa penambahan nilai pertanggungan pada saat meninggal dunia dan jika pemegang polis mengundurkan diri maka akan mendapatkan uang tunai saat mengundurkan diri dan kemudian asuransi berakhir. keuntungan dalam produk mitra sakinah apabila telah menjadi nasabah adalah bebas biaya polis minimal premi yang di bayar hanya Rp 200.000 per bulan uang Pertanggungan di awal asuransi sebesar 24 kali premi bulanan dan uang pertanggungan mitra proteksi mandiri terus meningkat sebesar 10% dari uang pertanggungan awal setiap tahun dimulai pada tahun kedua dan seterusnya hingga berakhirnya kontrak atau apabila

bertanggung meninggal dunia, mitra sakinah dapat dimiliki oleh calon nasabah yang berusia minimal 15 tahun dan maksimal 55 tahun.<sup>2</sup>

## **B. Eksistensi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912**

Untuk melihat eksistensi dari AJB Bumiputera 1912 cabang Curup maka peneliti melakukan wawancara kepada responden yang dalam hal ini peneliti meminta data dari kepala cabang AJB Bumiputera 1912 dan supervisor pemasaran produk syariah untuk mengetahui bagaimana eksistensi Ajb Bumiputera 1912 cabang Curup pada periode 2019-2023

Berdasarkan wawancara bersama ibu elly dikliyanti selaku ketua cabang mengatakan bahwa :

“jumlah nasabah dari Asuransi Bumiputera cabang Curup kurang/lebih 2000 anggota yang mana 35% menggunakan produk mitra *iqra* atau 700 anggota dan 20% yang menggunakan produk mitra *sakinah* atau 400 anggota sedangkan sisanya menggunakan produk lain dari AJB Bumiputera 1912”.<sup>3</sup>

Melihat data jumlah anggota produk Asuransi Syariah Mitra *Iqra* dan Mitra *Sakinah* eksistensinya sudah lumayan menunjukkan bahwa dari produk syariah ini masyarakat sudah mulai banyak mengetahui apa itu asuransi syariah dan bahkan tergolong banyak yang telah menggunakan produk asuransi yang berjenis syariah sekitar 55% atau 1100 dari 2000, jumlah ini bukan termasuk sedikit apalagi jumlah ini

---

<sup>2</sup> Bumiputera. ”produk mitra *sakinah*.” dalam AJB Bumiputera 1912 – proven over time. Di akses 30 agustus, 2024.

[http://ajb.bumiputera.com/products/product/individual\\_life\\_insurance/mitra\\_proteksi\\_mandiri/0](http://ajb.bumiputera.com/products/product/individual_life_insurance/mitra_proteksi_mandiri/0).

<sup>3</sup> Elly dikliyanti. “wawancara mengenai eksistensi produk asuransi syariah.” kepala cabang curup. 1 Agustus 2024.

masih dapat meningkat dari jumlah 1100 dari anggota produk asuransi syariah adalah data terbaru yang di peroleh peneliti pada tahun 2023.

Mengetahui jumlah nasabah pada AJB Bumiputera 1912 dapat membantu peneliti untuk menilai bagaimana eksistensi asuransi syariah di kota Curup dengan skala yang dapat di ukur sehingga eksistensi pada produk asuransi berjenis syariah yang di gunakan nasabah AJB Bumiputera 1912 cabang Curup dapat menjadi tolak ukur bagaimana keberadaan dan manfaat dari produk asuransi syariah telah menjangkau masyarakat baik sedikit atau banyak, dengan kata lain eksistensinya dapat di nilai.

Berdasarkan wawancara bersama Ibu Desmiati selaku supervisor pemasaran produk syariah mengatakan bahwa :

“Untuk memperkenalkan asuransi syariah pada masyarakat terutama di kota Curup pihak AJB Bumiputera 1912 cabang Curup biasanya melakukan kegiatan promosi ketika agen asuransi sedang akan merekrut calon nasabah asuransi baik pada produk syariah atau non-syariah, pada kegiatan observasi agen asuransi memperkenalkan produk berjenis syariah dan produk lainnya yang berkaitan dengan kebutuhan calon nasabah”<sup>4</sup>

Pada dasarnya upaya peningkatan eksistensi pada produk berjenis syariah sudah di lakukan oleh AJB Bumiputera 1912 cabang Curup sebelum 2019 dan hingga sekarang masih di lakukan yang mana menggunakan cara yang masih teradisional, dan penggunaan teknologi masih belum di gunakan secara maksimal sebagai media promosi yang

---

<sup>4</sup> Desmiati. “wawancara mengenai upaya peningkatan eksistensi.” Supervisor pemasaran produk syariah. 25 juli 2024

lebih efektif, selain itu promosi dengan cara tradisional memiliki resiko di tolak yang lumayan tinggi karena biasanya masyarakat ketika membeli produk baik yang berbentuk produk *konsumtif* atau produk layanan seperti asuransi telah memperhitungkan secara matang produk dengan manfaat yang di inginkan sebelumnya, dengan kata lain menggunakan produk berbeda dengan manfaat yang sama agak susah untuk di terima.

Eksistensi dari produk asuransi syariah di butuhkan kegiatan promosi tambahan untuk dapat meningkatkan eksistensinya oleh karena itu menawarkan produk asuransi dengan kegiatan sponsor dan promosi media sosial dapat menjadi solusi yang dapat meningkatkan eksistensi dari produk asuransi syariah ini seperti menjadi sponsor dalam acara olahraga atau membuat iklan di media sosial.

Berdasarkan wawancara bersama Ibu Desmiati selaku supervisor pemasaran produk syariah mengatakan bahwa :

“Ada beberapa hal yang di lakukan bumiputera 1912 cabang Curup untuk memperkenalkan produk AJB Bumiputera yang berjenis syariah salah satunya menjelaskan dan menawarkan produk ini ketika calon nasabah sedang di obserpasi oleh agen asuransi di mana walau calon anggota telah menentukan akan menggunakan produk lain, memberi tawaran dan memberi penjelasan tentang produk AJB Bumiputera yang berjenis syariah sebagai kegiatan promosi tambahan”<sup>5</sup>.

Pada dasarnya pemahaman masyarakat di kota Curup masih di anggap kurang mengenai produk asuransi syariah pada AJB Bumiputera

---

<sup>5</sup> Desmiati. “wawancara mengenai cara ajb bumiputera mengatasi kurangnya literasi masyarakat. Supervisor pemasaran produk syariah. 24 agustus 2024.

1912 cabang Curup, beberapa hal telah dilakukan asuransi Bumiputera dalam rangka memberi informasi dan menawarkan produk asuransi berjenis syariah secara langsung kepada calon nasabahnya, walau kenyataannya kegiatan ini masih kurang dalam meningkatkan jumlah nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup.

Kegiatan tambahan ini sengaja dilakukan AJB Bumiputera 1912 cabang Curup untuk setidaknya memperkenalkan apa itu asuransi syariah kepada masyarakat dan apa saja produk dan keuntungan menggunakan produknya sehingga dapat meningkatkan eksistensi dari asuransi syariah.

Berdasarkan wawancara bersama Ibu Desmiati selaku supervisor pemasaran produk syariah mengatakan bahwa :

“promosi produk asuransi syariah mulanya dilakukan langsung ke calon anggota yang akan di rekrut, pada implementasinya agen asuransi akan mendatangi calon nasabah dan melakukan sosialisasi berkunjung dan menawarkan produk asuransi syariah ini, biasanya calon anggota adalah orang terdekat dari agen tersebut selain itu pada masa observasi yang mana para agen asuransi menilai apakah calon anggota ini layak menjadi nasabah produk asuransi syariah, penetapan target juga dikenakan kepada setiap agen asuransi yang bertugas sebagai pemasaran untuk dapat merekrut minimal 5 calon anggota perhari”.<sup>6</sup>

Dalam kegiatan pemasaran produk asuransi syariah penetapan calon anggota yang akan di rekrut akan di nilai apakah layak menjadi anggota dengan beberapa cara seperti melihat riwayat penyakit, kesanggupan membayar premi dan yang lainnya, pada kegiatan ini juga

---

<sup>6</sup> Desmiati. “wawancara mengenai pelaksanaan rekrutmen calon nasabah”. Supervisor pemasaran produk syariah. 25 juli 2024.

dapat menjadi peningkatan eksistensi dengan memperkenalkan produk asuransi syariah kepada calon nasabah potensial dengan melihat pasar contohnya pada masa perekrutan Pegawai Negeri Sipil atau PNS pada daerah tertentu agen asuransi dapat menawarkan kepada mereka yang notabnya membutuhkan produk berbentuk asuransi oleh karena itu pihak pemasaran AJB Bumiputera 1912 dapat meningkatkan eksistensi dari produk asuransi syariah dengan cara menjangkau masyarakat yang membutuhkan produk asuransi syariah yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah dengan kata lain menawarkan produk asuransi kepada calon nasabah yang di nilai dapat menerima produk berjenis syariah.

Selain menjadi media peningkatan eksistensi bagi produk asuransi syariah, pada kegiatan pemasaran memperhatikan kriteria dari calon nasabah yang akan di rekrut juga menjadi perhitungan tersendiri bagi pihak pemasaran produk asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 cabang Curup karena kesuksesan dari sebuah produk asuransi syariah untuk melayani masyarakat dapat meningkatkan eksistensi dari produk asuransi tersebut apabila produk ini tidak mengalami masalah terutama yang di sebabkan oleh calon nasabah, karena semakin banyak nasabah yang menggunakan produk asuransi syariah tertentu yang di nilai baik oleh masyarakat dalam kegiatan pelaksanaanya maka dapat menarik masyarakat lain yang ingin menggunakan produk asuransi.



Berdasarkan wawancara bersama ibu elly dikliyanti selaku ketua cabang mengatakan bahwa :

“Dalam pelaksanaannya produk syariah ini premi ekstra dapat di kenakan kepada calon anggota yg di nilai memiliki kekurangan dari penilaian pihak asuransi seperti pada produk mitra *sakinah* jika calon nasabah memiliki riwayat penyakit yang sudah terlalu buruk maka premi ekstra dapat di kenakan atau jika usia orang tua pada produk mitra *iqra* sudah di atas 30 tahun yang mana idealnya di bawah itu maka jumlah premi juga dapat terpengaruh menjadi tinggi”.<sup>7</sup>

Dalam penerimaan anggota yang telah di rekrut maka calon anggota akan di kenakan syarat-syarat untuk menjadi anggota atau nasabah seperti yang telah di sampaikan oleh ketua cabang AJB Bumiputera 1912 cabang Curup ibu Elly Dikliyanti, selain itu calon nasabah juga harus melengkapi pormulir pendaftaran seperti melampirkan potocopy KTP dan KK. Kewajiban membayar polis juga di tanggungkan agar tidak di kenakan sangsi ketika menunggak pembayaran kewajiban pada polis asurnasi yang telah di sepakati bersama.

Memilih dan memilah calon nasabah dari produk asuransi syariah sangat perlu di lakukan karena hal ini dapat berpengaruh kepada penilaian masyarakat yang akan menjadi nasabah nantinya karena ketika suatu produk asuransi syariah memiliki masalah dengan nasabahnya sehingga membuat nama baik produk asuransi syariah tertentu buruk di

---

<sup>7</sup> Elly dikliyanti. “wawancara mengenai penilaian calon nasabah.” Kepala cabang curup. 2 agustus 2024

mata masyarakat, dapat berkemungkinan produk ini tidak akan di terima oleh calon nasabah nantinya sehingga tujuan dari produk asuransi syariah yang tadinya adalah untuk hadir sebagai keberadaan manfaat bagi masyarakat atau eksistensi asuransi syariah pada produknya dapat dikatakan tidak tercapai.

Pada masa pandemi banyak anggota asuransi yang terdampak pendapatannya karena covid-19 yang mana agak sulit untuk sebagian anggota dapat membayar kewajibannya walaupun ada sebagian yang masih dapat membayar kewajibannya untuk membayar premi asuransi, sebagai lembaga yang profesional AJB Bumiputera 1912 cabang Curup sudah menerapkan beberapa cara untuk mengatasi ini seperti penangguhan manfaat bahkan pembatalan polis asuransi

Berdasarkan wawancara bersama Ibu Desmiati selaku supervisor pemasaran produk syariah mengatakan bahwa :

“biasanya sebelum terjadi hal-hal yang dapat membuat nasabah menunggak pembayaran premi pihak asuransi Bumiputera 1912 akan mengingatkan akan kewajiban nasabahnya untuk membayar premi tepat waktu agar tidak jatuh tempo pembayaran, apabila terjadi telat bayar dari nasabah maka akan di kirim pengingat pembayaran jika masih belum di bayar berdasarkan waktu yang telah di tetapkan maka pihak asuransi berhak menanggihkan manfaat dari polis asuransi nasabah tersebut yang berarti nasabah tidak dapat mengklaim manfaat asuransi sampai pembayaran di lakukan, jika nasabah tidak kunjung juga membayar kewajibannya maka pihak asuransi akan membatalkan polis asuransi nasabah”<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Desmiati. “wawancara mengenai tantangan pada masa pandemi covid-19”.supervisor pemasaran produk syariah. 26 juli 2024.

Pada masa pandemi untuk pembayaran premi asuransi di AJB Bumiputera 1912 cabang Curup tidak ada yang mengalami tunggakan pembayaran premi dari 2000 anggotanya, sehingga pada masa pademi di tahun 2020 hingga akhir 2021 anggota asuransi Bumiputera 1912 cabang Curup dapat di katakan tidak terdampak ke pembayaran kewajibanya sehingga tindakan pengiriman pengingat pembayaran premi tidak perlu di lakukan, cukup dengan mengingatkan nasabah akan pembayaran premi yang tertuang pada polis asuransi nasabah.

Untuk menghindari dari berbagai kemungkinan gagal bayar premi oleh nasabah asuransi syariah maka di perlukan tindakan pencegahan seperti mengingatkan nasabah untuk membayar kewajiban membayar premi sebelum jatuh tempo pembayaran dan memilih calon nasabah yang layak sehingga gagal bayar premi dapat di hindarkan.

### **C. Tantangan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912**

Untuk melihat apasaja tantangan dari AJB Bumiputera 1912 cabang Curup maka peneliti melakukan wawancara kepada responden yang dalam hal ini peneliti meminta data dari kepala cabang AJB Bumiputera 1912 dan supervisor pemasaran produk syariah unutm mengetahui apasaja tantangan yang di alami oleh AJB Bumiputera 1912 cabang Curup pada periode 2019-2023

Berdasarkan wawancara bersama ibu elly dikliyanti selaku ketua cabang mengatakan bahwa :

“tantangan yang di hadapi Asuransi Jiwa Bersama 1912 cabang Curup yang masih belum dapat di selesaikan adalah kurangnya minat masyarakat menggunakan produk-produk asuransi syariah dan masih awamnya masyarakat mendengar kata-kata asuransi syariah, selain itu memilih mana calon anggota AJB Bumiputera yang di anggap tepat sasaran dan efektif masih menjadi PR bagi pihak *marketing* produk pada lembaga ini”<sup>9</sup>.

Literasi yang masih kurang tentang asuransi syariah oleh masyarakat masih menjadi tantangan utama, kurangnya pemahaman masyarakat ini menjadi faktor kurangnya eksistensi dari Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 karena di kota Curup jenis asuransi syariah tidak banyak dan AJB Bumiputera cabang Curup menjadi yang paling menonjol sehingga jika tantangan ini dapat di atasi peningkatan anggota yang pesat akan terjadi.

Permasalahan kurangnya pemahaman masyarakat ini telah lama menjadi tantangan AJB Bumiputera 1912 cabang Curup yang mana sudah terjadi sebelum 2019 dan hingga sekarang masih dalam proses peningkatan literasi tentang asuransi syariah ke pada masyarakat, selain itu pemilihan calon nasabah yang masih menjadi tantangan prapandemi covid-19 dan paska pandemi yang masih belum dapat di maksimalkan sehingga perlu tidak lanjut oleh *marketing*/pemasaran produk asuransi syariah.

Berdasarkan wawancara bersama ibu elly dikliyanti selaku ketua cabang mengatakan bahwa :

“pada saat pandemi covid-19 terjadi dan dilakukanya lockdown di kota Curup tantangan yang di hadapi oleh lembaga Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup masih

---

<sup>9</sup> Elly dikliyanti. “wawancara mengenai tantangan interenal dan eksternal.” Kepala cabang curup. 18 agustus 2024.

abu-abu di karenakan adanya covid-19 tidak begitu berpengaruh baik kepada lembaga asuransi ini maupun nasabah yang menggunakan produk asuransi yang berjenis syariah, adanya peraturan *lockdown* hanya membuat transaksi di lakukan secara online sedangkan AJB Bumiputera 1912 cabang Curup telah melakukan jenis transaksi ini semejak kantor cabang Curup berpindah ke kota Bengkulu, pada prapandemi covid-19 tantangan yang begitu menonjol yaitu clam polis asurans yang sedikit tertunda karena masyarakat belum di perbolehkan bertemu atau membuat pertemuan yang berbentuk kelompok besar, sedangkan pada paska pandemi tantanganya adalah bagaimana memilih calon nasabah yang ingin menggunakan produk asuransi syariah karena setelah terjadinya covid-19 membuat dampak *negatif* kepada ekonomi masyarakat sehingga perlu di lakukan pemilahan terhadap calon nasabah”<sup>10</sup>

Berdasarakn hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada ibu Elly Dikliyanti maka dapat di simpulkan bahwa terjadinya covid-19 tidak begitu berdampak kepada AJB Bumiputera 1912 cabang Curup karena pemerlakuan *lockdown* oleh pemerintah hanya membuat dampak yang tidak begitu terasa tetapi setelah terjadinya covid-19 atau paska pandemi tantangan yang di hadapi adalah harus memilih dan memilah calon nasabah asuransi syariah karena biasanya sebelum tahun 2020 calon nasabah di pilih berdasarkan kesanggupan pembayaran premi saja, sedangkan setelah tahun 2022 AJB Bumiputera 1912 cabang Curup harus melaukan pemilihan calon nasabah yang di anggap layak agar terhidar dari hal-hal yang merugikan lembaga ini nantinya.

Pada pradandemi pemerlakuan *lockdown* memaksa AJB Bumiputera 1912 untuk melakukan transaksi secara online atau melalui Bank sedangkan

---

<sup>10</sup> Elly Dikliyanti. “Wawancara Mengenai Tantangan Pada Masa Pandemi.” Kepala Cabang Curup. 18 Agustus 2024

pada saat itu AJB Bumiputera 1912 cabang Curup telah melakukan transaksi secara online karena cabang curup telah di pindahkan ke kota bengkulu, sehingga tantangan yang dapat di katakan terasa oleh AJB Bumiputera 1912 cabang Curup adalah yang terjadi pada paska pandemi yaitu memilih dan memilah calon nasabah.

Berdasarkan wawancara bersama ibu elly dikliyanti selaku ketua cabang mengatakan bahwa :

“solusi yang dapat di lakukan selaku kepala cabang Curup memerintahkan dan memperbarui SOP perekrutan calon nasabah kepada para agen asuransi dan pihak-pihak berkepentingan lainnya yang mana harus memenuhi standar-standar yang telah di tentukan pada rapat kerja”<sup>11</sup>

Solusi yang dapat di tarik adalah pada tantangan yang di hadapi AJB Bumiputera 1912 cabang Curup meningkatkan kinerja internal asuransi dalam hal ini pihak pemasaran produk asuransi syariah dan agen asuransi yang harus lebih teliti dan menerapkan SOP yang telah di ubah sebelumnya, selain itu pemilihan agen asuransi yang kompeten juga menjadi hal yang perlu di perhatikan.

Tantangan internal ini dapat menjadi acuan pada tahun 2023 atau pada paska pandemi dampak dari covid-19 dapat memebuat dampak *positif* bagi AJB Bumiputera 1912 cabang Curup bahwa setiap bencana tidak hanya berdampak *negatif* saja tetapi dampak *positif* juga dapat dirasakan karena

---

<sup>11</sup> Elly Dikliyanti. “Wawancara Mengenai Solusi Dalam Menghadapi Tantangan Asurasni Syariah.” Kepala Cabang Curup. 21 Agustus 2024

adanya pandemi ini AJB Bumiputera dapat meningkatkan kinerja internalnya sehingga dapat menghadapi masalah yang serupa di kemudian hari.

Berdasarkan wawancara bersama Ibu Desmiati selaku supervisor pemasaran produk syariah mengatakan bahwa :

“untuk perbedaan tantangan pada prapandemi dan paska pandemi adalah pada prapandemi atau sebelum terjadinya pandemi kurangnya pemahaman masyarakat tentang apa itu asuransi syariah dan bagaimana produk dan manfaatnya, selain itu hampir semua sama saja”<sup>12</sup>

Berdasarkan hasil wawancara bersama ibu Desmiati dapat di simpulkan bahwa tantangan asuransi syariah pada prapandemi dan paska pandemi hampir semua sama saja akan tetapi pada prapandemi tantangan utama adalah pemahama masyarakat kota Curup yang masih kurang, sedangkan paska pandemi peningkatan literasi tentang produk dan manfaat asuransi syariah sudah mulai meningkat bersama dengan terjadinya pandemi covid-19.

Literasi masyarakat yang masih kurang tentang produk dan manfaat asuransi syariah masih menjadi tantangan utama dari 2019 hingga 2023 pemahaman masyarakat terutama di kota curup masih di bilang kurang walaupun pada tahun 2023 dari jumlah seluruh Anggota Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup sekitar 2000 anggota yang mana

---

<sup>12</sup> Desmiati. “Wawancara Mengenai Perbedaan Tantangan Prapandemi Dengan Paska Pandemi.” Supervisor Pemasaran Produk Syariah. 23 Agustus 2024

memiliki presentase 55% menggunakan produk asuransi berjenis syariah atau sekitar 1100 anggota.

Berdasarkan wawancara bersama Ibu Desmiati selaku supervisor pemasaran produk syariah mengatakan bahwa :

“sebenarnya kelayakan bagi calon nasabah yang ingin menggunakan produk asuransi syariah tidak begitu *spesifik* pada awalnya calon nasabah hanya di lihat dari kesanggupan dalam membayar premi dan syarakat umum lainnya yang di berlakukan seperti mengetahui riwayat penyakit”<sup>13</sup>

Dalam kegiatan penyeleksian atau memilih calon asuransi syariah biasanya pihak pemasaran produk asuransi syariah telah memperhitungkan calon nasabah baik yang mendaftarkan diri atau di tawarkan oleh agen asuransi bahwa resiko yang di tanggung oleh pihak asuransi syariah terhadap kurang calon nasabah berbanding lurus dengan jumlah premi yang harus di tanggung calon nasabah nantinya semakin beresiko maka semakin tinggi jumlah premi.

Pemilihan calon nasabah yang ideal dapat di perhitungkan dengan melihat resiko dan kesanggupan dari calon nasabah sehingga pemilihan calon nasabah tidak begitu *spesifik* keriterianya oleh karena itu memilih dan memilah calon nasabah dari produk asuransi syariah dapat di katakan *fleksibel* atau dapat di cocokkan dengan kesanggupan calon nasabah.

---

<sup>13</sup> Desmiati. “Wawancara Mengenai Memilih Dan Memilah Calon Nasabah Produk Asumasi Syariah.” Supervisor Pemasaran Produk Syariah. 23 Agustus 2024



## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Tantangan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912**

Bagaimana tantangan yang di hadapi oleh AJB Bumiputera 1912 cabang curup :

1. Kurangnya Pemahaman Masyarakat Tentang Apa Itu Asuransi Syariah.

Kurangnya pemahaman ini telah menjadi masalah yang sudah lama terjadi akibat kurangnya literasi masyarakat di kota Curup yang mayoritasnya masyarakat dengan ekonomi menengah ke bawah, menurut sebagian masyarakat pemahaman tentang asuransi tidak begitu penting karena menurut mereka suatu hal yang tidak berdampak secara langsung bagi kehidupannya tidak perlu di ketahui dan di pelajari sehingga manfaat yang di tawarkan produk asuransi syariah tidak terekspos ke masyarakat dan di rasakan oleh masyarakat tersebut, selain itu faktor kelompok masyarakat menengah kebawah ini yang dari awal telah di tolak oleh pihak asuransi karena biasanya agen asuransi menargetkan calon nasabah dari kalangan menengah keatas padahal walau calon nasabah tidak memiliki kereteria untuk menjadi anggota asuransi syariah bumiputera 1912 ini, mungkin karena agen asuransi tidak begitu menyukai kalangan ini yang biasanya memang agak susah jika di tawarkan produk asuransi sehingga agen asuransi langsung menyimpulkan untuk tidak sekaligus mencoba menawarkan produk

asuransi ke mereka, selain itu terdapat beberapa kendala dalam perkembangan asuransi syariah di Indonesia terutama di ajb bumiputera 1912 cabang curup yang mana masih kurangnya sosialisasi dan promosi, teknologi yang belum dimanfaatkan secara maksimal, kurangnya pengetahuan tentang asuransi syariah, dan keberadaan asuransi konvensional, di era disrupsi saat ini tantangan tersebut tentunya perlu dibarengi dengan strategi yang dapat memberikan dampak bagi pemangku kepentingan bagi pengembangan asuransi syariah.<sup>1</sup>

Dari beberapa tantangan yang di hadapi ini asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup hendaknya mereka dapat melakukan promosi yang lebih menjangkau masyarakat menengah ini terutama kegiatan yang berbentuk menyebarkan pengetahuan dalam kelompok dengan anggota masyarakat banyak contohnya membuat iklan atau mensponsori kegiatan olahraga selain sebagai program promosi hal ini juga dapat menjadi daya tarik masyarakat dan pemahaman tambahan bagi masyarakat yang tidak mengetahui apa itu asuransi syariah.

---

<sup>1</sup> Angga Syahputra dan Devi Nurtiyasari, "Challenges and Development Strategy of Sharia Insurance in an Era of Economic Disruption," *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah* 9, no. 2 (16 Desember 2021): 371.

## 2. Memilih Dan Memilah Calon Nasabah Yang Layak Menjadi Anggota.

Pemilihan calon nasabah yang tepat sasaran sangat penting di lakukan pada masa pandemi covid-19 karena dalam keadaan itu ekonomi masyarakat di kota Curup sedang tidak stabil sehingga kelayakan calon nasabah harus di pastikan oleh agen asuransi dengan melihat apakah calon nasabah memiliki kesanggupan dalam pembayaran premi yang konsisten sehingga penunggakan pembayaran premi dapat di hindarkan, oleh karena itu agen asuransi haruslah orang yang memiliki skill yang sesuai dengan bidang marketing produk agar dalam prekrutan calon nasabah dapat lebih optimal jika yang menjadi agen asuransi paham dan mengerti dalam bidangnya.

Setelah pandemi mulai berakhir ekonomi masyarakat juga mulai stabil bentuk model pemilihan nasabah tidak begitu *relevan* untuk di lakukan sehingga calon nasabah dapat menjadi anggota AJB Bumiputera 1912 cabang Curup dengan normal seperti sebelum terjadinya pandemi dengan menggunakan syarat-syarat dan ketentuan umum yang biasa di lakukan sebelum nasabah mendaftar menjadi anggota pada produk asuransi syariah, akan tetapi belajar dari adanya covid-19 pada masa pandemi peningkatan kinerja pada pihak pemasaran harus terus di tingkatkan terutama pada agen asuransi yang harus beradaptasi dengan keadaan masyarakat.

1. Solusi Mengatasi Kurangnya Pemahaman Masyarakat Tentang Asuransi Syariah Pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup :

Peningkatan promosi yang harus di lakukan AJB Bumiputera 1912 karena selama ini kegiatan promosi produk asuransi syariah yang di lakukan dari terbentuknya badan asuransi Bumiputera hingga tahun 2023 hanya di lakukan sebatas mulut ke mulut dan di lakukan ke pada calon nasabah yang telah di pilih sebelumnya, peningkatan promosi dapat berupa promosi online seperti iklan di media sosial karena selama ini AJB Bumiputera 1912 melakukan promosi produk dengan brosur saja yang mana kurang efektif untuk di zaman sekarang yang menuntut semuanya yang harus praktis dan cepat, dengan menggunakan teknologi internet dapat menjangkau banyak masyarakat terutama yang kurang memahami apa itu badan atau produk asuransi yang berjenis syariah.

Literasi dan inklusi masyarakat terhadap asuransi syariah perlu ditinjau secara menyeluruh dengan peningkatan edukasi secara masif dan menjangkau segala kalangan menengah ke bawah untuk meningkatkan pemahaman akan keuntungan serta manfaat produk syariah perusahaan asuransi syariah pula diharapkan mampu mengembangkan portofolio investasi yang lebih tangguh terhadap fluktuasi ekonomi dengan mempertimbangkan sektor-sektor yang kurang terdampak krisis seperti kesehatan dan UMKM produk-produk

baru pun perlu diciptakan sesuai kebutuhan masyarakat seperti asuransi untuk perjalanan ibadah, bisnis mikro, dan lainnya. agar lebih diminati tata kelola juga perlu diperkuat dalam rangka meningkatkan daya saing melalui manajemen resiko dan bisnis yang berkelanjutan, di samping dukungan pemerintah berupa relaksasi regulasi, promosi, hingga insentif yang dapat mendorong pertumbuhan asuransi syariah ke depannya.

2. Solusi Mengatasi Calon Nasabah Yang Di Anggap Layak Menjadi Anggota Asuransi Syariah Pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 Cabang Curup :

Merekrut agen asuransi yang berpengalaman karena sebagai salah satu ujung tombak pemasaran produk asuransi hendaknya di pilih agen yang paham dan berpengalaman sehingga selain mencari calon anggota yang berpotensi dan juga dengan agen yang berpengalaman pasti memiliki metode-metode khusus untuk dapat menarik calon anggota karena seperti badan usaha keuangan lain untuk menarik calon nasabahnya pastinya memiliki SOP atau metode-metode yang di lakukan sehingga kemungkinan masyarakat menerima produk tersebut kemungkinan akan jauh lebih besar.

Menentukan calon nasabah yang akan menjadi anggota produk asuransi syariah perlu di lakukan observasi kepada calon nasabah terutama pada masa pandemi yang mana ekonomi masyarakat sedang tidak stabil terutama masyarakat di kota Curup, pemelakuan lockdown

oleh pemerintah membuat sebagian besar masyarakat kota Curup tidak dapat melakukan pekerjaannya terutama yang bersifat interaksi ke pada masyarakat banyak, adanya pandemi covid-19 pada beberapa tahun terakhir juga dapat menjadi acuan bagi AJB Bumiputera 1912 cabang Curup bahwa resiko terjadinya gagal bayar dari nasabahnya dapat bersumber dari berbagai bentuk yang bahkan tidak terpikirkan sebelumnya, sehingga peningkatan pada sistem operasional perusahaan harus dapat beradaptasi dari berbagai keadaan nasabah agar tidak terjadi gagal bayar dari nasabah asuransi syariah akan kewajiban pembayaran polis asuransinya, oleh karena itu peran agen asuransi dan pihak internal asuransi yang membuat regulasi untuk calon nasabah harus lebih fleksibel lagi.

## **B. Eksistensi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912**

Bagaimana eksistensi dari asuransi AJB Bumiputera 1912 cabang curup dari data yang telah di peroleh : keberadaan dari AJB Bumiputera 1912 cabang Curup dapat di katakan telah menjangkau banyak masyarakat dari jumlah anggota per 2024 adalah 2000 anggota dengan 1100 anggota yang menggunakan produk asuransi berjenis syariah, dari Jumlah penduduk kecamatan Curup pada tahun 2023 sebanyak 27.234 jiwa dengan kelompok umur dengan jumlah penduduk terbanyak ada kelompok umur 15 - 19 tahun yaitu berjumlah 2.459 jiwa yang mana pada umur ini jelas belum menggunakan produk asuransi sehingga dapat di hitung bahwa dari jumlah

24.775 masyarakat kota Curup dan yang menggunakan asuransi syariah dari AJB Bumiputera 1912 cabang Curup adalah 1100 orang dari jumlah total nasabah memiliki presentase 55% dan jika di bandingkan dengan jumlah penduduk kota curup yang berumur di atas 19 tahun 24.775 dari jumlah masyarakat yang menggunakan produk asuransi syariah 2000 orang maka memiliki presentase sekitar 8,1% yang mana termasuk bagus untuk ukuran lembaga asuransi yang memiliki 8,1% masyarakat yang menjadi nasabahnya dan yang menggunakan produk asuransi syariah 4,5% dengan kata lain eksistensi dari AJB Bumiputera 1912 cabang Curup dapat di katakan telah menjangkau masyarakat banyak.

Masyarakat kota Curup pada dasarnya memang kurang meminati bentuk manfaat yang tidak langsung di rasakan, masyarakat lebih memilih langsung meminjam ke bank karena di nilai lebih efektif atau menjual harta benda saat dana di butuhkan secara darurat akibat terjadinya hal yang tidak terduga yang membutuhkan dana berjumlah besar, padahal jika menjadi anggota asuransi syariah masyarakat mungkin tidak akan berhutang dan bahkan tidak akan kehilangan harta berharga selain itu masyarakat sudah banyak memiliki BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) sebagai bentuk berjaga-jaga akan resiko dalam hal ini di gunakan untuk berobat ke rumah sakit, sehingga peluang asuransi jiwa syariah dan jenia produk lainnya juga agak susah untuk menjadi pilihan bagi masyarakat, karena kebanyakan masyarakat di kota Curup membutuhkan uang berjumlah banyak ketika masuk rumahsakit saja.

Untuk meningkatkan eksistensi asuransi beberapa langkah strategis juga perlu di ambil, contohnya dengan meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai asuransi dan manfaatnya karena banyak masyarakat yang masih minim pengetahuan tentang produk asuransi yang ada, hal ini menjadi kendala utama yang dihadapi oleh agen asuransi dalam menarik perhatian calon nasabah oleh karena itu cara berkomunikasi para agen harus terus ditingkatkan agar dapat menjelaskan dengan jelas manfaat dan kegunaan produk asuransi selain itu perusahaan asuransi perlu menerapkan strategi pemasaran yang terintegrasi yang mencakup pengembangan produk, penetapan harga, promosi, dan lokasi.

Strategi produk yang beragam dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat akan membantu perusahaan untuk lebih menarik minat nasabah Selain itu penetapan harga yang kompetitif dan sesuai dengan nilai yang dipersepsikan oleh nasabah juga sangat penting untuk menarik perhatian mereka, promosi yang efektif melalui personal selling dan media iklan juga menjadi kunci dalam meningkatkan eksistensi asuransi dengan menggunakan berbagai saluran komunikasi, perusahaan dapat menjangkau lebih banyak calon nasabah dan memberikan informasi yang dibutuhkan untuk membuat keputusan, selain itu lokasi pendirian perusahaan yang strategis, dekat dengan pemukiman, akan memudahkan masyarakat untuk mengakses layanan asuransi yang ditawarkan.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Lilik Rahmawati, dkk. "STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN NASABAH PADA ASURANSI SYARIAH PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA



Salah satu cara untuk meningkatkan eksistensi AJB Bumiputera adalah dengan melakukan promosi secara terarah dan berkelanjutan melalui berbagai saluran offline maupun online seperti iklan di media massa, direct mailing, promosi langsung, hingga media sosial, Meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah juga penting untuk dilakukan, seperti kemudahan proses klaim dan tanggapan yang cepat terhadap keluhan nasabah, hal ini dapat membangun loyalitas nasabah<sup>3</sup>, memberikan program insentif dan benefit yang menarik bagi nasabah maupun calon nasabah seperti diskon premi, hadiah, asuransi tambahan dapat membantu menarik minat calon nasabah, selain itu melatih dan mentoring agen asuransi agar semakin profesional dalam mempresentasikan produk dan layanan juga dapat membantu menarik minat calon nasabah untuk menjadi nasabah baru, Serta memanfaatkan digitalisasi dengan memperluas layanan online seperti pembelian polis secara online, konsultasi daring, hingga pengajuan klaim yang dapat memudahkan nasabah.

---

CABANG SURABAYA,” *PROFIT: Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5, no. 2 (27 Januari 2022): 34.

<sup>3</sup> Sri Handayani, “ANALISIS SWOT STRATEGI PEMASARAN ASURANSI JIWA AJB BUMI PUTERA 1912,” *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 4, no. 1 (25 Januari 2016): 99.

## **PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Tantangan utama dari Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup adalah :

1. kurangnya literasi masyarakat menengah kebawah tentang apa itu asuransi syariah, produk dan manfaat menggunakannya dan kurangnya minat masyarakat mencari tau bahkan menggunakan produk asuransi syariah ini di karenakan masyarakat kota Curup tidak begitu tertarik dengan produk yang manfaat atau kegunaanya tidak langsung dapat di rasakan, keberadaan pandemi covid-19 hendaknya dapat menjadi acuan bagi pihak asuransi agar dapat melakukan promosi pada masyarakat dan menjadi peningkatan diri dalam mengelolah produknya agar lebih relevan dengan ke adaan nasabah yang telah terdampak ekonominya oleh covid-19.
2. Memilih calon nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 cabang Curup menjadi suatu hal yang penting terutama pada masa pandemi covid-19 yang mana ekonomi masyarakat di kota Curup sedang tidak stal sehingga dapat berkemungkinan terjadinya penunggakan pembayaran premi oleh nasabah maka dari itu memastikan akan tidak terjadinya kemungkinan yang tidak di inginkan ini maka perlu di lakukan pemilihan atau seleksi pada calon nasabah, sehingga dalam perekrutanya harus di lakukan pemilihan yang membutuhkan agen asuransi propesional untuk

itu agen asuransi juga perlu di perhatikan karena agen asuransi adalah salah satu ujung tombak dalam pemasaran produk asuransi syariah, oleh karena itu hendaknya agen asuransi pada AJB Bumiputera 1912 cabang Curup perlu di beri pelatihan dan mentoring agen asuransi agar semakin profesional dalam merekrut calon nasabah yang tepat sasaran.

Eksistensi merupakan keberadaan dari adanya produk asuransi syariah yang dapat di manfaatkan masyarakat seperti produk mitra *iqra* atau beasiswa dan mitra *sakinah* atau tunjangan hari tua, dari jumlah 2000 yang mana presentase masyarakat yang menggunakan asuransi berjenis syariah adalah 55% atau berjumlah 1100 orang dalam periode 2019 sampai 2020 dengan jumlah masyarakat di kota curup sebagai perbandingan yaitu 24.775 yang berumur di atas 19 tahun dapat di artikan eksistensi asuransi syariah Bumiputera 1912 cabang Curup telah mencangkup banyak masyarakat karena 4,5% masyarakat di kota Curup menggunakan produk mitra *sakinah* dan mitra *iqra*.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti mencoba memberikan saran bagi pihak lembaga dan pembaca atau yang akan mengutip nantinya dari penelitian ini :

1. Bagi pihak AJB Bumiputera 1912 cabang Curup

Hendaknya dapat meningkatkan kegiatan promosinya dengan lebih kreatif lagi seperti dengan menggunakan media sosial karena

sebagian masyarakat kurang berminat jika langsung mengunjungi web resmi asuransi, selain itu peningkatan pada operasionalnya agar lebih relevan dengan masyarakat yang ekonominya terdampak pada masa pandemi covid-19, agar dapat menjadi acuan untuk menilai calon nasabah yang layak menjadi anggota produk asuransi syariah di AJB Bumiputera 1912 cabang Curup.

2. Bagi pembaca yang mengutip dari penelitian ini

Di harapkan dapat menambahkan informasi lain yang belum di masukan ke dalam model penelitian ini, karena dalam penelitian ini masih terdapat informasi yang belum begitu dalam yang membahas tentang tantangan dan eksistensi asuransi syariah AJB bumiputera 1912 cabang curup baik pada aspek-aspek tertentu yang belum begitu jelas dipaparkan oleh peniliti seperti tingkat eksistensi dari jumlah masyarakat di kota curup, selain itu untuk dapat mengupdate terus data terkait agar lebih relevan karena di setiap tahun akan mengalami tantangan dan eksistensi yang berbeda.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

Abdul Hamid, Riris Aishah Prasetyowati. “Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan Eksperimen. 23. Malang, Literasi Nusantara Abadi, 2020.

KBBI, 2024. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. [Online, diakses tanggal 22 juni 2024]

Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabrta, 2013), hal.74

Triandaru. “ bank dan lembaga keuangan lain. Edisi 2. 180-183. Jakarta, salemba, empat, 2006.

### Ariker jurnal

Alsakinah reni, dkk. “PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI INDOENSIA PADA MASA PANDEMI COVID-19”. *Jurnal dinamika ekonomi syariah* 9, np.2 (2022): 118

Andini Amelia Pratista, dkk. “Perkembangan Dan Potensi Asuransi Syariah Di Indonesia”. *Pancawahana: Jurnal Studi Islam* 17, no.1 (2022): 164-177.

Anggraini Desi, Sudharyati Neneng. ”PELUANG DAN TANTANGAN AGEN ASURANSI DALAM MENINGKATKAN NASABAH ASURANSI SYARIAH (STUDI PADA PT. PRUDENTIAL SYARIAH CABANG JAMBI)”. *Manajemen Keuangan Syariah* 3, no.1 (2023): 1-7.

Aprilia Dita, dkk. “Analisis Tingkat Literasi Keuangan Agen Asuransi Syariah Di PT Bumiputera 1912 Meda,” *Jurnal Manajemen Akuntansi* 3, No. 1 (2023): 303-316.

Ariani Wendi Dika, Sabiq fairuz. “Tantangan Dan Peluang Eksistensi Asuransi Syariah Pada Era Digital Dan Upaya Pengembangannya Di

Indonesia”. *Jurnal Al-Hakim: Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Studi Syariah, Hukum dan Filantropi*, (2024): 87-98.

Fadilah Amelia, Makhrus. “Pengelolaan dana tabarru’ pada asuransi syariah dan relasinya dengan fatwa dewan syariah nasional”. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 4, no.1 (2019): 87-103.

Faoziyyah Alissa Aazmul, Laila Nisful. “Faktor internal dan faktor makroekonomi yang mempengaruhi profitabilitas asuransi syariah di Indonesia periode 2016-2018”. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan* 7, no.6 (2020): 1146-1163.

Genoveva Viddy Cariesty, dkk. “Kedudukan Hukum Akad Asuransi dalam Akad Pembiayaan Murabahah Nasabah BTPN Syariah MMS Majalengka Legal Position of Insurance Agreement in MMS Majalengka BTPN Syariah Customer Murabahah Financing Agreement”. *Jurnal ekonomi syariah dan bisnis* 1, no.2 (2018): 126

Handayani sri. “ANALISI SWOT STRATEGI PEMASARAN ASURANSI JIWA AJB BUMIPUTERA 1912”. *Jurnal ilmiah ekonomi dan bisnis* 4, no.1 (2016): 99

Handoko bambang dwi, achmad firdaus. “solusi atas permasalahan pengawasan dan penagihan outstanding premi asuransi syariah di indonesia”. *jurnal ekonomi dan bisnis islam* 5, no.2 (2020): 89-107

Harahap yulia sari. “asuransi syariah pasca pandemi covid-19”. *journal ekonomi*, no.2 (2022): 4

Jannah Dinna Miftakhul, Nugroho Lucky Nugroho. “Strategi meningkatkan eksistensi asuransi syariah di Indonesia”. *Jurnal Maneksi (Management Ekonomi Dan Akuntansi)* 8, no.1 (2019): 169-176.

- Khasanah nurul, dkk. "analisis potensi dan tantangan perkembangan asuransi syariah berdasarkan roadmap perasuransian indonesia". *jurnal ekonomi efektif* 7, no.1 (2024): 75
- Khutniah Nainul, Iryanti Veronica Eny. "Upaya Mempertahankan Eksistensi Tari Kridha Jati Di Sanggar Hayu Budaya Kelurahan Pengkol Jepara". *Jurnal Seni Tari* 1, no.1 (2012).
- Pitriani, dkk. "PROSPEK DAN TANTANGAN DALAM PERKEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI NEGARA MUSLIM". *JURNAL RISET INDRAGIRI* 1, no.1 (2022).
- Patawari bedu, dkk. "PERAN PT. TAKAFUL DALAM MENSYIARKAN ASURANSI MURNI SYARIAH DI KOTA LUBUKLINGGAU". *e-Jurnal al-idaroh: media pemikiran manajemen dakwah* 8, no.1 (2021): 8
- Rahmawati lilik, dkk."STRATEGI PEMASAN DALAM MENINGKATKAN NASABAH PADA ASURANSI SYARIAH PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA CABANG SURABAYA". *Jurnal kajian ekonomi dan perbankan syariah* 5, no.2 (2022): 34
- Rojali ahmad. "ANALISIS DATA KUALITATIF". *Jurnal ilmu dakwah* 17, no.33 (2019): 14
- Sakina gina, erwin munandar. "ANALISIS KOMPARASI HASIL INVESTASI ASURANSI SYARIAH SEBELUM DAN SESUDAH PANDEMI COVID-19". *Jurnal ilmiah manajemen* 3, no.2 (2022): 129
- Suparmin Asyari."Asuransi Syariah Di Indonesia Hukum Prospek Dan Tantangan". *El-Arbah: Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Perbankan Syariah* 1, no.1 (2018): 1-30.
- Syahputra angga, devi nurtiyasari. "challenges and development strategy of sharia insurance in an era economic disruption". *Jurnal ekonomi syariah* 9, np.2 (2021): 371

Ulpah mariya. "IMPLEMENTASI AKAD TABARRU PADA ASURANSI SYARIAH PERSPEKTIF FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL".  
*Jurnal ekonomi syariah teori dan terapan 4*, no.2 (2021): 136

### **Dokumen web**

Bumiputera. "produk mitra iqra. Dalam AJB Bumiputera 1912-proven over time. AJB Bumiputera: 2024. Juga dapat di unduh pada [http://ajb.bumiputera.com/products/product/individual\\_life\\_insurance/mitra\\_beasiswa\\_/0](http://ajb.bumiputera.com/products/product/individual_life_insurance/mitra_beasiswa_/0).

Bumiputera. "produk mitra sakinah. Dalam AJB Bumiputera 1912-proven over time. AJB Bumiputera: 2024. Juga dapat di unduh pada [http://ajb.bumiputera.com/products/product/individual\\_life\\_insurance/mitra\\_proteksi\\_mandiri/0](http://ajb.bumiputera.com/products/product/individual_life_insurance/mitra_proteksi_mandiri/0).

Bumiputera. "Profil Perusahaan. Dalam AJB Bumiputera 1912-proven over time. AJB Bumiputera: 2024. Juga dapat di unduh pada [https://www.bumiputera.com/pages/default/our\\_company/company\\_profile/0](https://www.bumiputera.com/pages/default/our_company/company_profile/0)

Lifepal. "perusahaan asuransi syariah di indonesia: sejarah, produk, dasar hukum. Jakarta: 14 agustus 2023. Juga dapat di unduh pada <https://lifepal.co.id/media/asuransi-syariah-di-indonesia/>

Otoritas jasa keuangan syariah. "laporan perkembangan keuang syariah indonesia 2020. Otoritas jasa keuangan: 2020. Juga dapat di unduh pada <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/laporan-perkembangan-keuangan-syariah-indonesia/Pages/Laporan-Perkembangan-Kuangan-Syariah-Indonesia-2020.aspx>.

### **Narasumber**

Desmiati. Wawancara selaku supervisor pemasaran produk syariah, 25 juli 2024.

Elly dikliyanti. Wawancara selaku kepala cabang Bumiputera 1912 cabang curup, 1 agustus 2024.



**L**

**A**

**M**

**P**

**I**

**R**

**A**

**N**

## **PEDOMAN WAWANCARA**

### **Tantangan Asuransi Syariah Dan Eksistensinya Periode 2019-2023 Asuransi Syariah Bumiputera 1912 Cabang Curup**

Mohon kesediaannya untuk di wawancarai sesuai dengan pengetahuan dan pengalaman saudara/saudari khususnya pihak Asuransi Bumiputera 1912 Kota Bengkulu.

#### **A. Identitas Informan**

Nama :

Umur :

Bidang Pekerjaan :

Tanggal Wawancara :

Wawancara kepada karyawan Asuransi Bumiputera 1912 Kota Bengkulu.

#### **1. Tantangan Yang Di Hadapi :**

1.1 Apa tantangan eksternal dan internal yang di hadapi Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera ?

1.2 Apasaja tantangan yang di hadapi asuransi syariah pada masa pandemi ?

1.3 Apasaja yang di lakukan asuransi syariah dalam menghadapi tantang tantersebut ?

1.4 Apakah tantangan yang di hadapi paska pandemi sama dengan yang di hadapi pada masa pandemi ?

1.5 Bagaimana asuransi bumiputera mengseleksi atau menentukan calon nasabah yang di anggap layak untuk menjadi anggota ?

2. Eksistensi Dari Asuransi Syariah :

2.1 Bagai mana cara asuransi bumiputera meraih masyarakat dan memperkenalkan asuransi syariah ke pada masyarakat ?

2.2 Apasaja keuntungan menggunakan produk asuransi syariah ?

2.3 Apa itu produk mitra *iqra* dan bagaimana eksistensinya di kota Bengkulu ?

2.4 Apa itu produk mitra *sakinah* dan bagaimana eksistensinya di kota Bengkulu ?

2.5 Bagaimana cara asuransi jiwa bersama bumiputera 1912 mengatasi kurangnya literasi masyarakat tentang asuransi syariah di kota Bengkulu ?

