

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967

PT.Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 (selanjutnya disebut BUMIDA) didirikan atas ide pengurus AJB Bumiputera 1912 sebagai induk perusahaan yang diwakili oleh Drs. H.I.K. Suprakto dan Mohammad S. Hasyim, MA sesuai dengan akte No. 7 tanggal 8 Desember 1967 dari Notaris Raden Soerojo Wongsowidjojo, SH yang berkedudukan di Jakarta dan diumumkan dalam tambahan Berita Negara Republik Indonesia No. 15 tanggal 20 Februari 1970. Bumida memperoleh izin operasional dari Direktorat Lembaga Keuangan, Direktorat Jenderal Moneter Dalam Negeri, Departemen Keuangan Republik Indonesia melalui surat No. KEP. 350/DJM/111.3/7/1973 tanggal 24 Juli 1973 dan diperpanjang sesuai Keputusan Menteri Keuangan Tahun 1986.

PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Unit Syariah (disingkat Bumida Syariah), BUMIDA BUMIPUTERA SYARIAH merupakan bagian kelompok bisnis AJB Bumiputera 1912, yang secara khusus bergerak di bidang asuransi umum/kerugian syariah. Induknya sendiri merupakan perusahaan yang mempelopori industri asuransi di Indonesia memperoleh izin pendirian sejak 19 Februari 2004.

Mekanisme proteksi risiko di PT asuransi umum bumida 1967 unit syariah bertujuan memberikan perlindungan terhadap berbagai risiko

kerugian, baik perorangan maupun perusahaan. Berikut adalah penjelasan umum tentang mekanisme proteksi risiko di PT Bumida:

a. Identifikasi Risiko

PT Bumida terlebih dahulu mengidentifikasi jenis risiko yang mungkin dialami oleh calon tertanggung, misalnya risiko kehilangan kendaraan, risiko kecelakaan, risiko tanggung gugat dll.

b. Penilaian risiko (underwriting)

Setelah identifikasi risiko, PT Bumida melakukan proses underwriting yaitu menilai tingkat risiko dari calon tertanggung, menentukan apakah risiko bisa di asuransi kan, dan menentukan besarnya premi sesuai tingkat risiko.

c. Pemberian polis asuransi

Setelah disetujui, PT Bumida mengeluarkan polis asuransi yg berisi jenis perlindungan, nilai pertanggungan, besaran premi, jangka waktu, dan syarat ketentuan.

d. Pembayaran premi

Tertanggung wajib membayar premi sesuai ketentuan. premi ini menjadi dasar bagi PT Bumida dalam menyediakan dana proteksi.

e. Manajemen risiko dan reasuransi

PT. bumida juga melakukan manajemen risiko internal seperti diversifikasi portofolio dan reasuransi yaitu mengasuransikan kembali risiko kepada perusahaan reasuransi agar tidak menanggungh sendiri risiko besar.

f. Mekanisme klaim

Jika terjadi kerugian tertanggung mengajukan klaim sesuai prosedur, PT Bumida melakukan survei dan investigasi. jika klaim valid, maka akan dibayar sesuai ketentuan polis

2. Visi dan misi

Visi

Menjadi perusahaan yang memberikan nilai lebih bagi stakeholder terdepan dalam pelayanan, operasional dan pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia dengan profesional, amanah dan bermanfaat bagi masyarakat

Misi

- a. Menyelenggarakan bisnis asuransi syariah secara profesional dengan memiliki keunggulan dalam standar operasional dan layanan
- b. Menciptakan sumber daya manusia yang handal melalui program pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan.
- c. Mendayagunakan teknologi yang terintegritas dengan berorientasi pada pelayanan dan kecepatan, kemudahan serta informatif.

3. Deskripsi Informan

a. Informan Pertama

1) Nama : M Amin Lutfhi

Pekerjaan : Pedagang

Jenis kelamin : Laki-laki

2) Hasil Wawancara

Menurut Bapak Amin, mengenai pengelolaan risiko yang beliau lakukan adalah sebagai bentuk ikhtiar dalam agama. Sehingga tidak melanggar ketentuan yang ditetapkan Allah SWT : Makhluk hidup ada risiko, oleh karena itu kita di anugerahi akal oleh Tuhan. Maka kita bisa menghindari risiko. Contohnya kalau kita tahu risiko jantung, risiko kanker, makanya kita harus menghindari risiko.

Beliau sudah ikut berasuransi di Bumida selama 8 tahun, dan pernah melakukan klaim produk dana pendidikan untuk anaknya. Mekanisme proteksi risiko Bumida transparan dan diberitahukan jumlah yang bisa di klaim. Untuk risiko yang ditanggung pihak Bumida yaitu Ada risiko meninggal, risiko sakit, menghindarinya dengan cara mengubah pola makan, gaya hidup dan mengganti pola konsumen. Tapi risiko meninggal tidak bisa dihindari, atas terjadinya risiko meninggal yang perlu kita antisipasi adalah kerugian finansialnya (keuangan) yang diakibatkan meninggalnya seseorang, pasti menimbulkan banyak

kerugian bagi keluarga terdekat. Oleh karena itu untuk menggantikan nilai ekonomis atas meninggalnya seseorang makanya kalau ada risiko bisa juga dialihkan, bukan dialihkan kematiannya, tapi dialihkan kerugian finansialnya dengan cara Asuransi. Tetapi bukan berarti juga panjang usia juga tidak mempunyai risiko, karena siapa yang membatasi seperti nenek dan kakek.

Di dalam Asuransi ada individu dan kumpulan, kita buat perjanjian adakalanya semua perjanjian itu menguntungkan Perusahaan, adakalanya kita perlu antisipasi sehingga tidak menimbulkan dampak finansial yang berisiko, ada risiko dituntut dan risiko digagalkan (*failed*). Makanya perlu kita manajemen setiap risiko tersebut.

b. Informan Kedua

- 1) Nama : Nurmalasari
- Pekerjaan : Karyawan Swasta
- Jenis kelamin : perempuan

2) Hasil Wawancara

Proteksi dalam asuransi syariah adalah bentuk perlindungan yang diberikan kepada peserta asuransi terhadap risiko kerugian finansial yang tidak terduga, seperti sakit, kecelakaan, atau kematian. Namun, berbeda dengan asuransi konvensional, sistem dalam asuransi syariah berlandaskan prinsip tolong-menolong atau

ta'awun. Dana yang dikumpulkan dari para peserta dikelola secara amanah dan digunakan untuk membantu peserta lain yang mengalami musibah. Dalam asuransi syariah, tidak ada unsur *gharar* (ketidakpastian), *maysir* (judi), dan *riba* (bunga), yang dilarang dalam Islam. Dana premi disebut sebagai kontribusi (*tabarru'*) dan menjadi milik bersama para peserta. Perusahaan asuransi hanya sebagai pengelola, bukan pemilik dana. Sedangkan pada asuransi konvensional, premi menjadi milik perusahaan dan mereka bertindak sebagai penanggung risiko.

Analisis proteksi risiko adalah proses identifikasi, evaluasi, dan pengendalian terhadap berbagai potensi risiko yang dapat mengganggu kelangsungan suatu kegiatan, baik di level individu, perusahaan, maupun organisasi. Tujuan utamanya adalah untuk meminimalkan dampak dari risiko tersebut dengan cara proteksi yang tepat, baik itu melalui asuransi, strategi penghindaran, mitigasi, atau transfer risiko. Risiko keuangan, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, dan risiko keamanan data adalah yang paling sering. Misalnya, dalam industri manufaktur, risiko kecelakaan kerja dan kerusakan mesin sangat tinggi. Di perusahaan digital, risiko kebocoran data sangat krusial. Oleh karena itu, proteksi seperti asuransi bisnis, kebijakan keamanan IT, hingga SOP keselamatan kerja sangat dibutuhkan.

Asuransi memegang peran besar dalam proteksi risiko, terutama untuk risiko-risiko yang tidak bisa dihindari atau dikurangi. Melalui asuransi, perusahaan atau individu bisa memindahkan beban risiko kepada pihak ketiga, dalam hal ini perusahaan asuransi. Ini memberikan stabilitas keuangan jika risiko tersebut terjadi, seperti kebakaran, pencurian, atau gangguan operasional. Banyak pihak baru bergerak setelah risiko terjadi. Selain itu, perkembangan teknologi dan kondisi global yang cepat berubah membuat risiko semakin kompleks. Perlu pendekatan yang adaptif dan pemanfaatan teknologi dalam analisis risiko. Misalnya, sekarang sudah banyak software berbasis AI untuk membantu memetakan risiko secara real-time.

c. Informan Ketiga

- 1) Nama : Ishak Riadi
- Pekerjaan : Wiraswasta
- Jenis kelamin : Laki-laki

2) Hasil Wawancara

Bapak Ishak merasa lebih tenang dengan asuransi syariah karena sesuai dengan prinsip Islam. Beliau ikut asuransi kesehatan syariah untuk keluarga. Manfaatnya terasa saat anak beliau sakit dan biaya rumah sakitnya sebagian ditanggung. Beliau juga merasa senang karena katanya sistemnya tolong-menolong, bukan cari untung semata. Asuransi syariah menurut pak Ishak bagus

karena ada rasa keadilan dan transparansi. Beliau ikut asuransi jiwa syariah karena ingin jaga-jaga untuk keluarga kalau terjadi apa-apa. Selain itu, tidak ada riba dan sistem bagi hasilnya jelas. Jadi lebih tenang juga secara agama.

Asuransi syariah itu memberikan dua hal: perlindungan finansial dan ketenangan hati. Beliau ikut asuransi jiwa syariah sejak tiga tahun lalu. Sebagai kepala keluarga, beliau khawatir kalau sewaktu-waktu kenapa-na, anak dan istri harus tetap bisa hidup layak. Proteksi dari asuransi ini memberi jaminan bahwa mereka akan tetap mendapat santunan. Sangat penting, apalagi sekarang hidup semakin tidak pasti. Tapi masih banyak anak muda yang belum sadar pentingnya proteksi. Beliau mulai tertarik setelah ikut kelas literasi keuangan Islam di kampus. Di situ dijelaskan bahwa asuransi syariah bukan cuma buat orang tua atau pekerja tetap, tapi juga bisa jadi pilihan cerdas buat kami yang muda dan masih membangun masa depan.

Awalnya beliau tidak terlalu peduli soal asuransi, tapi setelah banyak membaca tentang keuangan syariah, beliau jadi paham. Proteksi dari asuransi syariah bisa bantu kalau ada kejadian tak terduga. Lagipula, sistemnya juga tidak bertentangan dengan ajaran Islam, jadi menurut beliau penting untuk generasi muda mulai meleak proteksi seperti ini.

d. Informan Keempat

- 1) Nama : Siti saidah Husni
Pekerjaan : Pedagang
Jenis kelamin : Perempuan

2) Hasil Wawancara

Dari hasil wawancara yang dilakukan terhadap ibu Siti saidah husni beliau mengatakan dengan jelas bahwa asuransi syariah semakin diterima dan dipahami sebagai salah satu bentuk proteksi keuangan yang tidak hanya bermanfaat secara praktis, tetapi juga sesuai dengan nilai-nilai spiritual dan keadilan sosial. Manfaat utama dari proteksi asuransi syariah adalah ketenangan pikiran, khususnya dalam menghadapi risiko yang tak terduga seperti sakit, kecelakaan, atau kematian. Beliau merasa terlindungi secara finansial, namun tetap tenang secara batin karena sistem yang digunakan dalam asuransi syariah berlandaskan prinsip *ta'awun* (tolong-menolong), *tabarru'* (hibah), serta bebas dari unsur *riba*, *gharar*, dan *maysir*, yang dilarang dalam Islam. Hal ini menjadi nilai tambah dibandingkan dengan asuransi konvensional, yang oleh sebagian masyarakat masih dianggap mengandung unsur ketidakjelasan dan spekulasi.

Selain aspek religius, beliau juga menghargai aspek keadilan dan transparansi dalam pengelolaan dana. Banyak responden mengapresiasi sistem bagi hasil, transparansi laporan

keuangan, serta pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS). Ini menunjukkan bahwa kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah, termasuk perusahaan asuransi syariah, meningkat seiring dengan pemahaman yang lebih baik akan mekanismenya. Dalam konteks keluarga, proteksi asuransi syariah dipandang sebagai bentuk tanggung jawab jangka panjang. Para kepala keluarga merasa lebih tenang karena ada jaminan perlindungan terhadap orang-orang yang mereka cintai. Para ibu rumah tangga merasa terbantu saat menghadapi situasi darurat kesehatan, tanpa harus menguras tabungan atau berutang. Bahkan kalangan muda, seperti mahasiswa, mulai menyadari pentingnya perlindungan sejak dini, terutama karena sistem syariah dinilai lebih adil dan etis.

Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa beliau menilai asuransi syariah sebagai solusi proteksi keuangan yang relevan, etis, dan sesuai dengan nilai-nilai Islam. Sistem ini memberikan rasa aman secara lahir dan batin, serta memperkuat solidaritas sosial melalui prinsip tolong-menolong dalam menghadapi risiko. Ke depan, potensi perkembangan asuransi syariah sangat besar apabila didukung oleh sosialisasi yang intensif, inovasi produk yang adaptif, dan komitmen terhadap transparansi serta pelayanan yang profesional.

e. Informan Kelima

- 1) Nama : Sabani Ansari
Pekerjaan : Pengusaha
Jenis kelamin : Laki-laki

2) Hasil Wawancara

Hasil wawancara yang telah dilakukan dengan bapak Sabani beliau menjawab berbagai pertanyaan wawancara sebagai berikut:

Bapak Sabani sudah ikut asuransi syariah sekitar dua tahun ini. Dulu dikenalkan lewat koperasi masjid yang beliau ikuti. Awalnya pak Sabani tidak terlalu paham, tapi setelah dijelaskan bahwa ini beda dari asuransi biasa dan lebih sesuai dengan ajaran Islam, beliau jadi tertarik. Tahun lalu beliau jatuh di toko dan sempat dirawat dua hari. Biaya rumah sakit lumayan, sekitar 3 jutaan. Bapak Sabani coba klaim karena polis asuransi memang mencakup kecelakaan ringan. Prosesnya menurut beliau cukup lancar tinggal kumpulkan dokumen seperti surat rawat inap, kuitansi, dan formulir klaim, lalu kirim ke kantor cabangnya lewat agen. Alhamdulillah, dalam waktu sekitar 10 hari kerja, uang klaim langsung ditransfer ke rekening beliau.

Sebelumnya pak Sabani belum pernah ikut asuransi konvensional, tapi dari cerita teman-teman pedagang lain, banyak yang mengeluh sulit klaim di asuransi biasa. Kadang alasan

administrasi atau harus bolak-balik. Kalau yang beliau alami di asuransi syariah, justru lebih manusiawi dan tidak memberatkan. Mereka juga tidak cari alasan untuk menolak klaim. Mungkin karena prinsipnya tolong-menolong, jadi prosesnya lebih berpihak pada peserta. Dari awal beliau diberi buku panduan yang isinya lengkap, termasuk syarat klaim dan batasan-batasannya.”

Agen juga jujur menjelaskan mana yang ditanggung dan mana yang tidak. Itu penting untuk pak Sabani sendiri. Jadi beliau tidak merasa tertipu atau dijanjikan hal yang muluk-muluk. Saat klaim cair, beliau juga dikasih bukti transfer dan laporan ringkas. Beliau merasa bahwa itu yang membuat orang percaya. Masyarakat, khususnya pedagang di pasar sini, sekarang mulai terbuka. Dulu banyak yang takut dan anggap asuransi itu ribet dan haram. Tapi setelah ada yang klaim dan terbukti bisa cair tanpa ribet, sekarang makin banyak yang ikut. Beliau sering ditanyanya sama pedagang sebelah soal gimana cara ikut dan klaim. Beliau bilang, yang penting niatnya baik, ikuti prosedur, dan jangan takut tanya kalau nggak paham.

f. Informan Keenam

- 1) Nama : Nor Wasilah
Pekerjaan : Marketing Bumida
Jenis kelamin : Perempuan
- 2) Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan marketing Bumida beliau mengatakan industri asuransi, menghadapi berbagai jenis risiko, baik dari faktor eksternal maupun internal. Risiko eksternal biasanya berkaitan dengan perubahan ekonomi, regulasi, bencana alam, atau fluktuasi pasar modal. Sedangkan risiko internal lebih banyak terkait dengan operasional perusahaan, seperti kesalahan dalam pengelolaan klaim, kesalahan dalam penilaian underwriting, atau bahkan risiko fraud. perusahaan harus menjaga keseimbangan antara menawarkan produk yang menarik bagi nasabah dan tetap menjaga kestabilan keuangan perusahaan.

Beliau juga menyampaikan bahwa bumida memiliki pendekatan yang komprehensif dalam mengelola risiko. Di tingkat perusahaan, memiliki divisi manajemen risiko yang bertugas untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengevaluasi risiko yang ada. Selain itu, menggunakan berbagai alat dan teknik untuk mitigasi risiko. Misalnya, dalam hal risiko klaim, melakukan pemantauan ketat terhadap data klaim, menggunakan data historis untuk meramalkan tren, dan membangun sistem pengawasan agar dapat mendeteksi adanya potensi penyalahgunaan atau fraud.

Perusahaan secara rutin melakukan evaluasi terhadap proses dan kebijakan manajemen risiko yang ada. Setiap tahun,

melakukan audit internal yang mendalam untuk menilai apakah kebijakan yang diterapkan sudah berjalan dengan baik. Kami juga mengupdate sistem teknologi dan data analitik untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat dan terkini terkait dengan profil risiko nasabah dan kondisi pasar. Dengan menggunakan pendekatan berbasis data, bisa memastikan bahwa proteksi yang kami tawarkan selalu relevan dan sesuai dengan perubahan kondisi di pasar. Selain itu, perusahaan juga berusaha mendidik nasabah tentang pentingnya memilih produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan mereka. bahwa dengan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang risiko yang ada, nasabah bisa membuat keputusan yang lebih tepat.

Mengukur risiko PT Asuransi Umum Bumida 1967 Unit Syariah dengan menggunakan berapa banyak persentase dari Dana Tabarru', Dana Investasi Peserta, Dana Perusahaan. Serta mengukur risiko untuk memperoleh informasi yang akan menolong Perusahaan Asuransi dalam menentukan potensial kerugian Asuransi yang akan datang. Mengukur risiko dapat dilihat dengan kesesuaian anggaran awal dengan anggaran realisasi. Dalam hal ini dapat diketahui jumlah pengeluaran yang terpakai dan belum terpakai. Sehingga ada suatu profit (keuntungan) yang diperoleh dalam mengelola Perusahaan Asuransi. Begitu pula, besarnya persentase dari berbagai aktivitas ekonomi sudah diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 11/PMK.010/2011.

Mengendalikan risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah dengan mengambil tindakan dalam memperbaiki risiko untuk mencapai standar dan tingkat yang dapat diterima, maka keputusan untuk mengendalikan risiko hanya dilaksanakan dengan mengidentifikasi, menganalisis, dan mengukur setiap risiko yang timbul. Kemudian melakukan pengendalian risiko menggunakan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 11/PMK.010/2011 mengenai kesehatan Keuangan Usaha Asuransi Syari'ah dengan prinsip Syari'ah dan Buku Pedoman Operasional. Hal ini dapat mengontrol profil risiko dan sebab kerugian, seperti risiko finansial dapat diukur dengan pencapaian *Solvabilitas* Dana Tabarru', Dana Investasi Peserta Laporan Keuangan, dan Kesehatan Keuangan Dana Perusahaan menggunakan metode *Risk Base Capital* (RBC) dalam perhitungan Batas Tingkat *Solvabilitas* Minimum (BTSM) yang dikeluarkan setiap triwulanan. Sehingga kewajiban risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah dapat membayar klaim setiap peserta dan tidak ada perbedaan antara klaim yang terjadi dan beban klaim yang diperkirakan. Serta adanya keseimbangan antara proyeksi arus kekayaan dan kewajiban. Memantau dan Melaporkan Risiko akan terus-menerus memantau setiap aktivitas ekonomi Asuransi. Memantau dengan kekayaan yang tersedia untuk *Qardh* dan *Solvabilitas* Dana Perusahaan, *Solvabilitas* Dana Tabarru, dan Dana Investasi Peserta kemudian dibuat Laporan Keuangan Usaha Asuransi untuk melihat Kesehatan Keuangan Usaha Asuransi. Melaporkan dengan menggunakan Laporan Kesehatan Keuangan dengan perhitungan Batas Tingkat *Solvabilitas* Minimum (BTSM) berdasarkan metode *Risk Base Capital* (RBC)

Berdasarkan uraian di atas risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah harus menjaga *Qardh* 70% (tujuh puluh per seratus) dan Tingkat *Solvabilitas* Dana Tabarru' paling rendah 30% (tiga puluh per seratus) dari dana yang diperlukan untuk mengantisipasi risiko kerugian yang mungkin timbul sebagai akibat dari deviasi dalam pengelolaan kekayaan dan kewajiban. Hal ini dapat terlihat pada lampiran, untuk menunjukkan bahwa risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah dapat mengantisipasi risiko dalam menjaga *Qardh* dan Dana Perusahaan. Dengan demikian risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah dapat memantau dan melaporkan risiko dari keseluruhan Laporan Perhitungan Kesehatan Keuangan Usaha Asuransi. Sehingga potensial kerugian yang terjadi pada nasabah dapat terlihat dari berbagai elemen-elemen dan risiko Perusahaan dapat terdeteksi sejak dini. Jadi menurut peneliti risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah sudah melakukan proses proteksi risiko terhadap nasabah yang cukup baik. Karena berdasarkan teori yang dijelaskan pada Bab II mengenai analisis proteksi risiko.

Mekanisme proteksi risiko PT Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah terhadap nasabah yaitu PT Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah melindungi nasabah dari risiko kecelakaan dan meninggal dunia dengan memberikan manfaat finansial kepada ahli waris atau nasabah itu sendiri jika terjadi risiko yang dijamin dalam polis. PT Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah memberikan uang pertanggungan jika pemegang polis meninggal dunia. Beberapa manfaat yang diberikan yaitu:

1. Perusahaan akan membayar sejumlah uang pertanggungan kepada ahli waris yang ditunjuk jika pemegang polis meninggal dunia.
2. Beberapa polis asuransi jiwa menawarkan manfaat tambahan seperti manfaat cacat tetap total atau sebagian akibat penyakit atau kecelakaan.
3. PT Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah juga memberikan manfaat jika pemegang polis didiagnosis menderita penyakit kritis tertentu.
4. Jika terjadi kecelakaan yang menyebabkan cacat tetap total atau sebagian, PT Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah akan memberikan manfaat sesuai dengan ketentuan dalam polis.
5. Jika kecelakaan menyebabkan kematian, perusahaan akan memberikan manfaat kepada ahli waris yang ditunjuk.
6. Beberapa polis asuransi kecelakaan juga mencakup biaya perawatan medis akibat kecelakaan.

B. Hasil Penelitian

1. Mekanisme proteksi risiko dalam asuransi syariah menurut perspektif nasabah yaitu bagaimana nasabah memperoleh perlindungan atau jaminan dari risiko yang mungkin terjadi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam asuransi syariah, proteksi risiko dirancang dengan menghindari unsur-unsur yang dilarang dalam Islam, seperti *riba* (bunga), *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (perjudian), serta menerapkan prinsip gotong royong atau saling membantu antar peserta.
 - a. Setiap peserta (nasabah) menyumbang dana ke dalam kumpulan yang disebut dana tabarru' (dana sumbangan).

- b. Dana ini digunakan untuk memberikan perlindungan kepada peserta lain yang mengalami risiko (seperti kecelakaan, sakit, atau kematian).
 - c. Kontribusi ini tidak dianggap sebagai transaksi jual beli, melainkan sebagai bentuk solidaritas.
 - d. Nasabah merasa lebih aman karena ada prinsip saling membantu antar sesama peserta.
 - e. Proteksi risiko yang diberikan mencerminkan nilai-nilai sosial dan berbasis pada semangat kekeluargaan.
 - f. Pembagian hasil investasi dilakukan dengan adil antara peserta dan perusahaan.
2. Manfaat Proteksi risiko pada PT Bumida menurut perspektif nasabah yaitu
- a. Nasabah merasa bahwa mereka tidak hanya dilindungi dari segi risiko, tetapi juga terjamin bahwa dana mereka dikelola dengan prinsip yang adil dan transparan.
 - b. Keberlanjutan dan keadilan dalam pengelolaan dana memberi rasa aman untuk jangka panjang.
 - c. Nasabah merasa nyaman karena dana mereka tidak hanya digunakan untuk proteksi risiko, tetapi juga diinvestasikan dengan cara yang sesuai dengan ajaran Islam.

- d. Ketika nasabah mengalami risiko atau musibah, klaim akan dibayar sesuai dengan ketentuan yang jelas dan tidak melibatkan unsur ketidakpastian atau penipuan.
- e. Nasabah memiliki hak yang sama dalam mendapatkan perlindungan, tanpa adanya diskriminasi.
- f. Nasabah merasa lebih aman dan adil karena tidak ada pihak yang dirugikan dalam proses klaim dan penyelesaian masalah.
- g. Perlindungan yang diberikan mengutamakan keadilan dan kejelasan.
- h. Setiap pihak tahu kewajibannya, seperti pembayaran premi dan haknya dalam hal klaim atau dividen.
- i. Nasabah merasa lebih nyaman karena akad yang jelas dan mudah dipahami, serta transparansi dalam proses-proses asuransi.
- j. Nasabah merasa dilindungi dan dihargai dalam proses klaim, karena tidak ada hambatan yang tidak wajar dan prosesnya berlangsung adil dan sesuai dengan syariah.

C. Analisis Data

1. Bagaimana Mekanisme proteksi risiko yang dilakukan PT Bumida menurut perspektif nasabah?
 - a. Nasabah (tertanggung) menyadari adanya risiko dalam hidup atau usahanya, lalu mengalihkan risiko tersebut kepada perusahaan asuransi dengan cara membeli polis asuransi
 - b. Besarnya premi ditentukan berdasarkan: jenis risiko, besar pertanggungan, usia, kondisi, dan statistik risiko lainnya.

- c. Dana ini digunakan untuk membayar klaim bagi peserta yang mengalami musibah.
 - d. Menginvestasikan sebagian dana untuk mendapatkan keuntungan (dalam instrumen investasi sesuai regulasi).
 - e. Nasabah mengajukan klaim dengan mudah kepada perusahaan asuransi.
 - f. perusahaan membayar ganti rugi atau manfaat asuransi sesuai ketentuan polis.
2. Bagaimana manfaat proteksi risiko yang dilakukan oleh PT Bumida Menurut perspektif nasabah
- a. Masyarakat menilai bahwa dengan ikut serta, mereka turut membangun sistem perlindungan sosial yang Islami dan adil.
 - b. Menilai asuransi syariah sebagai bentuk persiapan bersama terhadap musibah.
 - c. Mengurangi beban masyarakat luas dan mencegah jatuhnya seseorang ke dalam kemiskinan akibat musibah yang tak terduga.
 - d. Masyarakat mendapatkan kepercayaan lebih besar karena ada keterbukaan dalam penggunaan dana dan prinsip keadilan.
 - e. Memberikan peluang perlindungan bagi masyarakat kecil yang sebelumnya tidak tersentuh asuransi konvensional karena isu kehalalan atau biaya.

- f. Masyarakat memandang bahwa mereka bukan hanya “pembayar premi”, tetapi juga bagian dari sistem yang bisa mendapatkan manfaat ekonomi (bagi hasil) secara adil.
- g. Memberikan rasa aman dan kepercayaan karena operasional perusahaan diawasi oleh ahli fikih atau ulama.
- h. Masyarakat melihat asuransi syariah sebagai instrumen yang membantu mengurangi ketimpangan sosial dan risiko sosial-ekonomi.

Di bawah ini adalah hasil analisis SWOT dari mekanisme proteksi risiko dan manfaat proteksi risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah

1. Kekuatan (*Strength*)

- a. PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah memberikan dua manfaat asuransi dalam satu polis yaitu asuransi jiwa dan asuransi kerugian
- b. Proses klaim risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah cukup cepat yakni paling lambat 10 hari sejak klaim dilaporkan
- c. PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah sangat terjangkau oleh masyarakat bawah
- d. Memiliki undang-undang yang mendukung asuransi mikro

2. Kelemahan (*Weakness*)

- a. Promosi risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah melalui iklan belum menyeluruh atau masih kurang

- b. Produk risiko PT. Asuransi umum Bumida 1967 Unit Syariah belum banyak dikenal masyarakat
 - c. Kurangnya sosialisasi kepada masyarakat
 - d. Nilai klaim yang didapat nasabah masih terlalu kecil.
3. Peluang (*Opportunity*)
- a. Sebagian besar penduduk Indonesia kalangan menengah kebawah
 - b. Sudah terjalin kerjasama dengan koperasi-koperasi
 - c. Image masyarakat terhadap asuransi mulai membaik
 - d. Media untuk promosi cukup banyak
4. Ancaman (*Threat*)
- a. Sudah banyak produk sejenis namun berbeda konsep
 - b. Pemahaman masyarakat menengah kebawah tentang asuransi Masih kurang
 - c. Produk lain menawarkan nilai klaim yang lebih tinggi

Tabel 4.1
Analisis Strategi

	<i>Strength (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
<i>Opportunity (O)</i>	Strategi SO 1. Asuransi Bumida dapat membuka jangkauan pasar yang lebih luas dengan menasar ke kalangan menengah ke bawah. 2. Asuransi Bumida masih bisa gencar mempromosikan kelebihan produknya melalui media publik 3. Terus meningkatkan kerjasama dengan koperasi dan instansi lain agar image masyarakat dapat positif	Strategi WO 1. Meningkatkan fungsi strategis untuk meraih keunggulan kompetitif 2. Memaksimalkan media publik untuk promosi 3. Memaksimalkan kerjasama dengan koperasi dan instansi lain
<i>Threat (T)</i>	Strategi ST 1. Melakukan segmentasi pasar 2. Meningkatkan kualitas pelayanan 3. Menjaga kualitas produk agar tetap baik 4. Meningkatkan promosi ke publik	Strategi WT 1. Meningkatkan hubungan baik dengan nasabah 2. Meningkatkan hubungan baik dengan koperasi dan instansi lain

Kesimpulan dari pembahasan diatas adalah strategi *Weaknesses – Opportunities* Strategi ini diterapkan untuk pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang dimiliki, meningkatkan mutu tenaga sales yang kurang optimal Sebuah perusahaan yang berorientasi profit tentu selalu mencari celah untuk meningkatkan tingkat penjualan produk yang dihasilkan olehnya. Manajemen sales menjadi penting karena sangat terkait dengan analisis dan perencanaan strategis untuk membuat produk anda bernilai di mata

konsumen. Pada hakikatnya mengelola aktivitas dan produktivitas tenaga penjualan merupakan tugas-tugas yang memerlukan detail orientasi dan sungguh merupakan sebuah hal yang sulit dilakukan. Jika tim manajemen penjualan tidak mampu menjual barang sesuai target pendapatan untuk melakukan manajemen penjualan yang efektif adalah berusaha untuk memenuhi syarat-syarat rencana penjualan, membuat rancangan ide tentang penjualan, dan membentuk sistem kerja yang efektif. Semua elemen tersebut kemudian diatur dan pada gilirannya diharapkan mampu meningkatkan penjualan dan mendorong pendapatan yang positif. Meningkatkan strategi promosi dengan memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada. Didalam bidang pemasaran, tentunya teknologi yang maju dapat mengembangkan berbagai hal. Yang berfungsi bagi kemajuan suatu perusahaan atau badan usaha. Dengan kemajuan teknologi sekarang ini sudah menjadi salah satu peluang bagi perusahaan agar dapat mempromosikan produk-produk kepada masyarakat atau kepada calon konsumen. Memperbanyak variasi produk yang dijual. Kebutuhan masyarakat yang tak pernah terbatas akan barang kebutuhan hidup sehari-harinya. Dengan kebutuhan masyarakat yang tak pernah terbatas, pihak perusahaan harus dapat memanfaatkan peluang tersebut. dengan menyediakan dan memperbanyak variasi produk yang akan disediakan

Strategi *Strengths – Threats* Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman yang ada. Memaksimalkan promosi produk yang sudah di kenal adalah salah satu cara untuk mengantisipasi permasalahan perusahaan, yang dimana perusahaan harus membuat promosi yang

unik seperti promosi dengan menggunakan cara yang baru supaya nasabah dapat menarik dengan produk tersebut.

Meningkatkan daya saing perusahaan yang lebih dari perusahaan lain Dengan meningkatkan daya saing perusahaan Perusahaan untuk mampu merumuskan dan menciptakan suatu strategi bersaing yang tepat untuk dapat mengalahkan rivalnya dalam berkompetensi. Hanya perusahaan yang memiliki daya saing strategis yang berkelanjutan akan menang dalam persaingan. Kualitas produk yang tinggi adalah merupakan salah satu dari lima keunggulan kompetitif yang dapat dipergunakan untuk unggul dalam persaingan bisnis. Dengan kualitas produk yang tinggi dapat dipergunakan sebagai senjata ampuh untuk menang dalam persaingan.

Strategi *Weaknesses-Threats* Strategi ini berusaha meminimalkan kelemahan yang ada, serta menghindari ancaman. Dalam kondisi perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif. Melakukan analisis kredit yang baik. Hal yang perlu dilakukan untuk mengatasi konsumen yang mempunyai *track record* yang kurang bagus dalam system kredit maka salah satu haal yang perlu dilakukan adalah dengan melakukan analisa kredit yang cermat.