

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Profil Singkat Bank Syariah Mandiri**

##### **1. Sejarah Perkembangan Bank Syariah Mandiri**

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri

(Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.<sup>1</sup>

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/

---

<sup>1</sup><https://www.syariahamandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>, 27 Mei 2018, pukul 15.08 WITA.

1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

#### 1. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

##### a. Visi Bank Syariah Mandiri

*“Bank Syariah Terdepan dan Modern.”*

##### b. Misi Bank Syariah Mandiri

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.

5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.<sup>2</sup>

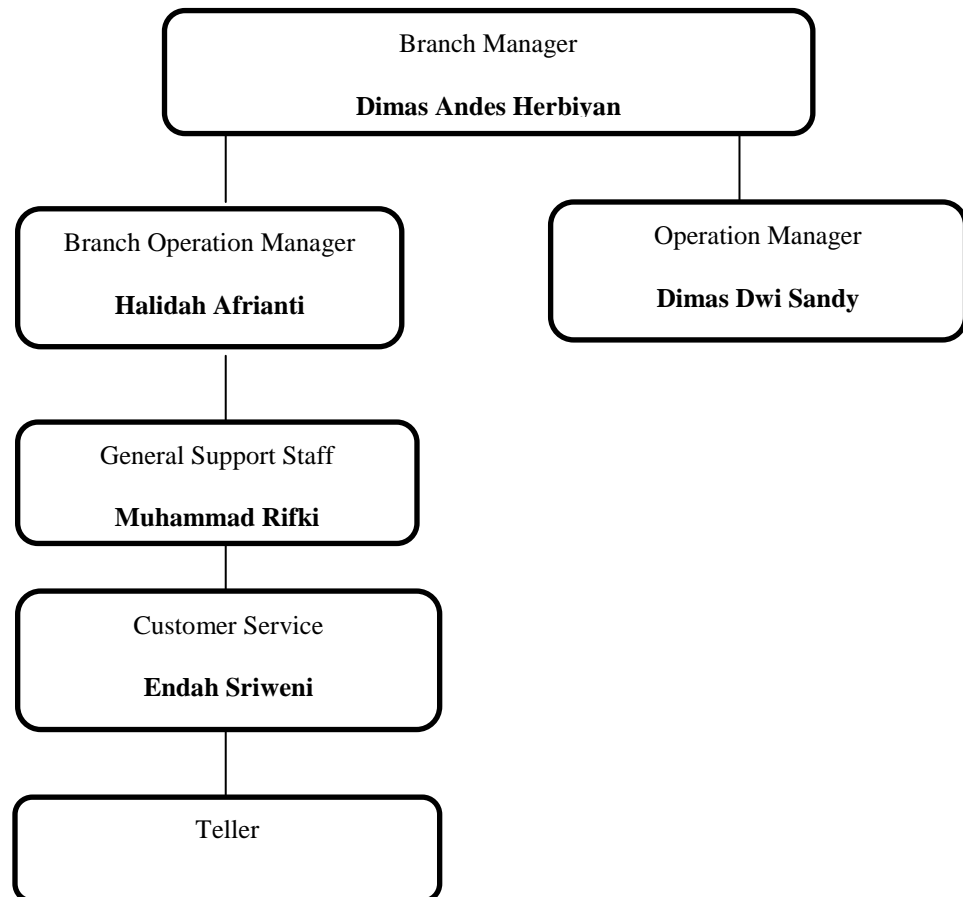
Bank Syariah Mandiri dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka Banjarmasin, adalah Bank yang berdiri sejak tahun 2008 yang sebelumnya adalah kantor kas, dan pada tahun 2010 telah berubah menjadi Kantor Cabang Pembantu (KCP) hingga sekarang, yang berlokasi di jalan Niaga No. 7 Banjarmasin, Kalimantan Selatan-70111.

Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka mempunyai berbagai macam produk baik menghimpun dana dan penyaluran dana. Produk-produk yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka yaitu produk funding yaitu tabungan, deposito dan giro, dan produk financing berupa pembiayaan konsumen (pembiayaan pensiunan, pembiayaan griya, pembiayaan implan dan pembiayaan KPR/kepemilikan rumah) serta pembiayaan warung mikro.

---

<sup>2</sup><https://bsm-produk.blogspot.co.id/p/visi-dan-misi.html>, diakses hari Minggu, 27 Mei 2018, pukul 15.15 WITA.

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP  
Pasar Cempaka Banjarmasin**



Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, wewenang, serta tanggung jawab dalam suatu lembaga atau organisasi, maka biasanya disusun dan diatur dalam struktur organisasi. Adapun struktur organisasi Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin, adalah sebagai berikut:

Adapun uraian tugas pada masing-masing bagian pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin sebagai berikut:

- 1) *Branch Manager*, bertanggung jawab atas jalannya kegiatan operasional maupun financial cabang, memberikan bimbingan dan motivasi pada seluruh karyawan, menyelesaikan segala permasalahan yang muncul di cabang yang dipimpin, serta membina hubungan yang baik dengan instansi terkait.
- 2) *Sub Branch Manager*, mengadministrasi pekerjaan-pekerjaan pimpinan, serta membantu pekerjaan pimpinan cabang.
- 3) *Operation Manager*, bertanggung jawab terhadap kelancaran rutinitas operasional cabang secara umum yang terkait dengan layanan yang diberikan oleh *teller* kepada nasabah maupun non-nasabah, baik yang datang secara langsung maupun melalui telepon, serta bertanggung jawab terhadap kelancaran kegiatan operasional cabang yang terkait dengan *Back Office*, *Branch Office*, *Support* Pembiayaan, termasuk diantaranya pendokumentasian, melakukan analisa dan penyajian laporan-laporan pendukung, serta memastikan semua kegiatan operasional telah dilaksanakan tepat waktu, akurat, dan sesuai dengan kebijakan dan prosedur perusahaan.
- 4) *General Support Staff*, Pembiayaan, membantu atau memperlancar proses pembiayaan para nasabah dalam hal pengadministrasian yang diajukan oleh RMF, melakukan fungsi hukum, melakukan pemeriksaan, penyidikan, dan sekaligus menilai barang yang akan

dijadikan jaminan pembiayaan, mengumpulkan data-data terkait pembiayaan, dan pengolahannya dalam bentuk laporan.

- 5) *Customer Services*, memberikan informasi kepada nasabah mengenai produk dan layanan bank, memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi nasabah terkait dengan produk dan layanan bank.,serta menjaga hubungan bank dengan nasabah.
- 6) *Teller*, melayani transaksi tunai maupun non-tunai, baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asing.,serta membuat laporan kas harian.

## **B. Profil Singkat PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin**

### **1. Sejarah Perkembangan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin**

Asuransi Jiwa Syariah Al Amin merupakan perusahaan asuransi jiwa murni syariah yang bagi perkembangan perasuransian di Indonesia khususnya perkembangan dan kebutuhan masyarakat untuk dapat bermuamalah berdasarkan syariah Islam. Pemilihan nama Perusahaan didasarkan atas pertimbangan dan pengetahuan mengenai karakteristik industri perasuransian sebagai "*bisnis kepercayaan*". Komitmen untuk memenuhi perjanjian perlindungan asuransi syariah kepada peserta yang diasuransikan dan/atau pemegang polis telah menjadi filosofi untuk berpegang teguh kepada kepada prinsip-prinsip syariah Islam dan prinsip-prinsip asuransi terutama prinsip *utmost good faith*. Dengan komitmen yang dilandasi oleh itikad baik untuk menjalankan fungsinya dan kegiatan

usaha secara sehat sesuai dengan ketentuan yang berlaku telah menjadi konsep dasar yang melatar belakangi nama Perusahaan, yaitu “AL AMIN” yang berarti “*Terpercaya*”.

Kantor pertama berlokasi di Plaza Kuningan Menara Selatan Jl. HR Rasuna Said Kav. C11-14 Suite 510 Jakarta Selatan dengan 12 (dua belas) orang staf. Dua bulan setelah memperoleh izin usaha di bidang Perasuransian dari Menteri Keuangan Republik Indonesia atau tepatnya pada bulan Juli 2010, kami telah mendapat kepercayaan sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa Rekanan Perum Jamkrindo di dalam Kerjasama Koasuransi perlindungan Asuransi Jiwa bagi nasabah Bank Pembangunan Daerah (BPD) di seeluruh Indonesia.

Kesuksesan Perusahaan didorong oleh dedikasi orang-orang dan komitmen mereka dalam pengelolaan manajemen risiko. Perusahaan juga meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), sehingga telah mendorong perusahaan untuk memberikan pelayanan yang terbaik. Dengan sumber daya manusia yang dimiliki dan pengembangan produk-produk yang inovatif. Perusahaan telah terlibat dalam hampir setiap aspek dari kebutuhan masyarakat akan perlindungan asuransi jiwa. Kerja keras untuk menjadi penyedia jasa asuransi syariah terkemuka dibuktikan dengan terobosan-terobosan yang signifikan yang mungkin belum pernah dilakukan oleh perusahaan-perusahaan asuransi lainnya, diantaranya keberhasilan perusahaan untuk membukukan laba di tahun pertama sejak mulai beroperasi (tahun 2010) dan serangkaian penghargaan sebagai 1st



Best Life Insurance 2012 dengan ekuitas Rp. 100 Milyar kebawah dari Media asuransi, serta Penghargaan Asuransi Syariah berkinerja “Sangat Bagus” pada acara The Best Sharia Finance Infobank Award 2012. Penghargaan lain yang dicapai adalah 1st Rank The Best Islamic Life Insurance, 1st Rank The Most Expansive Insurance, dan 2nd Rank The Best Risk Management dalam Islamic Finance Award 2013 untuk kategori Islamic Life Insurance dari Karim Business Consulting.

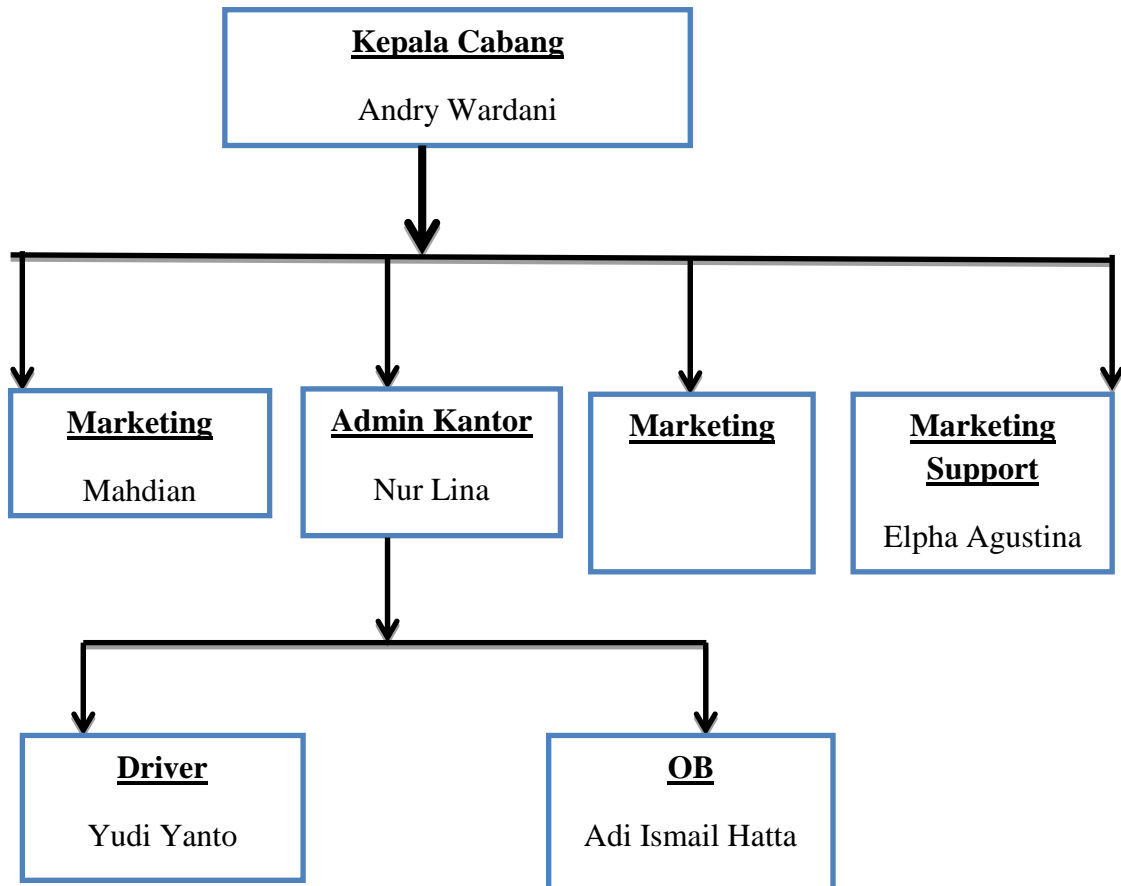
Demi memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap asuransi jiwa dan kenyamanan bermuamalah, telah mendorong karyawan/ti bekerja setiap hari untuk *“Perlindungan Yang Amanah dan Terpercaya”* sesuai dengan syariat Islam terhadap jiwa manusia, harta benda dan keturunannya. *“Sebagai sebuah Perusahaan, dan sebagai individu sangat bangga dalam memberikan kontribusi kepada masyarakat di mana kita hidup dan bekerja”*.

## 2. Aspek Legal

PT Asuransi Jiwa syariah Al Amin didirikan berdasarkan akta pendirian Nomor : 32 tanggal 09 September 2009 yang dibuat dihadapan Edi Priyono,SH, Notaris di Jakarta yang telah mendapat persetujuan Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan Nomor : C-98-HT.03.02-Th.2002 tanggal 04 Februari 2002 dan telah mendapat persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat Keputusan Nomor AHU-52857.AH.01.01. Tahun 2009 tanggal 02 November 2009. Terakhir

telah diadakan perubahan dengan akta nomor: 74 yang dibuat dihadapan Sugito Tedjamulja, Notaris di Jakarta dan telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat Keputusan Nomor AHU-AH.01.10.41592 pada tanggal 20 Desember 2011.

Izin Usaha Perusahaan di bidang perasuransian ditetapkan oleh Pemerintah Republik Indonesia pada Salinan Keputusan Menteri Keuangan Nomor : KEP-220/KM.10/2010 tentang Pemberian Izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa Berdasarkan Prinsip Syariah kepada PT Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN tanggal 30 April 2010.

**Gambar 4.2 Struktur Perusahaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al****Amin Banjarmasin**

a) *Job Description*

*Job description* adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/perusahaan, yaitu pihak yang berada dalam PT. Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN KC. Banjarmasin yang dapat kami uraikan adalah sebagai berikut:

a. Tugas Kepala Cabang :

- 1) Melakukan pendekatan secara khusus terhadap pimpinan atau direksi rekanan baik secara formal maupun emosional.
- 2) Memantau, mengidentifikasi dan memutuskan jadi atau tidaknya dalam melakukan kerjasama terhadap rekanan.
- 3) Bukan hanya memantau, sesekali pimpinan cabang ikut serta turun kelapangan untuk melihat bagaimana bentuk fisik sistematis kerja rekanan yang akan di ajak bekerjasama dengan perusahaannya.
- 4) Memantau dan menilik program kerja atau system kerja karyawan di perusahaannya secara intern.
- 5) Menjalin kekerabatan terhadap pihak yang akan melakukan kerjasama secara emosional contohnya kepada *person on person*, memiliki hobby yang sama. Agar ikatan emosional dapat terjalin karena untuk menarik simpati dan empati tidak selalu dengan cara yang formal.
- 6) Memberikan wejangan–wejangan manis untuk para karyawannya, ini lebih kepada pendekatan intern antara pimpinan dan karyawan.
- 7) Melakukan evaluasi kerja agar dapat memanajemen kemungkinan-kemungkinan terjadi kesalahan dalam operasional kerja.

b. Tugas Marketing :

- 1) Melakukan pendekatan dengan pihak rekanan yang akan melakukan kerjasama baik secara formal maupun emosional.
- 2) Memantau turun ke lapangan bagaimana sistematis program kerja pihak yang akan di jadikan teman rekanan.
- 3) Meninjau lebih lanjut apa saja yang akan di perlukan untuk mempermudah kerjasama dengan pihak rekanan.
- 4) Untuk menjadi seorang marketing, harus memiliki kecakapan khusus untuk nantinya dapat menarik empati dari pihak rekanan. Seperti memiliki sifat humble, fleksibel karena hal itu dapat menunjang keberhasilan kerjasama. Lebih kepada sifat intern dari seorang marketing.
- 5) Menyelesaikan klaim nasabah dari pihak rekanan, dengan segera dan tuntas. Karena dari itu pihak rekanan dapat menilai sistem kerja baik atau buruknya.
- 6) Melakukan kunjungan atau turun ke lapangan untuk menjalin silaturahmi kepada rekanan secara emosional.

c. Tugas Administrasi Kantor :

- 1) Membuat anggaran operasional per bulan untuk di ajukan ke pihak pusat.
- 2) Menginput dan merekap seluruh data-data yang masuk dari pihak kerjasama rekanan.
- 3) Melaporkan pengeluaran dan pendapatan ke pihak pusat.

- 4) Memegang dan menyetir laju anggaran operasional yang telah ada.
- 5) Mengkombinasi sedemikian rupa anggaran operasional agar tidak terjadi defisit anggaran.

d. Tugas *Office Boy*

- 1) Memelihara secara langsung kebersihan, keindahan dan tata ruang kantor.
- 2) Menyediakan prasarana yang ada yang di butuhkan oleh karyawan kantor.
- 3) Memperbaiki prasarana kantor yang sudah mulai rusak atau tidak terpakai.
- 4) Mencek dan melapor kepada admin prasarana apa saja yang di butuhkan untuk di beli atau di isi ulang kembali.
- 5) Melayani kebutuhan fungsional yang di butuhkan karyawan kantor.
- 6) Memberikan pelayanan jasa antar berkas-berkas kantor.

e. Tugas *Driver*

- 1) Menyediakan jasa mengantarkan keperluan khususnya marketing untuk terjun ke lapangan.
- 2) Mengantarkan pulang pergi kepala cabang bepergian ke luar kota.
- 3) Terkadang driver juga turun aktif untuk mengetahui secara langsung bukti di lapangan atau dalam kata lain memegang peran ganda.

**C. Data Identitas Informan**

- a) Nama : Dimas Andes Herbiyan  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Tempat/Tanggal Lahir : Solo, 17 Januari 1982  
Lama Kerja : 11 Tahun  
Jabatan : Branch Manager pada Bank Syariah  
Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka  
Alamat : Jl. Rasamala III, Gg. Madrasah, No. 68,  
Banjarmasin
- b) Nama : Dimas Dwi Sandy  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Tempat/Tanggal Lahir : Jember, 19 Oktober 1991  
Lama Kerja : ± 3 Tahun  
Jabatan : Marketing Pembiayaan pada Bank Syariah  
Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka  
Alamat : Jl. HKSN Komp. AMD Permai, Blok C8,  
No. 206, Banjarmasin.
- c) Nama : Mahdian  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Tempat/Tanggal Lahir : 4 Tahun  
Lama kerja : Banjarmasin, 10 Mei 1988

Jabatan : Marketing Support pada PT Asuransi Jiwa  
Syariah Al Amin Banjarmasin  
Alamat : Jl. Kuin Selatan, RT. 13, No. 73,  
Banjarmasin.

#### **D. Penyajian Data**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan cara wawancara langsung kelapangan, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan Kerjasama antara Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka Banjarmasin dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin dalam Produk Pembiayaan dari 3 (tiga) orang informan, yaitu Branch Manager dan Marketing Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka Banjarmasin dan Marketing pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.

##### **1. Bentuk Kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka melalui Program Produk Syariah Pembiayaan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.**

Dengan adanya PKS ( Perjanjian Kerjasama). Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka Banjarmasin memilih bekerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin sejak tahun 2014 hingga sekarang, dikarenakan biayanya preminya yang murah, pelayanannya baik dan klaimnya cepat.



Berdasarkan hasil wawancara dalam penelitian dari Kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka melalui Program Produk Syariah Pembiayaan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin

### **Responden I**

#### **Wawancara pada Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka**

Nama : Dimas Andes Herbiyan

Jabatan : Branch Manager

Sebelumnya beliau mengatakan bahwa kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dimulai sejak tahun 2013 hingga sekarang, dan yang melatar belakangi pihak Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka melakukan kerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah karena kata beliau tidak cukup 1 asuransi yang bekerjasama minimal 3 tujuannya untuk membagi resiko atau meminimalisir gagalnya klaim tidak pada 1 asuransi tetapi kepada beberapa asuransi. Tetapi sekarang banyak kerjasamanya lebih dari 3 perusahaan asuransi.<sup>3</sup>

Kemudian beliau mengatakan untuk produk di Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka yang di jamin oleh PT

---

<sup>3</sup>Hasil wawancara pribadi dengan Bapak Dimas Andes Herbiyan, *Branch Manager*, Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka Banjarmasin, 22 Mei 2018, pukul 14.00.

Asuransi Jiwa Syariah Al Amin yaitu produk pembiayaan pensiun, pembiayaan griya/pembelian rumah, pembiayaan implan(khusus PNS/pegawai swasta) dan pembiayaan mikro/modal usaha. Dan sampai saat ini  $\pm$  250 jumlah nasabah yang di *cover* atau di jamin pembiayaannya oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

Beliau juga mengatakan bentuk kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melalui program produk pembiayaan adalah untuk pengcoveran asuransi jiwa. Dengan adanya Perjanjian Kerjasama (PKS) antara Bank dan Asuransi. Dan dana premi yang telah terkumpul akan di titipkan dan dikelola oleh bank dan pihak bank akan memberikan produksi (premi) untuk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin tetapi tidak hanya di PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin tetapi dibagi resikonya dengan asuransi lainnya.

Keunggulan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin dengan perusahaan asuransi lainnya menurut beliau adalah karena servicenya yang cepat dan preminya yang murah. Dan keuntungan yang diperoleh Bank Syariah Mandiri Pasar Cempaka dengan bekerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melalui program produk syariah pembiayaan adalah pembiayaan aman karena di *cover* asuransi pembiayaan tersebut apabila nasabahnya ada yang meninggal dunia atau macet pembayarannya maka akan ditanggung oleh pihak asuransi atau PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.

Menurut beliau untuk penilaian Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka terhadap asuransi kerjasamanya selama ini dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah hubungan secara perusahaan rekanan baik dan cukup profesional dalam menangani klaim-klaim yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka.

Berdasarkan wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Dimas Andes Herbiyan menjelaskan bentuk kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melalui program produk pembiayaan adalah untuk pengcoveran asuransi jiwa dengan perluasan PHK. Dengan adanya Perjanjian Kerjasama (PKS) antara bank dan asuransi pihak bank berhak memilih mau menggunakan asuransi mana saja. Dan tidak hanya di PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin tetapi dibagi resikonya dengan asuransi lainnya. Dan dengan bekerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melalui program produk syariah pembiayaan adalah pembiayaan aman karena di *cover* asuransi pembiayaan tersebut apabila nasabahnya ada yang meninggal dunia atau macet pembayarannya maka akan ditanggung oleh pihak asuransi atau PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.

**Responden II****Wawancara pada Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka**

Nama : Dimas Dwi Sandy

Jabatan : Marketing Pembiayaan

Dari hasil wawancara beliau mengatakan bahwa sebelum beliau bekerja di Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka, Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT asuransi Jiwa Syariah Al Amin sudah bekerjasama sejak tahun 2013 hingga sekarang ini. Dan yang melatar belakangi kerjasamanya tersebut yaitu dikarenakan biaya preminya bersaing, pelayanannya baik dan klaimnya yang mudah. Dan tujuan dari kerjasamanya adalah untuk mengcover jiwa nasabah yang melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka apabila nasabah tersebut meninggal dunia atau macet dalam melunasi hutangnya maka akan dicover jiwanya oleh perusahaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.<sup>4</sup>

Dan beliau juga mengatakan produk di Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka yang dijamin oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin yaitu diantaranya produk pensiun (untuk

---

<sup>4</sup>Hasil wawancara pribadi dengan Bapak Dimas Dwi Sandy, *Marketing Pembiayaan*, Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka Banjarmasin, 22 Mei 2018, pukul 15.00.

para pensiunan), BSM implan (khusus PNS/ pegawai swasta), BSM griya (untuk pembiayaan beli rumah/KPR).

Bentuk kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin adalah membantu nasabah memilih asuransi mana yang lebih murah preminya untuk meringankan nasabah yang melakukan pembiayaan atau kredit di bank dan syaratnya nasabah tersebut harus dicover asuransinya agar nantinya apabila akan terjadi resiko pada nasabah tersebut bank aman karena sudah dijamin oleh pihak asuransi.

Menurut beliau keunggulan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dengan perusahaan asuransi lainnya adalah preminya murah dan pelayanannya yang baik dan bisa menjadi support kalau Bank mengadakan acara-acara besar.

Beliau juga mengatakan selain bekerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin mereka juga bekerjasama dengan perusahaan asuransi lainnya.

Berdasarkan wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Dimas Dwi Sandy menjelaskan yang melatar belakangi kerjasama antara Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melalui program produk syariah pembiayaan yaitu dikarenakan biaya preminya bersaing, pelayanannya baik dan kalimnya yang mudah. Dan tujuan dari kerjasamanya adalah untuk mengcover jiwa nasabah yang melakukan pembiayaan di Bank

Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka apabila nasabah tersebut meninggal dunia atau macet dalam melunasi hutangnya maka akan dicover jiwanya oleh perusahaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin. Bentuk gambaran kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin adalah dengan nasabah melakukan pembiayaan atau kredit di bank dan syaratnya nasabah tersebut harus dicover asuransinya agar nantinya apabila akan terjadi resiko pada nasabah tersebut bank aman karena sudah dijamin oleh pihak asuransi.

### **Responden 3**

#### **Wawancara pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin**

Nama : Mahdian

Jabatan : Marketing

Dari wawancara beliau mengatakan kerjasama antara Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dimulai dari sejak tahun 2013 dan untuk order asuransinya mulai tahun 2014. Kalau untuk produk yang dijamin oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin produk pembiayaan pensiun, pembiayaan implan, pembiayaan mikro/modal usaha.

Bentuk kerjasama antara Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin adalah dari Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka order asuransi

dalam bentuk email diproses kurang lebih 10 menit keluar cover note terus diberikan ke bank terus bank memberikan bukti pembayaran premi dari nasabah yang dicover asuransinya, dan pihak asuransi menerbitkan sertifikat untuk nasabah yang melakukan pembiayaan dari pemegang polis(penerima manfaat), nasabah yang di asuransi dan telah mendapatkan perlindungan asuransi berdasarkan persyaratan dan ketentuan dalam polis induk yang diterbitkan oleh perusahaan kepada Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka.

Kemudian beliau juga mengatakan keunggulan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin yaitu sistematika sesuai dengan Pejanjian Kerjasama (PKS) polis, cepat penertipan cover tidak lebih dari 1 hari, proses klaim cepat. Dan keuntungan yang didapatkan dari kerjasama kerja tersebut adalah premi dan mendapatkan rekan kerja.<sup>5</sup>

## **2. Kendala dari Kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka melalui Program Produk Syariah Pembiayaan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.**

Berdasarkan hasil wawancara penelitian yang penulis dapatkan Kerjasama yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin dimulai sejak tahun 2013 dan masih berlangsung hingga sekarang, dengan adanya

---

<sup>5</sup>Hasil wawancara pribadi dengan Bapak Mahdian, *Marketing*, Bank Syariah Mandiri KCP Ps. Cempaka Banjarmasin, 28 Mei 2018, pukul 10.10

kerjasama yang dilakukan kedua belah pihak sama-sama mendapatkan keuntungan. Namun disisi lain ada kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka ketika melakukan kerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

### **Responden I**

#### **Wawancara pada Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka**

Nama : Dimas Andes Herbiyan

Jabatan : Branch Manager

Dari hasil wawancara penulis beliau mengatakan bahwa kendala Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka ketika bekerjasama dengan perusahaan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin yaitu proses pengcoveran asuransinya agak lama dan tenaga kerjanya yang kurang banyak.

### **Responden II**

#### **Wawancara pada Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka**

Nama : Dimas Dwi Sandy



Jabatan : Marketing Pembiayaan

Dari hasil wawancara penulis beliau mengatakan bahwa kendala pada saat kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin menurut beliau adalah kadang-kadang kalau mau order asuransi lama karena antri dengan petugas nya yang sedikit.

#### **E. Analisis Data**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah dikemukakan dalam penyajian data diatas, maka dalam analisis data akan diuraikan yang menjadi rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini. Untuk lebih sistematisnya proses penganalisaan data ini, penulis memaparkan berdasarkan rumusan masalah yang dibuat.

Kerjasama adalah suatu perbuatan bantu membantu atau suatu perbuatan yang dilakukan secara bersama-sama untuk mencapai tujuan bersama.<sup>6</sup> Kerjasama yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka melalui Program Produk Syariah Pembiayaan pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin dalam hal pembiayaan adalah dikarenakan selama kerjasamanya sama-sama mendapatkan keuntungan.

Tujuan daripada orang-orang melakukan kerjasama ialah untuk mewujudkan apa yang menjadi tujuan bersama mereka. Agar orang-orang

---

<sup>6</sup>Wursanto, *Dasar-Dasar Ilmu Organisasi*, (Yogyakarta: ANDI, 2005), hlm.54

yang bekerjasama itu dapat mencapai tujuan maka perlu adanya hubungan yang baik. Hubungan yang dilakukan oleh orang-orang dalam usaha mencapai tujuan bersama dinamakan hubungan kerja. Hubungan kerjasama antara Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka Banjarmasin yaitu bertujuan untuk nasabah pembiayaan yang meninggal dunia atau macet pembayarannya aman karena dicover/ditanggung oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dan keuntungan yang didapatkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin yaitu mendapatkan premi dari pencoveran jiwa nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Ps. Cempaka Banjarmasin.

**1. Analisis bentuk Kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin melalui Program Produk Syariah Pembiayaan.**

Didalam teori bentuk-bentuk kerjasama, kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin melalui Program Produk Syariah Pembiayaan yang mana terdapat berbagai bentuk antara lain:

- 1) Kerukunan adalah gotong dan tolong menolong.

Kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin adalah kerjasamanya untuk membantu meringankan nasabah dalam memilih asuransi mana yang lebih murah preminya tujuannya untuk meringankan nasabah yang melakukan pembiayaan atau kredit di Bank Syariah

Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dan syaratnya nasabah tersebut harus dicover asuransinya agar nantinya apabila akan terjadi resiko pada nasabah tersebut bank aman karena sudah dijamin oleh pihak asuransi. Dan pengorderan asuransinya pun dalam bentuk email yang nantinya akan diproses dan keluar cover note lalu diberikan ke bank. Cover note adalah surat atau tanda keikutsertaan bahwa nasabah telah menyetujui pertanggung jawaban asuransi yang di cover oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, lalu bank memberikan bukti pembayaran premi dari nasabah yang dicover asuransinya, dan pihak asuransi menerbitkan sertifikat untuk nasabah yang melakukan pembiayaan dari pemegang polis(penerima manfaat), nasabah yang di asuransi dan telah mendapatkan perlindungan asuransi berdasarkan persyaratan dan ketentuan dalam polis induk yang diterbitkan oleh perusahaan kepada bank Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka, dan dalam artian saling tolong-menolong dan sesuai ketetapan yang sudah di keluarkan oleh dewan pengawas syariah.

- 2) *Bergaining* adalah perjanjian pertukaran barang-barang dan jasa antara dua organisasi atau lebih.

Kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin yaitu telah adanya PKS ( Perjanjian Kerjasama) yang telah di sepakati oleh keduanya yang mana pihak bank telah bersedia menjadi rekanan kerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin

melalui program produk syariah pembiayaan dan Adanya kerjasama tersebut dana premi yang telah terkumpul akan di titipkan dan dikelola oleh bank dan pihak bank akan memberikan produksi (premi) untuk PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.

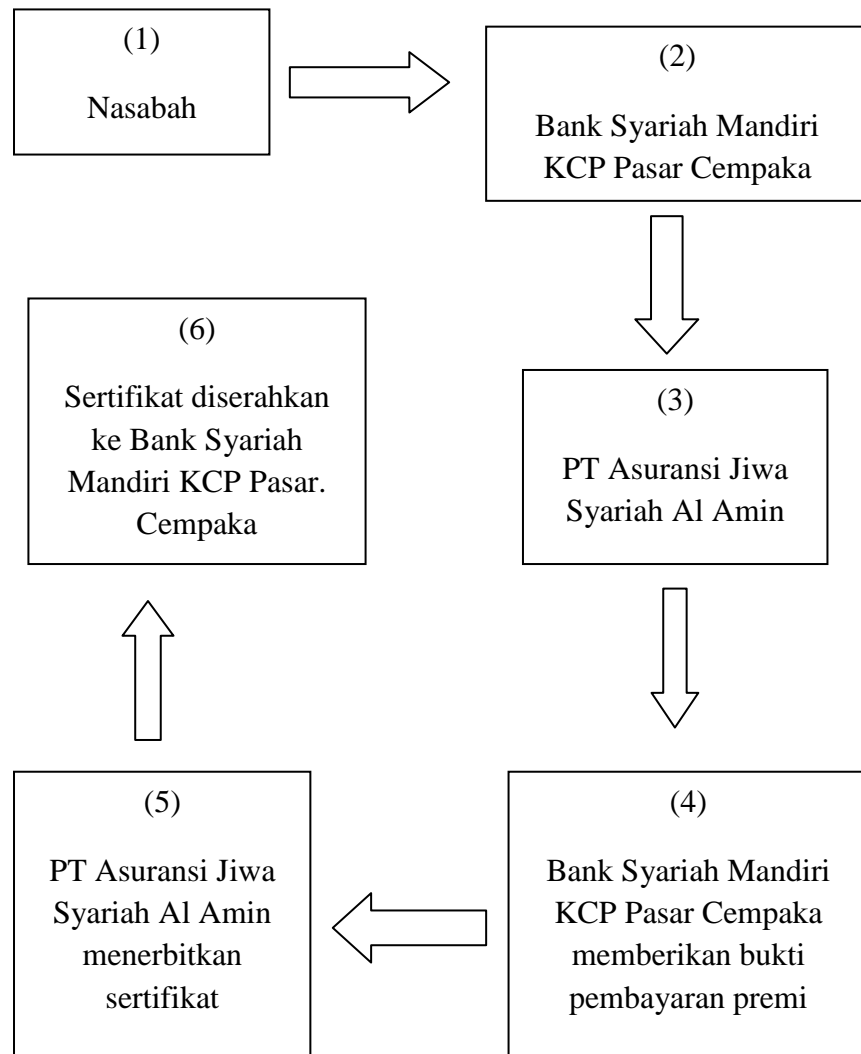
- 3) Koalisi adalah bentuk kerjasama perpaduan antara dua organisasi atau lebih yang mempunyai tujuan yang sama.<sup>7</sup>

Bentuk kerjasama yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin melalui Program Produk Syariah Pembiayaan adalah adanya hubungan keuntungan timbal balik, hubungan kerjasama antara Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka Banjarmasin yaitu bertujuan untuk nasabah pembiayaan yang meninggal dunia atau macet pembayarannya aman karena dicover/ditanggung oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dan keuntungan yang didapatkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin yaitu mendapatkan premi dari pencoveran jiwa nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka.

---

<sup>7</sup>Heru Puji Winarso, *Sosiologi Komunikasi Massa*, (Jakarta: Prestasi Pustaka), 2005. [http://id.m.wikipedia.org/wiki/Kerja\\_sama](http://id.m.wikipedia.org/wiki/Kerja_sama). Diakses pada hari Selasa, jam 22.50, tanggal 05 Juni 2018.

**Gambar 4.3 Skema Pengcoveran asuransi pada Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.**



Dari skema di atas dijelaskan bahwa:

- 1) Nasabah yang akan mengajukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka yang pertama harus mengisi formulir yang telah disediakan oleh pihak bank serta melampirkan fotocopy KTP.
- 2) Sesudah nasabah mengisi formulir, pihak Bank Syariah Mandiri KCP Pasar Cempaka akan melakukan order asuransi ke PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melalui email.
- 3) Setelah email sudah diterima oleh pihak asuransi, maka mereka akan menerbitkan Cover note. Cover note merupakan bukti bahwa persetujuan asuransi sudah mulai berlaku, keterangan yang ada di dalamnya hanyalah berisikan pokok-pokok persetujuan saja, sedangkan penjelasan secara terperinci mengenai hal itu akan didapatkan dalam polis yang akan dibuatkan kemudian sebagai pengganti cover note.
- 4) Dalam menerbitkan cover note nasabah belum membayar premi. Apabila nasabah sudah sudah membayar preminya ke bank maka bank akan memberikan bukti pembayaran premi nasabah tersebut ke asuransi.
- 5) Asuransi akan menerbitkan sertifikat, yang menyatakan bahwa nasabah yang tertera pada sertifikat tersebut adalah peserta yang diasuransikan dan telah mendapatkan perlindungan dari

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin. Setelah pihak asuransi menerbitkan sertifikat tersebut

- 6) Lalu sertifikat tersebut akan diserahkan kepada Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka.<sup>8</sup>

## **2. Analisis Kendala dari Kerjasama Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Pasar Cempaka dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin melalui Program Produk Syariah Pembiayaan.**

Kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri KCP Banjarmasin Ps. Cempaka ketika melakukan kerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

- 1) Proses pengcoveran asuransi nya lama dan tenaga kerjanya yang kurang banyak, yaitu kurangnya pegawai yang melayani proses *pengcoveran* asuransi, kadang-kadang harus antri karena mereka melayani hampir seluruh wilayah kalsel-teng.
- 2) Kendala yang terjadi ada yang berasal dari luar dan ada juga berasal dari dalam, kendala yang terjadi di luar yang pertama adalah bersaing dengan asuransi jiwa syariah yang lama memiliki nama di mata pihak rekanan.
- 3) Jangkauan wilayah kerjasama yang jauh lalu operasional terlalu luas namun ruang lingkup gerakan yang kurang luas karena terhambat dengan

---

<sup>8</sup> Hasil wawancara pribadi dengan Bapak Mahdian, *marketing*, PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin, 28 Mei 2018, pukul 10.20.

jumlah marketing yang terbatas. Sedangkan untuk kendala yang terjadi didalam adalah terkendalanya jumlah marketing sehingga harus kerja *extra* dan *double backup* (menerima email klaim yang masuk di tempat serta secara langsung turun kelapangan).