

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin

a. Sejarah Singkat 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 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 Seluruh 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*".

b. Aspek Legal

PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin didirikan berdasarkan akta pendirian Nomor : 32 tanggal 09 September 2009 yang dibuat dihadapan Edi Priyono, Sarjana Hukum, 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 pengesahaan 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.

B. Visi Dan Misi Perusahaan

Selama bertahun-tahun karyawan/ti telah bekerja dan bergabung dengan perusahaan lain, masing-masing dengan sejarah, kekuatan dan karakter mereka sendiri. sejak bergabung dengan PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin kemampuan karyawan/ti terintegrasi dengan sistem *profesional teamwork* sehingga berhasil memperkuat tujuan Perusahaan sesuai dengan visi, misi, perusahaan, yaitu:

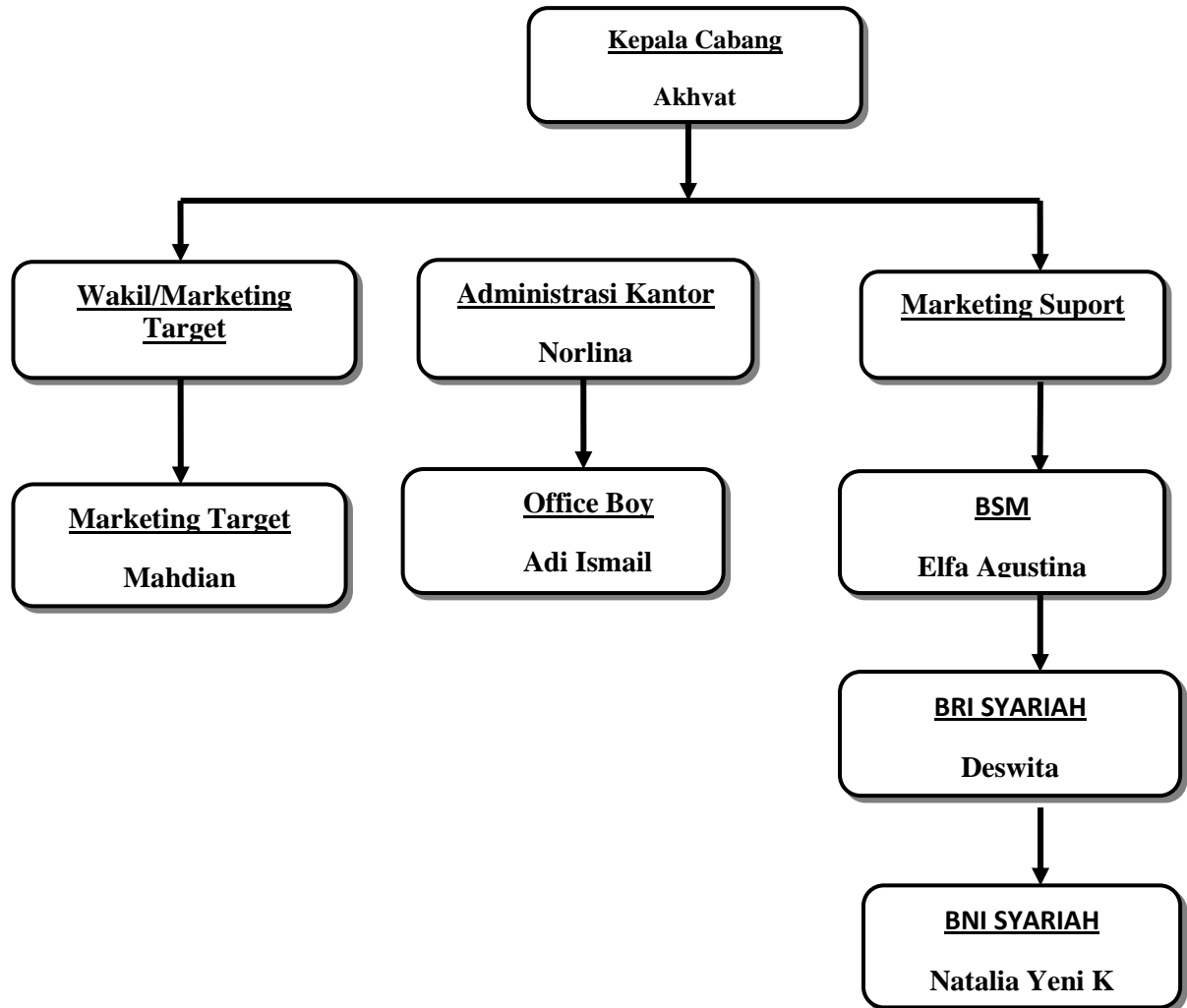
1. Visi Perusahaan

"Menjadi Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang Handal dan Terpercaya"

2. Misi Perusahaan

"Memberikan Pelayanan yang terbaik kepada nasabah dengan melaksanakan pengelolaan manajemen risiko yang sehat.

C. Struktur Organisasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Banjarmasin



Struktur organisasi tersebut terdiri dari:

- 1) Akhyat, Pimpinan cabang PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin.
- 2) Budi Wardhana, marketing market, yang bertugas mencari rekanan baru sesuai dengan target market produksi perusahaan serta melakukan pembinaan, pelayanan, pengajuan dan menangani produk Syariah pembiayaan Al Amin pada Bank Muamalat maupun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) baik di dalam maupun di luar wilayah Banjarmasin.
- 3) Mahdian, marketing market, yang bertugas mencari rekanan baru sesuai dengan target market produksi perusahaan serta melakukan pembinaan, pelayanan, pengajuan dan menangani produk Syariah pembiayaan Al Amin pada Bank Muamalat maupun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) baik di dalam maupun di luar wilayah Banjarmasin.
- 4) Natalia Yenni K, Marketing support, yang bertugas menangani produk At ta'min siswa, Al Amin Badal Arafah, dan At ta'min pegawai, yang dalam ruang lingkup sekolah, tour & travel, serta koperasi-koperasi. Baik di dalam maupun di luar wilayah Banjarmasin.
- 5) Elfah Agustina, Marketing support, yang bertugas menangani produk syariah pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri (BSM) baik di dalam maupun di luar wilayah Banjarmasin.

- 6) Deswita, Marketing support, yang bertugas menangani produk syariah pembiayaan pada Bank Rakyat Syariah (BRIS) baik di dalam maupun di luar wilayah Banjarmasin.
- 7) Nurlina, Administrasi, yang bertugas menangani segala keperluan administrasi perusahaan dan mengatur kas keuangan pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin.
- 8) Adi Ismail, OB (*Office Boy*), yang bertugas menjaga kebersihan dan merangkap menjadi teknisi pada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin.
- 9) Yudi Wahyudi, *Driver*, yang bertugas mempermudah perjalanan transportasi darat kepada pimpinan cabang maupun marketing yang ingin melakukan prospek kepada perusahaan/instansi rekanan baik di dalam maupun luar wilayah Banjarmasin.

D. Produk Syariah Pembiayaan Al Amin

Produk Syariah Pembiayaan Al-Amin adalah program asuransi syariah yang memberikan perlindungan atau jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang diasuransikan dalam masa perlindungan asuransi syariah tidak dapat memenuhi kewajiban untuk melunasi pinjamannya akibat mengalami risiko yang dijamin. Jenis-jenis produk pembiayaan perbankan atau lembaga keuangan lainnya yang dapat disinergikan dengan Produk "Syariah Pembiayaan Al Amin" terdiri atas:

1. Pembiayaan Pegawai aktif.

2. Pembiayaan Pensiun.
3. Pembiayaan Dana Talangan Haji.
4. Pembiayaan Kepemilikan Rumah.
5. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor.
6. Pembiayaan Usaha Kecil (Mikro) Pembiayaan Linkage.

a. Manfaat :

- 1) Bila peserta yang diasuransikan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi syariah, maka sisa pinjaman yang belum dibayarkan menjadi kewajiban Al Amin untuk melunasinya kepada penerima manfaat atau pemegang polis (dari pemberi pinjaman). atau;
- 2) Bila peserta yang diasuransikan kehilangan penghasilan akibat pemutusan hubungan kerja (PHK) atau akibat cacat tetap seluruhnya akibat kecelakaan, maka sisa pinjaman yang belum dibayarkan dikali presentase (%) penggantian yang diperjanjikan pada Polis menjadi kewajiban Al Amin.

b. Ketentuan :

- 1) Usia peserta yang diasuransikan ditambah masa asuransi syariah (Masa Perjanjian Pinjaman) maksimal 70 tahun pada saat jatuh tempo.
- 2) Usia masuk peserta yang diasuransikan maksimal 69 tahun.
- 3) Peserta yang diasuransikan akan diterima secara otomatis cover tanpa perlu melakukan pemeriksaan kesehatan apabila usia peserta yang diasuransikan dan jumlah uang perlindungan asuransi syariah

(Pinjaman) sesuai dengan ketentuan seleksi risiko yang ditetapkan oleh Perusahaan.

- 4) Kontribusi dibayarkan sekali secara sekaligus.
- 5) Kontribusi yang dibayarkan terdiri atas "Akad Tabarru" dan "Akad Tijarah".
- 6) Bersedia mengikuti ketentuan seleksi risiko (*underwriting*) yang berlaku.¹

Ini adalah salah satu program produk Syariah pembiayaan Al-amin, yang dapat disenergikan dengan produk-produk pembiayaan yang berada di perbankan

E. Data Responden

- 1) Nama : Akhyat.

Umur: 51 tahun.

Alamat: Jl. A. Yani km. 8,200 komplek Graha Alam Manarap Blok C No. 12 RT. 10 Banjarmasin. Jabatan: Pimpinan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.

- 2) Nama : Nurlina.

Umur : 26 tahun.

¹ Asuransi Jiwa Syariah Al Amin KC Banjarmasin "Syariah Pembiayaan Al-Amin" dari <http://www.alamin-insurance.com/index.php/web/data/2.1> (10 April 2016).

Alamat: Gang kinibalu, Banjarmasin. Jabatan : Administrasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.

3) Nama : Mahdian.

Umur: 26 tahun.

Alamat: Jl. Sungai Andai Bawang Putih 1 Banjarmasin. Jabatan: Marketing Support PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.

4) Nama: Budi Wardhana.

Umur: 40 tahun.

Alamat: Jl. Sulawesi, Rt. 20 No. 5 Jabatan: Marketing target PT. Asuransi Jiwa Syariah Banjarmasin.

5) Nama : Natalia Yeni Kusumawati.

Umur: 37 tahun.

Alamat: Jl. Raden Rt.31 Rw.02 No.21 D Teluk Tiram. Jabatan: Marketing target PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Banjarmasin.

F. Data Produk Syariah Pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kantor Cabang Banjarmasin

Istilah asuransi sering terdengar sebagai upaya dalam mendapatkan jaminan atas risiko yang terjadi. Bagi masyarakat Indonesia, asuransi masih

dianggap sebagai kebutuhan dalam perencanaan keuangan ataupun tindakan antisipatif terhadap risiko. Hal inilah yang menyebabkan industri asuransi belum tumbuh subur di Indonesia. Meskipun demikian, dari waktu ke waktu telah tumbuh semacam harapan adanya asuransi atau penjaminan perusahaan terhadap karyawannya. Seorang karyawan akan memandang sebuah perusahaan sangat kredibel jika mampu memberikan asuransi yang mampu menjamin karyawan tersebut beserta keluarganya.²

Dalam literatur Arab, asuransi dikenal dengan sebutan *at-takaful* yang secara literal berarti pertanggungan yang berbalasan atau hal saling menanggung. Selain itu, disebut dengan *at-ta'min* yang berarti tenang dalam arti ketenangan jiwa dan hilangnya rasa takut. Menurut Isa Abduh, *at-ta'min* adalah usaha (ekonomi) yang diperoleh melalui kesepakatan antara dua pihak, yaitu tertanggung (*al-mu'amma*) yang menyerahkan sejumlah uang kepada penanggung (*al-mu'amin*) untuk kemaslahatan orang. Firman Allah dalam QS. Al-Hasyr/ 56: 18.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ
اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan”³

² Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2012), hlm. 210.

³ Departemen Agama RI, *Al-Quran Terjemah Per-Kata*, hlm. 548.

Makna yang terkandung dalam surat Al Hasyr di atas menjelaskan bahwa Allah menyerukan kepada umatnya orang-orang yang beriman untuk memperhatikan dan mempersiapkan hari depan atau masa yang akan datang. Sebab semua yang terjadi di masa yang akan datang merupakan hal mutlak yang sudah Allah takdirkan di masa yang akan datang, manusia di anjurkan untuk berusaha dan berikhtiar dengan baik seperti dengan jalan berasuransi untuk mengatasi musibah yang terjadi kapan saja.

Berdasarkan hasil wawancara dalam penelitian bagaimana produk syariah pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Banjarmasin, maka hasilnya sebagai berikut:

Responden I :

Nama : Bapak Akhyat. ⁴

Jabatan: Pimpinan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kantor Cabang Banjarmasin.

Sebelumnya Beliau mengatakan bahwa produk syariah pembiayaan al amin adalah produk yang hadir dari tanggal 30 Juni 2013, sejak pertama kali PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Banjarmasin berdiri, Produk tersebut merupakan produk awal dan termasuk yang paling tua sebelum Badal Arafah, At-ta'min siswa dsb.

⁴ Akhyat, Pimpinan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, wawancara pribadi, Banjarmasin 15 Juli 2016.

perkembangan dapat dilihat dari awal diterbitkannya produk ini. contohnya produk syariah pembiayaan al amin. mengalami kenaikan drastis semenjak dikeluarkannya oleh perusahaan. yaitu telah melakukan kerjasama dengan:

- a. Bank Mandiri Syariah cabang Banjarmasin,
- b. Bank Rakyat Indonesia Syariah cabang Banjarmasin, serta
- c. Bank Muamalat.

Upaya dalam meningkatkan Produk Pembiayaan Al Amin menyangkut dengan kinerja karyawan perusahaan dengan pihak rekanan yang bekerjasama, contohnya dengan:

- c. kecepatan pembayaran *klaim*,
- d. bertanggung jawab atas risiko yang terjadi, misalnya seperti pembayaran *klaim* yang tidak melebihi batas waktu seperti kurang dari 1 bulan *klaim* sudah terselesaikan dengan tepat waktu.
- e. melakukan pendekatan secara emosional dengan pihak rekanan. misalnya saja melakukan silaturahmi rutin ke pihak perusahaan atau rekanan yang bekerja sama dengan Al Amin, melakukan kunjungan-kunjungan kelapangan secara langsung.

Untuk mekanisme produk telah mengikuti sistem yang sudah dimiliki oleh perusahaan pusat.

Produk syariah pembiayaan al amin adalah produk yang hubungannya sangat erat dengan lembaga perbankan, yaitu tentang perlindungan jiwa

nasabah perbankan yang mengalami kerugian financial, Lembaga keuangan yang telah melakukan kerjasamanya adalah:

- 1) Bank Mandiri Syariah cabang Banjarmasin
- 2) Bank Negara Indonesia Syariah cabang Banjarmasin
- 3) Bank Rakyat Indonesia cabang Banjarmasin
- 4) BPR/S Se Kalimantan Selatan dan Tengah

Lembaga bukan Perbankan:

- a) UPK (Unit Pusat Kegiatan)
- b) Jamkrida
- c) Ventura
- d) Travel

Kendala yang terjadi dengan Produk Syariah Pembiayaan Al Amin yaitu:

- (1) Terjadinya kesalah pahaman, antara produk yang ditawarkan dengan rekan kerjasama sehingga harus meyakinkan kembali pihak rekanan.
- (2) Pangsa persaingan yang tidak sehat, seperti menjatuhkan nama baik perusahaan yang tidak sesuai dengan fakta dan kondisi yang ada.

Dari wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Akhyat menjelaskan bahwa Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah produk pertama dan yang paling tertua yang hadir semenjak berdirinya perusahaan asuransi jiwa syariah Al Amin , produk ini adalah produk unggulan yang kerjasamanya memang terfokus dengan lembaga keuangan seperti lembaga perbankan, Produk Syariah Pembiayaan Al Amin mengalami

peningkatan yang sangat cepat terbukti dengan banyaknya kerjasama yang dilakukan dari pihak AJS Al Amin dengan lembaga keuangan perbankan, perkembangan tersebut di picu oleh kualitas pelayanan yang baik secara internal dan eksternal.

Responden II:

Nama : Budhi Wardana.⁵

Jabatan : Staf Marketing

Beliau mengatakan bahwa produk syariah pembiayaan al amin hadir setelah OJK dan Re-Asuransi meresmikan perusahaan AJS Al Amin Pusat, dan tiga tahun setelah di buka kantor cabang Banjarmasin pada tahun 2013.

Kemudian beliau juga mengatakan perkembangan Produk Syariah Pembiayaan Al Amin berkembang sangat signifikan, terbukti ketika 6 bulan setelah di perkenalkan dengan pihak rekanan, Perusahaan AJS Al Amin telah melakukan PKS (perjanjian kerja sama) dengan berbagai lembaga keuangan contohnya:

1. BRIS (Bank Rakyat Indonesia Syariah),
2. Bank Muamalat
3. serta BPR/S (Bank Perkreditan Rakyat Syariah).

⁵ Budi Wardhana, Marketing Support PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, wawancara Pribadi 15 Juli 2016.

Usaha dalam meningkatkan produk syariah pembiayaan al amin dengan cara, yang pertama yaitu :

- a. selalu melihat pangsa pasar yang ada, dimaksudkan disini adalah dengan melihat dari segi kekurangan dan potensi peluang produk syariah pembiayaan Al Amin yang nantinya dijadikan bahan pertimbangan evaluasi perusahaan di kemudian hari.
- b. melihat kebutuhan dari pemegang polis sebab kita dari pihak perusahaan AJS Al Amin berperan menawarkan jasa dari Produk Syariah Pembiayaan Al Amin yang mana di produk ini dapat di sinergikan dengan produk-produk yang ada di perbankan yang sifatnya mengenai pembiayaan.
- c. selalu memperbarui informasi-informasi yang berkaitan dengan perkembangan Produk Syariah Pembiayaan Al Amin
- d. meningkatkan pelayanan baik dari segi pelaporan atau mekanisme *klaim*.

Lembaga keuangan yang bekerjasama dengan pihak AJS Al Amin mengenai Produk Syariah Pembiayaan Al Amin terdiri menjadi dua lembaga keuangan yaitu lembaga Perbankan dan bukan perbankan, Namun untuk saat ini kerjasamanya lebih di arahkan ke lembaga perbankan, lembaga perbankan yang bekerjasama yaitu :

- 1) BSM (Bank Mandiri Syariah),
- 2) BNIS (Bank Negara Indonesia Syariah),

3) BRIS (Bank Rakyat Indonesia Syariah),

4) Bank Muamalat,

5) BPR/S.

lembaga bukan perbankan:

(1) Koperasi Syariah,

(2) UPK (Unit Pusat Kegiatan),

(3) Jamkrida,

(4) Ventura, serta travel .

Mekanisme produk ini lebih mudah dan praktis, contohnya saja dari segi penyelesaian *klaim* yang memiliki jangka waktu 14 hari atau sesuai dengan perjanjian di *polis*, dari pertama kali keluarnya *klaim* namun dapat di selesaikan dengan jangka waktu 7 hari jika dokumen lengkap.

Kendala yang dihadapi oleh produk syariah pembiayaan al amin yaitu:

- (a) Produk Pembiayaan Syariah yang di tawaran tidak sesuai dengan yang di minta oleh pihak rekanan, biasanya hal ini terjadi karena adanya kesalah pahaman, dan itu bisa ditangani secara langsung dengan pihak marketing yang menangani dan turun kelapangan.
- (b) Persaingan produk dengan pihak asuransi-asuransi yang telah lama berdiri,
- (c) Informasi-informasi buruk yang dapat menjatuhkan nama baik perusahaan.

Dari wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Budi Wardana menjelaskan Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah produk ini merupakan salah satu produk yang meningkatkan kemajuan mutu perusahaan AJS Al Amin dari segi kualitas serta kuantitas, terbukti dari awal permulaan berdiri sejak 6 bulan pertama telah melakukan perjanjian kerjasama (PKS) dengan lembaga perbankan seperti BRIS (Bank Rakyat Indonesia Syariah), BSM (Bank Mandiri Syariah) serta Bank Muamalah.

Responden III:

Nama : Natalia Yeni K,⁶

Jabatan: Staf Marketing

Produk Pembiayaan Al amin ada sejak tahun 2013 pada saat itu terfokus kepada Personal Exsiden seperti ke sekolah-sekolah, karyawan. Dan Produk nya pu terfokus dengan Kepembiayaan

.Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah produk yang di kenal baru oleh masyarakat khususnya rekanan yang ingin melakukan kerjasama dengan AJS Al Amin , jadi untuk perkembangan dari masa ke masa masih bertahap dalam prosesnya. karena persaingan dengan AJS yang sudah mempunyai nama dalam produknya sudah banyak dan sangat ketat dalam persaingan.

Dalam meningkatkan produk ini yaitu yang pertama adalah memperkenalkan prospek dengan lembaga Bank dan non Bank yang mana hal ini

⁶ Natalia Yeni Kusumawati, Marketing Support PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, wawancara Pribadi, Banjarmasin 17 Juli 2016 .

adalah kunci pertama dalam menarik simpati rekanan dari pihak lembaga perbankan maupun non bank dalam bekerjasama dengan produk Syariah Pembiayaan yang ada di AJS Al amin. Yang kedua adalah mengadakan kerjasama dengan lembaga Perbankan ataupun non Bank yang tentunya sudah menjadi salah satu dari rekanan AJS Al Amin dan apabila kedua hal tersebut terwujud jalan selanjutnya adalah terjun kelapangan mengunjungi lembaga Perbankan ataupun non Bank, biasanya hal ini pasti dilakukan karena dengan seperti ini mengetahui secara langsung kekurangan apa saja yang harus di perbaiki dari produk Pembiayaan Al Amin. Dan yang paling utama adalah mengedepankan penanganan klaim karena dengan ini salah satu cara membuktikan Produk Pembiayaan Al Amin merupakan produk unggulan yang dapat bersaing dengan produk yang di miliki oleh Asuransi yang lainnya.

Lembaga keuangan Perbankan yang pertama kali bekerjasama dengan Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah Bank BPR/S (Bank Perkreditan Rakyat/Syariah) dan BRIS (Bank Rakyat Indonesia Syariah) di susul dengan lembaga perbankan yang lainnya seperti BSM (Bank Syariah Mandiri), BNIS (Bank Negara Indonesia Syariah) dan Bank Muamalat, serta lembaga non Bank yaitu Koperasi, Personal Exsiden dan yang akhir-akhir ini adalah Travel.

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 lebih lama memiliki nama di mata pihak rekanan, yang kedua adalah jangkauan wilayah kerjasama yang jauh lalu oprasional terlalu luas namun ruang lingkup gerakan yang kurang luas karena terhambat dengan jumlah

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

Dari wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Ibu Natalia Yeni Kusumawati menjelaskan bahwa Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah produk yang berkembang dan tumbuh secara bertahap yang memang prospek dalam menjalin kerjasamanya di fokuskan dengan lembaga keuangan contohnya saja lembaga perbankan.

G. Data Latar Belakang Yang Membuat Produk Syariah Pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Melakukan kerja sama dengan Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional

Semua lembaga asuransi pasti ingin selalu mengalami peningkatan baik dalam pertumbuhannya maupun peningkatan modal atau laba sebab dengan begitu asuransi akan terus berjalan dan mampu memenuhi kebutuhan pertanggungan (klaim). Dana yang terkumpul dari premi-premi pemegang polis sudah diatur berasannya sedemikian rupa menjadi sumber dana utama sehingga untuk mewujudkannya harapan peningkatan modal atau laba, dana premi yang telah terkumpul harus diinvestasikan.⁷

Lembaga asuransi syariah sebagai lembaga keuangan yang berbasis

⁷ Novi Puspita, *Manajemen Asuransi Syariah*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2015), hlm. 129

hukum Islam menyadari bahwa pengelolaan dana (harta) harus mengikuti kaidah-kaidah Islam. Menurut Alquran harta itu secara hakikat bukan milik manusia atau perusahaan tetapi milik Allah SWT sehingga tidak bisa sekehendak hati untuk menggunakannya tanpa dibimbing oleh aturan atau rambu Ilahi. Hal ini berbeda dengan konsep kapitalis yang menganggap bahwa kepemilikan adalah mutlak dan penggunaannya juga bebas. Alquran memberikan beberapa petunjuk tentang harta sebagai berikut.⁸ Allah berfirman QS. Yunus/ 10: 55.

أَلَا إِنَّ لِلَّهِ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ ۗ أَلَا إِنَّ وَعْدَ اللَّهِ حَقٌّ وَلَكِنَّ أَكْثَرَهُمْ لَا يَعْلَمُونَ

“Ketahuilah sesungguhnya milik Allah apa yang ada di langit dan di bumi. Bukankah janji Allah itu benar? tetapi kebanyakan mereka tidak mengetahui”⁹

Berdasarkan hasil wawancara dalam penelitian apa saja latar belakang yang membuat Produk Syariah Pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah mengelola dananya di perbankan syariah dan perbankan konvensional, maka hasilnya sebagai berikut:

Responden I:

Nama: Bapak Akhyat.¹⁰

⁸ Novi Puspita, *Manajemen Asuransi Syariah*, hlm. 111

⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran Terjemah Per-Kata*, hlm. 215.

Jabatan: Pimpinan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Kantor Cabang Banjarmasin.

Beliau mengatakan asuransi syariah hanya menjadi pihak yang dititipi amanah untuk mengelola dana premi yang sesuai dengan prinsip syariah. adanya unsur tolong-menolong serta hubungan timbal balik dari asuransi dan lembaga perbankan yang telah bersedia untuk menjadi rekanan dalam bekerjasama.

Beliau juga mengatakan Perusahaan AJS Al Amin dalam kurung waktu tertentu terfokus terhadap salah satu produk yang memang produk tersebut kaitannya sangat erat dengan produk-produk yang berada di lembaga perbankan, seperti dana pensiunan, kredit mikro dll. dan produk tersebut adalah Produk Syariah Pembiayaan Al Amin.

Produk ini berfungsi *memproteksi* jiwa nasabah yang meminjam dana di lembaga perbankan yang mengalami kerugian secara finansial atau meninggal dunia.

Kemudian beliau mengatakan adanya perjanjian kerjasama yang telah di sepakati oleh AJS Al Amin dan pihak perbankan dalam melakukan kerjasama sehingga terjadi adanya hubungan keuntungan timbal balik, dalam artian saling tolong-menolong. Yang dimaksudkan adalah:

¹⁰ Akhyat, Pimpinan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, wawancara pribadi, Banjarmasin 15 Juli 2016.

a. Yang mana perbankan syariah telah bersedia menjadi rekanan kerjasama dengan AJS Al Amin,

b. yang kedua dengan adanya kerjasama tersebut dana premi yang telah terkumpul akan di titipkan dan dikelola oleh perbankan syariah dan pihak bank akan memberikan produksi (premi) untuk AJS Al Amin.

kerjasama yang dilakukan oleh perbankan konvensional juga dengan sistem saling memikul beban, yaitu kerjasama perlindungan jiwanya dan tidak ada unsur pengelolaan dana di dalamnya. pada dasarnya AJS dapat bekerjasama tidak hanya dengan lembaga perbankan syariah namun dapat pula bekerjasama dengan lembaga perbankan nonsyariah. Sesuai ketentuan yang sudah di keluarkan oleh dewan pengawas syariah, asalkan saling membatasi dan tidak menyentuh unsur yang menyebabkan riba didalamnya.

karena seiring dengan perkembangan IPTEK lembaga perbankan konvensional banyak tertarik berkerjasama dengan AJS Al-Amin dalam Produk Syariah Pembiayaan Al Amin,

Dari wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Akhyat menjelaskan bahwa latar belakang yang membuat produk syariah pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melakukan kerjasama dengan perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah pihak AJS Al Amin adalah kerjasama yang dilakukan memang programnya

tertuju kepada lembaga perbankan, serta pihak rekanan seperti lembaga perbankan telah melakukan kerjasama terlebih dahulu dengan adanya perjanjian kerjasama (PKS) , yang kedua kerjasama yang dilakukan dengan lembaga perbankan konvensional hanya melakukan perlindungan jiwanya saja tidak terjadi penitipan dana yang dikelola di dalamnya.

Responden II :

Nama: Budhi Wardana.¹¹

Jabatan: Staf Marketing

Beliau mengatakan bahwa perusahaan sebagai pihak yang menjual produk harus melihat kondisi dan situasi apa yang dibutuhkan oleh rekanan khususnya lembaga keuangan perbankan. Karena jika dilihat dari segi aspek lembaga AJS Al amin perusahaan bertugas menjual produk.

pada saat ini AJS Al Amin memiliki program yang memang kerjasamanya terkait dengan lembaga perbankan, produk tersebut adalah produk syariah pembiayaan al amin. produk ini menawarkan program perlindungan atas jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang diasuransikan dalam masa perlindungan asuransi syariah tidak dapat memenuhi kewajiban untuk melunasi pinjamannya di perbankan akibat mengalami risiko yang dijamin, misalnya seperti meninggal dunia.

¹¹ Budhi Wardana, Marketing support PT . Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, wawancara Pribadi, Banjarmasin 25 Juli 2016

Produk yang dimiliki oleh AJS Al Amin sangat membantu pihak lembaga perbankan dalam menanggung pelunasan hutang yang dari nasabah. Sehingga dari segi itulah perusahaan AJS Al Amin bekerjasama dalam perlindungan jiwa nasabah yang dimiliki oleh lembaga perbankan.

Beliau mengatakan dana titipan yang terkumpul dari pemegang *polis*/ nasabah perbankan, di kelola serta di titipkan kembali ke perbankan syariah sesuai dengan *syariah complain*, dengan tujuan agar mempermudah pencairan dana premi jika terjadi *klaim* dari pemegang *polis*. sehingga terjadi keuntungan timbal balik dari tolong menolong tersebut yaitu:

- a. Perbankan Syariah bersedia melakukan kerjasama dengan AJS Al Amin dengan Produk Syariah Pembiayaan Al Amin sehingga memperluas jaringan kerjasama.
- b. Adanya penanaman dana deposito yang terjadi di perbankan syariah
- c. hal itu berdampak baik bagi lembaga perbankan untuk pengamanan *asset* bank

kerjasama yang dilakukan oleh perbankan konvensional dilakukan dengan prinsip tolong-menolong yaitu kerjasama dalam perlindungan jiwa nasabahnya dengan produk syariah pembiayaan Al Amin tanpa ada dana premi yang dititipkan di lembaga perbankan konvensional. Namun demikian perbankan konvensional mendapat *MoU*/ keuntungan. karena adanya sistem bagi hasil atau pengembalian premi di akhir tahun. Yang tidak ditemukan dalam asuransi konvensional.

Dari wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Budi Wardana menjelaskan bahwa latar belakang yang membuat produk syariah pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melakukan kerjasama dengan perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah pihak AJS Al Amin adalah adanya peluang besar yang berdampak baik dalam meningkatkan penyebar luasan kerjasama perusahaan dengan lembaga-lembaga perbankan yang lainnya, sebab pihak AJS Al Amin berperan sebagai penjual produk, yang kedua adalah produk syariah pembiayaan Al amin adalah produk yang bersinggungan langsung dengan lembaga perbankan khususnya perbankan syariah karena tidak hanya pengcoveran nya saja yang dilakukan di dalamnya melainkan dana titipan yang telah di cover tersebut di kelola kembali sebagai tujuan mempermudah dalam pencairan dananya, jika terjadi klaim dari nasabah perbankan. Lain halnya dengan perbankan konvensional yang melakukan kerjasama, tidak terdapat unsur pengelolaan dana di dalamnya hanya pengcoveran jiwa nya sesuai yang telah disepakati oleh perusahaan pusat.

Responden III:

Nama: Mahdian.¹²

Jabatan: Staf Marketing

Beliau mengatakan bahwa Produk Syariah Pembiayaan Al Amin yang kerjasamanya memang terfokus terhadap lembaga keuangan perbankan, karena

¹² Mahdian, Marketing support PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, wawancara Pribadi, Banjarmasin 28 Juli 2016.

bagi perusahaan AJS Al Amin, produk ini sangat besar perannya dalam membantu akan perkembangan serta kemajuan perusahaan AJS Al Amin yang memang masih tergolong muda.

kemudian keterkaitan yang sangat erat antara perbankan syariah dan asuransi jiwa syariah,

Dana-dana dari nasabah yang telah terkumpul dititipkan dan dikelola kembali oleh perbankan syariah tersebut, dengan tujuan jika terjadi *klaim* oleh nasabah akan mempermudah dalam pencairan dananya. Sedangkan kerja sama yang dilakukan perbankan konvensional juga menggunakan prinsip tolong-menolong yaitu dengan cara perlindungan jiwanya, tidak ada penitipan dana didalamnya, dana yang telah terkumpul akan diambil alih serta dikelola secara langsung oleh perusahaan pusat AJS Al Amin di Jakarta.

Dari wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Mahdian menjelaskan bahwa latar belakang yang membuat produk syariah pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melakukan kerjasama dengan perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah adanya sistem perjanjian kerjasama (PKS) terlebih dahulu baik dengan lembaga perbankan syariah maupun konvensional, Namun tidak terdapat unsur pengelolaan dana yang dilakukan di perbankan konvensional, sifatnya hanya sebatas kerjasama dan dana titipan yang terkumpul akan ditarik langsung dengan perusahaan pusat dan dikelola secara langsung di pusat. Selanjutnya program produk syariah pembiayaan Al amin yang secara garis besar memang produk yang kerjasamanya lebih mendominasi

dengan perbankan khususnya perbankan syariah, kemudian adanya dana yang dikelola untuk dititipkan di dalamnya bertujuan agar mempermudah dalam pencairan dana *klaim* jika sewaktu-waktu terjadi klaim dan adanya unsur timbal balik tolong-menolong dalam bekerjasama.

Responden IV:

Nama: Nurlina.¹³

Jabatan: Administrasi

Beliau mengatakan Produk ini memang berkonsentrasi terhadap lembaga keuangan perbankan, karena Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah produk yang *memproteksi* jiwa nasabah perbankan yang mengalami kerugian secara materi maupun finansial atau meninggal dunia, dan pada dasarnya kerjasama antara lembaga perbankan syariah dengan perusahaan AJS Al Amin memang menjadi kesepekatan pertama yang sudah tertuang dalam PKS (perjanjian kerjasama), dan pengelolaan dana di limpahkan kembali oleh perbankan syariah yang telah menjadi teman rekanan bertujuan untuk mempermudah pembayaran *klaim*. selanjutnya adalah antara perusahaan AJS Al Amin dan lembaga perbankan saling menguntungkan dalam tolong menolong, dari *pengcoveran* tersebut dana titipan atau dana *tabarru'* oleh peserta yang tidak terjadi *klaim* dijadikan produksi (premi) bagi perusahaan sebagai operator pengelola dana yang jatuhnya bukan

¹³ Nurlina, Administrasi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, wawancara Pribadi, Banjarmasin 28 Juli 2016.

riba namun *hibah* yang semestinya memang digunakan untuk menggaji karyawan asuransi syariah, selain itu antara lembaga perbankan dan perusahaan AJS Al amin berbagi resiko atau *bertabarru'* bukan saling melimpahkan beban seperti asuransi konvensional. berbeda dengan lembaga keuangan konvensional pihak perusahaan AJS Al Amin hanya bekerjasama hanya dalam lingkup pengcoveran jiwa nasabahnya saja tidak ada unsur dana titipan yang dikelola di perbankan konvensional, dana yang sudah ada telah di kelola oleh perusahaan pusat atau di ambil alih dengan lembaga keuangan perbankan syariah.

Dari wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Bapak Mahdian menjelaskan bahwa latar belakang yang membuat produk syariah pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin melakukan kerjasama dengan perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah adanya perjanjian kerjasama terlebih dahulu dengan perusahaan pusat dengan sistem PKS selanjutnya produk ini adalah produk pengcoveran jiwa nasabah perbankan jika terjadi klaim atau meninggal dunia, jika terjadi yang demikian pihak AJS Al amin memiliki peran penuh dalam pengcoveran, untuk kerjasama dengan perbankan konvensional memang sudah ada perjanjian awal dengan perusahaan sebatas hanya pengcoveran jiwanya .

Responden V:

Nama: Natalia Yeni Kusuma Wati¹⁴.

Jabatan: Staf Marketing

¹⁴ Natalia Yeni Kusumawati, Marketing Support PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, wawancara Pribadi, Banjarmasin 28 Juli 2016.

produk syariah pembiayaan Al Amin adalah produk yang kerjasamanya terfokus oleh lembaga keuangan perbankan khususnya perbankan syariah. Disisi inilah perusahaan AJS Al amin mengambil andil dalam menarik simpatik rekanan dalam menarik kerjasama Karena produk ini memiliki fungsi dalam pengcoveran jiwa nasabah yang memiliki keterkaitan dalam peminjaman dana dalam perbankan.

dalam segi itu AJS Al-Amin yang melakukan kerjasama tidak semata-mata ingin meminta keuntungan sepihak tetapi juga harus memberikan manfaat bagi lembaga perbankan, saling tolong menolong dalam pengoprasian berbagi resiko dalam *tabarru'* (dana titipan), perjanjian dalam mengelola dana titipan tersebut telah termuat dalam PKS (perjanjian kerjasama) antara lembaga perbankan syariah dengan perusahaan AJS Al Amin. Sedangkan kerjasama dengan perbankan konvensional adalah hanya semata-mata kerjasama yang dilakukan untuk pengcoveran jiwanya saja tidak untuk pengelolaan maupun penitipan *dana tabarru'*.

Dana *tabarru'* yang telah terkumpul beberapa bulan, jika terjadi *klaim* pihak dari perbankan konvensional tidak dapat mengeluarkan sendiri dana cadangan tersebut, melainkan perusahaan AJS Al Amin pusat yang mengelola secara langsung.

Dari wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Ibu Natalia Yeni Kusumawati menjelaskan bahwa latar belakang yang membuat produk syariah pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin

melakukan kerjasama dengan perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah sistem program produk pembiayaan Al Amin yang kerjasamanya dominan terhadap perbankan, yaitu dengan pengcoveran jiwa nasabah dari perbankan tersebut, kemudian dana titipan dari pengcoveran nasabah tersebut di kelola kembali di perbankan yang bersangkutan dengan tujuan mempermudah pencairan dana klaim jika terjadi klaim dari nasabah yaitu meninggal dunia, tujuan lain dari itu adalah adanya hubungan timbal balik kerjasama yang dilakukan, yang mana pihak perbankan mau bekerjasama menjadi rekanan bisnis dari AJS Al Amin. Berbeda dengan perbankan konvensional yang hanya melakukan kerjasama dalam pengcoveran jiwanya.

MATRIKS

No	Nama	Jabatan	Bagaimana Produk Syariah Pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin	Latar Belakang Produk Syariah Pembiayaan Al Amin melakukan kerjasama dengan Perbankan konvensional dan Perbankan Syariah
01	Akhyat	Pimpinan Cabang PT. AJS Al Amin Banjarmasin	produk pertama dan yang paling tertua yang hadir semenjak berdirinya perusahaan asuransi jiwa syariah Al Amin , produk ini adalah produk unggulan	telah melakukan kerjasama terlebih dahulu dengan kantor pusat dengan adanya perjanjian kerjasama (PKS) ,
02	Budi Wardana	Marketing Support PT. AJS Al Amin cabang Banjarmasin	Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah produk ini merupakan salah satu produk yang meningkatkan kemajuan mutu perusahaan AJS Al Amin dari segi kualitas serta kuantitas,	adanya peluang besar yang berdampak baik dalam meningkatkan penyebaran luasan kerjasama perusahaan dengan lembaga-lembaga perbankan yang lainnya,
03	Natalia Yeni Kusumawati		produk yang berkembang dan tumbuh secara bertahap yang memang prospek	sistem program produk pembiayaan Al Amin yang kerjasamanya

			dalam menjalin kerjasamanya di fokuskan dengan lembaga keuangan contohnya saja lembaga perbankan.	dominan terhadap perbankan, yaitu dengan pengcoveran jiwa nasabah
04	Mahdian		-	kemudian adanya dana yang dikelola untuk dititipkan di dalamnya bertujuan agar mempermudah dalam pencairan dana klaim jika sewaktu-waktu terjadi klaim dan adanya unsure timbal balik tolong-menolong dalam bekerjasama.
05	Norlina			adanya perjanjian kerjasama terlebih dahulu dengan perusahaan pusat dengan sistem PKS selanjutnya produk ini adalah produk pengcoveran jiwa nasabah perbankan jika terjadi klaim atau meninggal dunia,

B. Analisis Data

1. Bagaimana Produk Syariah Pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin

Dari data-data pada laporan hasil penelitian tersebut baik informasi yang penulis kumpulkan dari PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin, dapat diketahui bahwa Bagaimana Produk Syariah Pembiayaan Al Amin pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Produk yang Program Kerjasamanya di Fokuskan terhadap Lembaga Perbankan

Perlu diketahui berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada bulan Juli 1992 memunculkan pemikiran baru di kalangan ulama dan praktisi ekonomi syariah ketika itu untuk membuat asuransi Islam. Hal ini dikarenakan operasional bank Islam tidak bisa lepas dari praktik asuransi yang sesuai sudah barang tentu harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah pula.

Sebagaimana diketahui, dari beberapa data yang berhasil penulis simpulkan bahwa produk syariah pembiayaan Al Amin adalah produk yang berkembang dan tumbuh secara bertahap yang memang prospek dalam menjalin kerjasamanya di fokuskan dengan lembaga keuangan yaitu lembaga perbankan

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan di lapangan produk syariah pembiayaan Al Amin adalah produk yang memang berkaitan langsung dengan pengcoveran jiwa nasabah pemegang polis di perbankan yang secara garis besar bertanggung jawab penuh. jika dikaitkan dengan *Al-Kafalah*, adalah suatu kepentingan yang menjadi dasar berlakunya suatu pertanggungan asuransi, yang mana pihak perusahaan AJS Al Amin menjadi pihak yang diemban amanah dalam bertanggung jawab, yaitu adanya kepentingan terhadap kehidupan seseorang (*insurable interest*).

Seperti yang penulis ketahui bahwa kerjasama asuransi syariah dan lembaga perbankan merupakan tolak awal terjadinya cikal bakal kerjasama yang tidak bisa dipisahkan terbukti Sejarah Berdirinya bank Muamalat Indonesia pada bulan juli 1992 pada saat itu, adalah dongkrak awal dari lahirnya hubungan kerjasama antara perbankan syariah dan asuransi syariah pada saat itu. Dikarenakan oprasional bank islam pada saat itu tidak bisa lepas dari praktik asuransi syariah.

**b. Produk Pertama yang Lahir Semenjak Berdirinya Perusahaan
AJS Al Amin**

Sebagaimana diatur dalam Undang-undang No. 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian maka asuransi takaful atau asuransi syariah terdiri dari dua jenis salah satunya adalah Takaful keluarga (Asuransi Jiwa), Asuransi jiwa (*life insurance*) yaitu usaha yang memberikan jasa dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan hidup atau meninggalnya seseorang yang dipertanggungjawabkan Klaim akan dibayarkan apabila pihak yang bertanggung jawab meninggal dunia.¹⁵

Dalam faktor ini dikatakan bahwa produk syariah pembiayaan Al Amin adalah produk pertama yang lahir serta paling tertua sebelum produk-produk badal arafah, At-ta'min dsb yang bersamaan dengan berdirinya perusahaan AJS Al Amin sendiri, selain itu produk ini adalah produk unggulan.

Berdasarkan pada hakikat penyelenggarannya Asuransi syariah dapat kita tarik kepada tiga misi, yaitu misi ilahiyah, misi ibadah, misi ekonomi, misi sosial. Yang mana asuransi syariah dekat dengan ibadah, sebab didalam islam mengenal ibadah individu dan ibadah sosial yang mana ibadah tersebut memiliki pengaruh terhadap individu tersebut, sedangkan ibadah sosial mempunyai dampak sosial, sehingga individu yang mengerjakan dan seseorang disekitarnya turut merasakan dampaknya juga.¹⁶

¹⁵ Totok Budi Santoso, dkk. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Yogyakarta: Salemba Empat, 1999), hlm.205.

¹⁶ Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2015), hlm. 128.

perumpamaan tersebut sama halnya dengan produk unggulan yang dimiliki oleh perusahaan AJS Al Amin, yaitu produk syariah pembiayaan Al amin yang mana asuransi mengandung dampak sosial sebab individu pemegang polis dapat merasakan dampaknya serta orang yang ada disekitar peserta asuransi syariah Al Amin juga ikut merasakan, sehingga ada dampak ekonomi dan sosial yang timbul dari produk unggulan AJS Al Amin , dan ini merupakan pengaruh dari penerapan visi dan misi AJS Al Amin.

c. Produk yang Meningkatkan Kemajuan Kualitas Perusahaan

In Islam, the basic concept of risks management had already been revealed in the Qu'ran ababout 14 centruries ago. One of the most beautiful stories in the Qur'an is about Jusuf (peace be upon him) where in a section on forwad looking risk management is introduced. The important lesson from the above two stories concerning prophet Yusuf A.S and Prophet Muhammad S.A.W Is that Islam does not go against the principles of risk management practice, as long s the practice does not contain any element of Gharar (uncertainty), Maisir (gambling), Riba (Usury), and Dzulum (Unfair to others).¹⁷

Seperti penulis ketahui, semua lembaga asuransi pasti ingin selalu mengalami peningkatan baik dalam pertumbuhannya maupun peningkatan modal atau laba melalui produk yang di tawarkan sebab dengan begitu

¹⁷ Muhaimin Iqbal, *General Takaful Practice/author*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 7.

asuransi akan terus berjalan dan mampu memenuhi kebutuhan pertanggungjawaban klaim seperti halnya AJS Al Amin cabang Banjarmasin.

Dan hasil wawancara yang didapatkan penulis adalah Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah produk ini merupakan salah satu produk yang meningkatkan kemajuan mutu perusahaan AJS Al Amin dari segi kualitas serta kuantitas, terbukti dari awal permulaan berdiri sejak 6 bulan pertama telah melakukan perjanjian kerjasama (PKS) dengan lembaga perbankan seperti BRIS (Bank Rakyat Indonesia Syariah), BSM (Bank Mandiri Syariah) serta Bank Muamalah.

Seperti data yang penulis dapatkan di lapangan kerjasama dengan produk syariah pembiayaan Al Amin selalu mengalami peningkatan pertahunnya dari tahun ketahun yaitu sejak tahun 2014 rekanan kerjasama dengan produk syariah pembiayaan Al Amin yaitu 28 lembaga perbankan serta 13 rekanan non perbankan wilayah Kalsel-Teng, tahun 2015 rekanan kerjasama mengalami kenaikan yaitu 46 perbankan dan 15 non perbankan, dan tahun 2016 mengalami peningkatan lagi yaitu 50 lembaga perbankan se Kalsel-Teng. Indikator seperti ini menjadi bukti bahwa kemajuan produk ini tidak lepas dari campur tangan pimpinan perusahaan dan kerja keras staf pemasaran di dalamnya.

Namun banyak faktor-faktor yang penulis temukan dari dalam yang menjadi penghambat dalam penyebarluasan serta ruang gerak pemasaran produk syariah pembiayaan Al Amin, yaitu kurangnya staf marketing yang

menangani produk ini, contohnya saja yaitu marketing support yang menangani setiap rekanan perbankan harus tetap berjaga di kantor untuk menerima email yang masuk serta harus juga turun kelapangan untuk memeriksa keadaan yang ada, kondisi seperti ini sangat tidak efisien serta staf marketing harus bekerja sangat ekstra, belum lagi medan tempuh lapangan yang melingkupi wilayah Kalsel-Teng yang sangat luas.

2. Latar Belakang Produk Syariah Pembiayaan Al Amin melakukan kerjasama dengan Perbankan konvensional dan Perbankan Syariah

a. Fatwa DSN No.91/DSN-MUI/IV/2014 tentang Pembiayaan Sindikasi serta Sistem Saling Menguntungkan dari Kerjasama

Penulis mencoba menelisik kembali, berdasarkan hasil data yang didapatkan mengetahui bahwa adanya kerjasama yang dilakukan AJS Al Amin oleh perbankan konvensional yaitu BPR, berdasarkan fatwa DSN No.91/DSN-MUI/IV/2014 tentang Pembiayaan Sindikasi */Al-Tamwil Al-Mashrifi Al-Mujamma'* bahwa kerjasama usaha sindikasi boleh dilakukan antara lembaga keuangan syariah dengan bank konvensional dengan syarat dokumennya disusun sedemikian rupa sehingga tidak terjadi percampuran secara administrasi antara halal dengan yang ribawi, serta dokumen lanjutan yang berbeda antara transaksi ribawi dan transaksi yang halal dan rekening yang berbeda pula.

“Tidak ada larangan secara syariah untuk mengikutsertakan bank konvensional dalam kerjasama pembiayaan sindikasi, dengan syarat kerjasama

dan pembiayaan sindikasi dilakukan sesuai dengan prinsip syariah.”(al-Ma’ayir al-Syar’iyyah, 24:5-2)¹⁸

Penulis dapat menyimpulkan sesuai dengan pengertian pembiayaan sindikasi yaitu kerjasama yang diberikan oleh beberapa kreditur sindikasi (atau shahibul mal), biasanya terdiri dari bank-bank dan/atau lembaga-lembaga keuangan lainnya kepada debitur (mudharib), yang biasanya berbentuk badan hukum. Bahwa adanya pembolehan kerjasama yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan dan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Penulis mencoba menelisik kembali bahwa adanya sistem saling menguntungkan dari pihak Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dengan lembaga perbankan konvensional yang mana keuntungan dari pihak AJS Al Amin dari sistem pendapatan, pangsa pasar dan promosi yaitu:

- a. Premi yang didapat setiap bulan yaitu seratus juta rupiah, jadi premi yang terkumpul dikurang ratio surplus dan biaya pengelolaan, apabila terjadi keuntungan maka disurplus tersebut ada bagi hasil di akhir tahun.
- b. Kerjasama yang dilakukan dengan pihak perbankan konvensional sebagai batu loncatan untuk menggarap pangsa pasar baru, misalkan dengan koperasi dan lembaga keuangan non perbankan.

¹⁸Fatwa Dewan Syari’ah Nasional tentang Pembiayaan Sindikasi, [http://googleweblight.com/?lite-url=http://www.dsn.mui.or.id/\(25 November 2016\)](http://googleweblight.com/?lite-url=http://www.dsn.mui.or.id/(25%20November%202016))

- c. Produk syariah pembiayaan al amin yang ada di Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dikenal hingga pelosok daerah, karena sebagian besar kerjasama dengan BPR di daerah terpencil di Kalimantan Selatan dan Tengah.

Keuntungan dari Pihak Perbankan Konvensional :

- a. Adanya sesi pengembalian premi pelunasan akad sebelum perjanjian pinjaman berakhir atau disebut dengan refund, perbankan konvensional merasa diuntungkan karena tidak menemukan refund jika melakukan kerjasama dengan asuransi konvensional.
- b. Adanya bagi hasil diakhir tahun apabila surplus atau terjadi keuntungan.
- c. MoU keuntungan/ PKS (Perjanjian Kerjasama) sesuai dan konsisten pelaksanaannya dalam hsl klaim produk syariah pembiayaan al amin.

Sama halnya keuntungan yang didapat dari perbankan syariah, namun perbankan syariah bersifat umum karena sama-sama memegang prinsip syariah.

Dalam faktor ini dikatakan bahwa lembaga perbankan konvensional seperti BPR maupun lembaga perbankan syariah telah melakukan kerjasama atau perjanjian kerjasama (PKS).

b. Produk Syariah Pembiayaan Al Amin yang Programnya tentang Perlindungan Jiwa Nasabah Perbankan

Asuransi Jiwa Syariah yaitu jenis jenis asuransi syariah yang khusus mengelola risiko berkaitan dengan hidup atau meninggalnya seseorang, termasuk dan tidak terbatas pada pemberian santunan apabila ada peserta yang mengalami musibah dan perencanaan keuangan peserta pada masa mendatang

Sebagaimana diketahui, dari beberapa data yang berhasil penulis kumpulkan bahwa, Produk ini memang berkonsentrasi terhadap lembaga keuangan perbankan, karena Produk Syariah Pembiayaan Al Amin adalah produk yang mengcover jiwa nasabah perbankan yang mengalami kerugian secara materi maupun finansial atau dalam kata lain meninggal dunia, dan pada dasarnya kerjasama antara lembaga perbankan syariah dengan perusahaan AJS Al Amin.

c. Adanya Investasi Dana Deposito di Lembaga Perbankan

Kegiatan asuransi syariah salah satunya menginvestasikan kumpulan dana tabarru' dan dana pemegang saham pada instrument yang non ribawi atau sesuai dengan syariah, yang berarti tidak terdapat unsur riba, sebagaimana dalam sistem asuransi konvensional, Maisir, gharar dan riba sangat ditentang dalam Islam karena menjadikan transaksi yang bisa merugikan atau menguntungkan salah satu pihak dan bahkan menjadikan transaksi bersifat haram.

Pengertian deposito menurut Undang-undang No.10 Tahun 1998, *adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.*¹⁹ Hal ini jelas

¹⁹ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), cet. Ke.9, hlm. 93

menjadikan tolak ukur keuntungan bagi bank, dimana dengan menghimpun dana dari produk syariah pembiayaan Al Amin yang relative lama dapat digunakan dalam sistem pembiayaan dalam perbankan.

Lalu dari hasil data yang penulis dapat, bahwa adanya penitipan dana investasi produk syariah AJS Al Amin deposito di perbankan syariah. yang memiliki tujuan agar mempermudah dalam pencarian dana *tabarru* jika terjadi klaim dari pemegang polis, dikarenakan pengcoveran pemegang polis juga berasal dari nasabah perbankan tersebut.

Penulis mencoba menelisik kembali, apakah penanaman dana produk syariah pembiayaan Al Amin tersebut juga terjadi di perbankan konvensional, mengingat perusahaan asuransi dilarang mengelola dananya yang bertentangan dengan syariah, Investasi dana tujuannya adalah baik, sehingga secara ekonomi dana berpotensi berkembang, akan tetapi jika dalam investasi dana tersebut prosesnya dengan cara tidak halal, maka hasil yang didapat juga haram.

Mengacu pada fatwa DSN no. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah, bahwa “perusahaan selaku pemegang kekuasaan wajib melakukan investasi dari dana yang terkumpul”, dan “investasi wajib dilakukan sesuai syariah”.di dalam Al-Qur’an juga dijelaskan tentang memakan harta dari jalan yang baik, bukan dari yang batil.²⁰

Sesuai data yang penulis dapat, bahwa tidak ada penanaman modal yang terjadi di perbankan konvensional, memang AJS Al Amin melakukan kerjasama menggunakan produk syariah Al Amin akan tetapi hanya sebatas

²⁰ Novi Puspitasari, *Manajemen Asuransi Syariah*, hlm. 111.

pengcoveran jiwanya saja dan untuk dana-dana yang terkumpul, di transfer ke perusahaan pusat dan dikelola oleh manajemen Al Amin pusat yang sesuai dengan prinsip syariah.

Seperti yang penulis ketahui, bahwa kekuatan penggerak roda ekonomi adalah melakukan kerjasama yang berdasarkan prinsip akad asuransi syariah yaitu *takafuli* (tolong-menolong) dan menjauhi adanya unsur riba, maisir dan gharar ataupun yang menyebabkan transaksi tersebut menjadi haram. Jadi kerjasama yang seharusnya dilakukan adalah dengan penitipan dana di instrument keuangan yang prinsipnya juga syariah agar perusahaan mempunyai tanggung jawab atau memegang amanah dan implementasi berdasarkan prinsip keadilan sehingga pembagian dana nanti sesuai dengan akad *tabarru'* dan akad *wakalah bil ujah*, bukan mencari laba atau keuntungan setinggi-tingginya seperti asuransi konvensional.

