

BAB III

GAMBARAN UMUM AJB BUMIPUTERA 1912 SYARIAH

A. Sejarah Berdirinya dan Perkembangannya.

AJB Bumiputera 1912 merupakan perusahaan Asuransi Jiwa nasional pertama dan tertua di Indonesia. Lahir empat tahun setelah berdirinya Budi Oetomo, sebuah gerakan nasional yang merupakan sumber inspirasi para pelopor Bumiputera. Berdirikan di kota Magelang, Jawa Tengah. Pada tanggal 12 Februari 1912 dengan nama *Onderlinge Levensverzekering Maatschaapij Persatuan Georoe Hindia Belanda* atau *O.L.Mij.PGHB*.¹

Mas Ngabehi Dwi Djosewojo, seorang guru sederhana yang menjadi sekretaris pertama pengurus besar Budi Oetomo memelopori berdirinya organisasi yang kemudian menjadi AJB Bumiputera 1912 ini. Bersama dengan rekannya M.K.H. Seobarto dan M. Adimidjojo yang masing-masing menjabat sebagai Direktur dan Bendahara pada awal berdirinya perusahaan.²

Pada mulanya, perusahaan hanya melayani para guru sekolah Hindia Belanda. Kemudian perusahaan tersebut mengganti nama menjadi O.L.Mij. Boemi Poetra, dan yang sekarang dikenal sebagai Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 atau disingkat AJB Bumiputera 1912. Dari magelang,

¹ AJB Bumiputera 1912 Kantor wilayah Syariah Jakarta 1, *Company profile*, (Jakarta: AJB Bumiputera 1912 Kantor Wilayah Syariah Jakarta 1, 2001) .1

² Ibid

Bimiputera 1912 pindah keYogyakarta pada tahun 1921 dan pada tahun 1958 kantor pusatnya dipindahkan ke Jakarta. Dari Wisma Bumiputera yang berlantai 21 di Jalan Jend. Sudirman, manajemen perusahaan mengatur usaha perusahaan diseluruh Indonesia dan melakukan hubungan Internasional dengan mitra usaha dinegara lain seperti Jepang, Swiss, dan Philipina.³ Sekitar 2900 karyawan dan 22.400 agen tersebar di 605 kantor yang strategis terdapat diseluruh tanah air yang melayani 9 juta lebih pemegang polis atau peserta AJB Bumiputera 1912 dan masyarakat umum.

Dengan sistem kebersamaan, AJB Bumiputera 1912 senantiasa mengembangkan usaha dasar prinsip gotong royong melalui pemberdayaan potensi diri, oleh dan untuk komunitas Bumiputera. Kepentingan bersama para pemegang polis untuk memiliki, mengendalikan dan mengarahkan nasib perusahaan, membuat Bumiputera 1912 yang berbentuk usaha bersama (*mutual*) unik dan berbeda dengan asuransi jiwa lainnya di Indonesia yang pada umumnya berbentuk Perseroan Terbatas.

Sebagai perusahaan perjuangan, AJB Bumiputera 1912 tetap mengedepankan profesionalisme dengan menerapkan tata kelola perusahaan yang baik, dan senantiasa menyesuaikan terhadap tuntutan lingkungan dengan menciptakan produk dan layanan yang memberikan manfaat optimal bagi komunitasnya. AJB Bumiputera 1912 ingin tetap menjadi kebanggaan bangsa Indonesia dengan berupaya mewujudkan perusahaan yang berhasil baik secara ekonomi maupun sosial.

³ Ibid., hlm.4

Unit syariah AJB Bumiputera 1912 secara resmi berbentuk sejak dikeluarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. Kep. 286/KMK.6/2002 tanggal 7 November 2002 dalam bentuk cabang usaha Asuransi Jiwa Syariah dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/SDN-MUI/X/2001, 17 oktober 2001. Demi menjaga kemurnian pelaksanaan prinsip-prinsip syariah, maka berdasarkan keputusan Direksi No. SK. 14/DIR/2002, tanggal 11 November dan 2002 dibentuk Divisi Asuransi Syariah dan kantor Cabang Asuransi Syariah Jakarta.

Pada awal pembentukannya Divisi atau Cabang Asuransi Syariah memiliki sarana dan prasarana, SDM, perkantoran dan sistem yang sangat terbatas. Namun demikian Divisi Asuransi Syariah telah memulai operasinya, ditandai dengan dilimpahkannya pengelolaan Asuransi Kumpulan Perjalan Haji dari Divisi Askum, dan selanjutnya diluncurkan produk Asuransi Perorangan Syariah Mitra Mabur dan Mitra Iqra pada pertengahan April 2003 dan Mitra Sakinah awal tahun 2004.

B. Falsafah, Visi dan Misi AJB Bumiputera 1912

1. Falsafah

a. *Idealisme*

AJB Bumiputera 1912 enantiasa memelihara nilai-nilai kejuangan dalam mengangkat martabat anak bangsa sesuai sejarah pendirian Bumiputera 1912 sebagai perusahaan perjuangan.

b. *Mutualisme* (kebersamaan)

Mendengarkan sistem kebersamaan dalam pengelolaan

peusahaan dengan memberdayakan potensi komunitas Bumiputera dari oleh dan untuk komunitas Bumiputera sebagai manifestasi rakyat.

c. *Profesionalisme*

Memiliki komitmen dalam pengelolaan perusahaan dengan mengedepankan tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate govermance*) dan senantiasa berusaha menyesuaikan diri terhadap tuntutan perusahaan lingkungan.⁴

2. Visi

Visi dari Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 adalah “menjadi wahana untuk menjadikan Bumiputera sebagai Asuransinya Bangsa Indonesia di segmen Asuransi Jiwa Syariah”

3. Misi

Sedangkan Misi dari Asuransi Syariah AJB Bumiputera 1912 adalah “menjadikan Bumiputera senantiasa berada dibenak dan dihati Bangsa Indonesia disegmen Asuransi Jiwa Syariah” dengan :

- a. Memelihara keberadaan Bumiputera sebagai perusahaan.
- b. Mengembangkan korporasi dan koperasi yang menerapkan prinsip dasar gotong-royong.
- c. Menciptakan berbagai produk dan layanan yang memberikan manfaat optimal bagi komunitas Bumiputera.
- d. Mewujudkan perusahaan yang berhasil secara ekonomi dan sosial.

⁴ Ibid, hlm 2

C. Produk-produk AJB Bumiputera 1912 Syariah.

AJB Bumiputera 1912 Syariah menawarkan beberapa jenis produk asuransi berupa Mitra Iqra, Mitra Maburr dan Mitra Sakinah.⁵ Setiap produk memiliki manfaat dan ketentuan yang berbeda satu dengan yang lainnya. Masing-masing produk dirancang khusus untuk memperoleh musibah dari pemegang polis.

Berikut ini akan dipaparkan jenis-jenis produk asuransi syariah AJB Bumiputera 1912 beserta definisi, manfaat dan ketentuan dari masing-masing produk tersebut.

1. Mitra Iqra

a. Definisi

Asuransi jiwa syariah yang benefitnya dirancang untuk membantu menyediakan dana kelangsungan belajar pada setiap tahapan jenjang pendidikan anak, dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi, baik peserta masih hidup maupun meninggal dunia.

b. Manfaat

1) Jika pemegang polis atau peserta hidup atau ditakdirkan meninggalk dunia dalam masa asuransi, maka kepada pemegang polis atau ahli waris yang ditunjuk dibayarkan tahapan dana pendidikan dengan ketentuan sebagai berikut:

a) Jika anak yang ditunjuk pada saat masa asuransi berusia 2 tahun atau kurang maka pembayaran tahapan dana

⁵ AJB Bumiputera 1912 Kantor wilayah Syariah Jakarta 1, *Brosur-brosur produk asuransi syariah*, (jakarta: AJB Bumiputera 1912 kantor Wilayah Syariah Jakarta 1, 2001) hlm 1

- pendidikan dimulai pada saat berusia 4 tahun(TK)
- b) Jika anak yang ditunjuk pada saat asuransi berusia 3 tahun sampai dengan 4 tahun maka pembayaran tahapan dana pendidikan dimulai pada saat anak berusia 6 tahun (SD)
 - c) Jika anak yang ditunjuk pada saat masuk asuransi berusia 5 tahun sampai dengan 10 tahun maka pembayaran tahapan dana pendidikan dimulai pada saat berusia 12 tahun (SLTP)
 - d) Jika anak yang ditunjuk pada saat masuk asuransi berusia 11 tahun sampai dengan 13 tahun maka pembayaran tahapan dana pendidikan dimulai pada saat anak berusia 15 tahun (SLTA)
 - e) Jika anak yang ditunjuk pada saat masuk asuransi berusia 14 tahun sampai dengan 16 tahun maka pembayaran tahapan dana pendidikan dimulai pada saat anak berusia 18 tahun (saat masuk Perguruan Tinggi)
- 2) Jika Polis habis kontrak dan peserta masih hidup maka kepada yang ditunjuk dibayarkan dana pendidikan sekaligus atau berkala.
 - 3) Jika pemegang polis/peserta ditakdirkan meninggal dunia dalam masa asuransi, maka ahli waris menerima:
 - a) Santunan Kebajikan
 - b) Dana Tabungan
 - c) Bagi Hasil (*Muḍarābah*)
 - 4) Jika pemegang polis/peserta mengundurkan diri sebelum

perjanjian berakhir, maka pemegang polis akan mendapatkan:

- a) Dana tabungan yang telah disetor
 - b) Bagi Hasil (*muḍarābah*)
- 5) Jika anak yang ditunjuk ditakdirkan meninggal dunia dalam masa asuransi atau dalam masa pembayaran tahapan dana pendidikan. Pemegang polis dapat menunjuk pengganti (anak lain) untuk menerima tahapan dana pendidikan yang belum diberikan.

2. Mitra Mabruur

a. Definisi

Asuransi Jiwa Syariah yang dirancang untuk membantu pengelola dana guna membiayai perjalanan ibadah haji. Produk ini merupakan gabungan antara unsur tabungan dan unsur *muḍarābah* (tolong menolong dalam menanggulangi musibah) jika peserta ditakdirkan meninggal dunia.

b. Manfaat

- 1) Jika peserta hidup sampai masa perjanjian asuransi berakhir maka peserta akan mendapatkan :
 - a) Dana tabungan yang telah disetor.
 - b) Bagian keuntungan (*Muḍarābah*) atas hasil investasi dana tabungan.
 - c) Bagian keuntungan atas dana khusus (*Tabārru'*) yang ditentukan oleh AJB Bumiputera 1912 Syariah, jika ada.
- 2) Jika peserta mengundurkan diri sebelum perjanjian asuransi

berakhir maka peserta akan mendapatkan :

- a) Dana tabunga yang disetor.
 - b) Bagian keuntungan (*muḍarābah*) atas hasil investasi dana tabungan.
- 3) Jika peserta ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi maka ahli waris akan mendapatkan :
- a) Dana tabungan yang telah disetor.
 - b) Bagian keuntungan (*muḍarābah*) atas hasil investasi dana tabungan.
 - c) Santunan kebajikan.

3. Mitra Sakinah

a. Definisi

Asuransi Jiwa Syariah yang merupakan gabungan antara unsur tabungan dana unsur *muḍarābah*, dimaksudkan untuk menjamin tersedianya dana masa depan keluarga. Dengan masa pembayaran premi 3 tahun lebih pendek dari masa pembayaran premi berakhir hingga masa asuransi berakhir.

a. Manfaat

- 1) Jika peserta hidup sampai masa perjanjian asuransi berakhir, maka pemegang polis akan mendapatkan:
 - a) Pada akhir masa pembayaran premi, sebesar 50% manfaat awal, dibayar pada akhir tahun.
 - b) Akhir tahun 1 setelah pembayaran premi, sebesar 30%

sisa nilai tunai.

- c) Akhir tahun 2 setelah masa pembayaran premi, sebesar 50% sisa nilai tunai.
 - d) Akhir tahun 3 setelah masa pembayaran premi, sebesar 100% sisa nilai tunai.
- 2) Jika pemegang polis mengundurkan diri sebelum perjanjian asuransi berakhir, maka pemegang polis akan memperoleh nilai tunai.
- 3) Jika pemegang polis ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi yang ditunjuk/penerima manfaat akan mendapatkan:
- a) Nilai tunai.
 - b) Santunan kebajikan sebesar selisih dari manfaat awal dengan premi tabungan yang sudah dibayar, dan asuransi berakhir.
- 4) Jika pemegang polis ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi setelah MPP(Masa Pembayaran Premi) berakhir, maka yang ditunjuk/penerima manfaat akan mendapatkan:
- a) Sisa nilai tunai.
 - b) Santunan kebajikan sebesar manfaat awal.

4. Produk Asuransi Kumpulan

a. Definisi

Asuransi kumpulan adalah asuransi jiwa syariah yang diperuntukkan bagi karyawan/pekerja suatu perusahaan/ instansi, anggota suatu organisasi/ lembaga, debitur atau peserta suatu kegiatan/ event tertentu yang pelaksanaannya di atur secara kumpulan grup.

Sebagai pemegang polis askum adalah pimpinan instansi/ perusahaan, pimpinan organisasi/ lembaga, kreditur/ penanggung jawab kegiatan/event tertentu. Dan sebagai Tertanggung (disebut juga peserta) dalam polis Askum adalah karyawan/ pekerja suatu perusahaan/ instansi, anggota suatu organisasi/ lembaga, debitur atau peserta suatu kegiatan/ even tertentu. Yang ditunjuk untuk menerima manfaat Askum adalah polis aAskum untuk diteruskan kepada peserta atau ahli waris peserta.

b. Jenis-jenis produk Asuransi kumpulan adalah:

1) Produk Mitra Ta'awun pembiayaan

Jenis produk asuransi ini merupakan tolong menolong dalam menanggulangi musibah kematian. Produk ini diperuntukkan bagi nasabah peminjam suatu lembaga keuangan yang memberikan jasa pembiayaan.

a) Jenis Pertanggung Produk Mitra Ta'awun Pembiayaan

(1) Pertanggungan dengan Manfaat Tetap

Pertanggungan yang diberikan dengan besar manfaat yang tetap selama masa asuransi.

(2) Pertanggungan dengan Manfaat Menurun Proporsional.

Pertanggungan yang diberikan dengan manfaat sebesar sisa pokok pembiayaan yang menurun secara proposional.

(3) Pertanggungan dengan Manfaat Munurun Majemuk

Pertanggungan yang diberikan dengan manfaat sebesar sisa pokok pembayaran yang menurun secara majemuk.

2) Produk Mitra Barokah

Jenis produk asuransi ini merupakan gabungan antara unsur tabungan dan tolong menolong dalam menanggulangi musibah kematian. Produk ini tidak dapat di jual dengan tambahan Asuransi Kecelakaan Diri (Rider).

3) Produk Mitra Maslahat

Jenis produk asuransi ini merupakan tolong menolong dalam menaggulangi musibah kematian. Produk ini dapat dijual dengan tambahan Asuransi Kecelakaan Diri (Rider).

4) Produk Mitra Eka Warsa

Bersifat non saving, masa asuransi 1 tahun, memberikan benefit berupa uang pertanggungan kepada pemegang polis apabila peserta meninggal dunia.

5) Produk Mitra Kecelakaan Diri.

Jenis produk asuransi ini merupakan tolong menolong dalam menanggulangi musibah kematian.

Tahapan yang dilakukan AJB Bumiputera 1912 Divisi Syariah berkenaan dengan proses pengembangan produk asuransi kumpulan tidak sama pengembangan asuransi perorangan antara lain :

a) Permintaan calon nasabah terhadap produk

Tahapan ini merupakan proses awal terhadap pembuatan/pengembangan produk. Dari kriteria kebutuhan dan permintaan calon tersebut, nantinya ditampung seperti apa kebutuhannya dan kemudian bagaimana sebuah gagasan tentang produk tersebut dipandang dari sudut pandang syariahnya.

b) Pembuatan konsep rancangan produk dan perhitungan aktuarinya.

(1) Setelah penampungan ide dari kriteria yang diminta tentang suatu produk, tahapan selanjutnya adalah menyesuaikan calon produk tersebut dengan misi dan sasaran yang hendak dituju oleh perusahaan yang tertuang dalam perumusan konsep. Pada tahap ini, aktuaria merumuskan spesifikasi desain produk yang dikembangkan atau ke dalam bentuk profil jenis produk : yaitu pengelompokan produk yang akan diterbitkan

asuransi sesuai dengan ketentuan peraturan DJLK yang berlaku tentang asuransi kumpulan.

D. Struktur Organisasi dan Strategi Pemasaran AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo

a. Struktur organisasi AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo

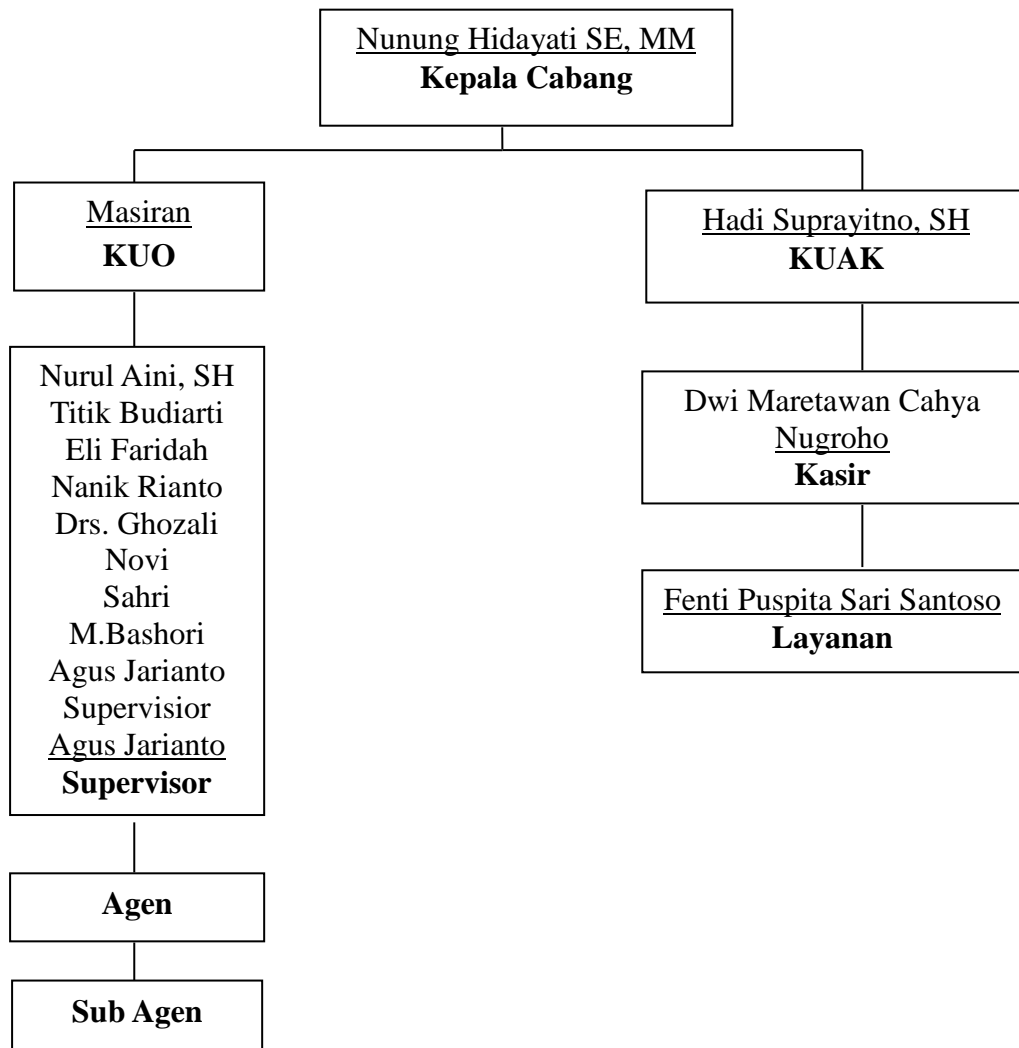
Kedudukan pemegang polis AJB Bumiputera 1912 selain sebagai pembeli jasa asuransi (*klien*) juga berarti Pemilik Perusahaan. Perwujudan kekuasaan anggota disalurkan melalui wakil-wakilnya pada lembaga tertinggi perusahaan yakni Badan Perwakilan Anggota (BPA).

Struktur Organisasi yang dipakai oleh AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Sidoarjo adalah struktur *lini* dan staf. Secara vertikal, jenjang wewenang dan tanggung jawab mengalir dari atas ke bawah berupa perintah dan dari bawah ke atas berupa laporan. Sedangkan secara horizontal terdapat koordinasi antara karyawan setingkat. Berikut disajikan struktur Organisasi pada AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Sidoarjo.⁶

Adapun susunan selengkapnya Sesuai Keputusan direksi AJB Bumiputera 1912 No. SK.II/DIR/PMS/2003 Struktur Organisasi yang ada adalah sebagai berikut:

⁶ AJB Bumiputera 1912 Kantor wilayah Syariah Jakarta 1, *File Modul AJB Bumiputera 1912*, (Jakarta: AJB Bumiputera 1912 kantor Wilayah Syariah Jakarta 1, 2001) hlm 17

Gambar 1 Tentang Struktur Organisasi AJB Bumiputera 1912 Syariah
cabang Sidoarjo



a. Deskripsi jabatan AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo

a) Kepala Cabang

Kepala cabang adalah seorang pejabat yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk memimpin sebuah organisasi Kantor Cabang. Kepala Cabang

berperan dalam melaksanakan pengembangan organisasi keagenan, kegiatan operasional produksi, operasional konservasi, operasional pengelolaan dana, kegiatan administrasi keuangan, kehumasan dan pelayanan kepada pemegang polis, serta melaksanakan pengendalian dan evaluasi atas pelaksanaannya.

Kepala Cabang bertanggung jawab kepada Kepala Wilayah, mengkoordinir dan membawahi :

- b) Kepala Unit Operasional.
- c) Kepala Unit Administrasi dan Keuangan
- d) Agen Koordinator
- e) Kepala Unit Administrasi & Keuangan (KUAK)

Kepala Unit Administrasi dan Keuangan adalah seorang pejabat yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk berperan dalam melaksanakan, membina, mengawasi, dan mengendalikan kegiatan administrasi keuangan, serta pelayanan kepada Pemegang Polis, Agen Koordinator dan Agen.

- f) Kepala Unit Operasional (KUO) & Supervisor

Kepala Unit Operasional adalah seorang pejabat yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaannya untuk berperan dalam melaksanakan, membina, mengendalikan kegiatan operasional penjualan, operasional konservasi dan pelayanan kepada Pemegang Polis.

Kepala Unit Operasional bertanggung jawab kepada Kepala

Cabang dan mengkoordinasi Agen dalam unit kerjanya.

g) Kasir

Kasir adalah seorang pejabat fungsional yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk berperan dalam melaksanakan tertib administrasi, sirkulasi dan laporan keuangan.

Bagian kasir berfungsi sebagaipenerima pembayaran premi pertama dan mencocokknay dengan faktur penerimaan kas yang diterima dari bagian Penata Usaha. Kasir bertanggung jawab kepada Kepala Unit Administrasi Keuangan.

h) Agen Mitra

Agen Mitra adalah seseorang yang diberikan amanah dan tanggung jawab oleh perusahaan untuk menjadi *patner* agen yang tugasnya di lapangan untuk memberikan informasi dan mencari nasabah.

i) Pegawai Administrasi/ Layanan

Pegawai Administrasi adalah seorang karyawan yang karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan amanah oleh perusahaan untuk melaksanakan tugas-tugas administrasi

Pegawai Administrasi bertanggung jawab kepada Kepala Unit Administrasii Keuangan

b. Strategi pemasaran AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo

AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo menyediakan

beberapa layanan jasa guna memenuhi kebutuhan konsumen. Perusahaan tersebut sangat memperhatikan setiap rincian yang ada dalam setiap kegiatan guna mendukung dalam memberikan proses pelayanan yang profesional. AJB Bumiputera Syariah menerapkan strategi bauran pemasaran. Adapun rincian bauran pemasaran yang diterapkan perusahaan adalah sebagai berikut:

1) Produk

AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo dalam memasarkan produknya memfokuskan pada penjualan produk asuransi syariah. Produk tersebut meliputi asuransi investasi dan asuransi umum. Sesuai yang di paparkan penulis produk diatas. Secara umum keuntungan dan kelebihan memiliki asuransi Syariah yaitu:

- (1) Bebas dari Riba karena menggunakan Sistem bagi hasil, bukan bunga
- (2) Tidak adanya denda keterlambatan dalam pembayaran
- (3) Adanya dana tolong menolong atau *Tabbaru*
- (4) Adanya santunan ahli waris apabila tertanggung meninggal dunia pada masa asuransi
- (5) Khusus asuransi pendidikan ‘mitra Iqra’ adanya beasiswa pendidikan untuk anak sampai perguruan tinggi apabila tertanggung meninggal dunia pada masa asuransi

2) Harga (*Price*)

Harga dalam asuransi diwujudkan dalam bentuk tingkat premi (*premium rates*). Dalam industri asuransi, keputusan penetapan harga sesuai dengan kebijakan, bunga yang dikenakan untuk standar pembayaran premi dan fasilitas kredit. AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo memberikan penjelasan mengenai premi secara rinci kepada calon nasabah.

Secara teori strategi yang dapat diterapkan perusahaan adalah menetapkan premi lebih tinggi atau lebih rendah berdasarkan tingkatan atau sumber standar dari pemegang polis. Perusahaan akan selalu mengambil langkah yang aman demi kelangsungan kehidupan perusahaan, sehingga tidak mengalami kerugian serta kehilangan konsumen dengan berpindah ke produk pesaing lainnya. AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo membrikan harga produk asuransi relatif terjangkau, dengan demikian cukup dapat menarik minat calon investor atau pemegang polis.

3) Distribusi/ Tempat (*Place*)

Mekansime distribusi pada industri asuransi seperti telah disebutkan sebelumnya secara umu terdiri dari tiga cara⁷, yaitu:

(1) Sistem keagenan (*agency-building distribution system*)

(2) *The multiple line agency system*

⁷ Dennis W. Goodwin. *Life and Health Insurance Marketing* . (Jakarta :PT. Gramedia Pustaka Utama, 1994), 50

(3) The home service system.

Berdasarkan pengamatan, sistem keagenan telah diterapkan penuh oleh perusahaan dan merupakan ciri khusus distribusi pada perusahaan AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo

Faktor penunjang lainnya seperti letak kantor operasional AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo, yang terletak di Jl. Jenggolo no:72-74 Sidoarjo relatif strategis karena berada di kawasan jalan utama. Hal ini memudahkan bagi para konsumen yaitu pemegang polis yang ingin mencari informasi lebih lanjut mengenai produk asuransi jiwa syariah, dan untuk lokasi pembayaran premi.

4) Promosi (Promotion)

Promosi atau sering disingkat promo, sudah tidak asing lagi dalam kehidupan sehari-hari karena sudah banyak pihak yang melakukannya. Promosi merupakan suatu kegiatan yang bersifat mengajak atau membujuk agar konsumen tertarik dengan produk yang ditawarkan., promosi adalah kegiatan penjualan dan pemasaran dalam rangka menginformasikan dan mendorong permintaan terhadap produk, jasa dan ide dari perusahaan dengan cara memengaruhi konsumen agar mau membeli produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.⁸ promosi adalah suatu usaha dari penjual/produsen dalam menginformasikan barang atau jasa kepada pembeli/konsumen, agar pembeli atau konsumen itu tertarik untuk

⁸ Freddy Rangkuti, *Strategi yang kreatif dan Analisis kasus Integrated marketing Communication*. (Jakarta :PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), 37

melakukan transaksi pembelian/pertukaran atas produk yang dijual/ditawarkan.⁹

AJB Bumiputera Syariah selalu mengadakan promosi untuk membantu meningkatkan angka produk penjualan seperti:

- 1) Salah satu tipe bauran promosi adalah *Personal selling*, dimana penawaran premi dilakukan oleh para agen yang intensif dan fokus dalam melakukan penawaran agar seorang calon konsumen mencoba produk dari AJB Bumiputera Syariah
- 2) Mengikuti *event-event* seminar yang berhubungan dengan asuransi berbasis syariah

Promosi yang dilakukan oleh AJB Bumiputera Syariah yaitu dengan menjadi sponsor seminar-seminar asuransi berbasis syariah dengan tujuan mengambil keuntungan dari digelarnya seminar tersebut. Kesempatan yang diperoleh melalui kegiatan seminar yaitu kemudahan dalam membagikan brosur kepada peserta seminar sehingga diharapkan relatif mudah menjangkau konsumen baru yang datang pada acara seminar tersebut. Berdasarkan pengamatan, promosi tersebut cukup efektif dalam hal memperkenalkan produk-produk yang dimiliki AJB Bumiputera Syariah. perusahaan lebih memprioritaskan promosi dibandingkan dengan aspek bauran pemasaran lainnya, dikarenakan promosi dapat lebih luas menjangkau calon investor.

⁹ Niken tri Hapsari, *Seluk Beluk Promosi dan Bisnis: Cerdas Beriklan Untuk Usaha Kecil Dan Menengah*, (Yogyakarta: A Plus Books, 2010)

C. Data Profil Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Sidoarjo.

Tabel 1. Daftar Pemegang Polis Asuransi Pendidikan Mitra Iqra

KANTOR : KANTOR CABANG SYARIAH SIDOARJO
 AGEN : SELURUH AGEN
 PERIODE DAFTAR POLIS : 30 NOPEMBER 2013

NO.	NAMA/NO AGEN PENGUTIP	NO. POLIS	NAMA PEMEGANG POLIS	CB	NO.SP	MULAI ASURANSI	KANTOR ASURANSI
2629	AGUS JARIANTO- 20900000237	209300123187	CHUNAFAH	TH	SDJSS200906000061	10-11-2013	KANTOR CABANG SYARIAH SIDOARJO
2630	AGUS JARIANTO- 20900000237	211300127047	HARDYAN PERMANA	SG	SDJSS201106000041	20-11-2013	KANTOR CABANG ASURANSI
2631	AHMAD MABRURI – 2080000184	208300103794	SUHARTOYO	TW	SDJSS200806000013	21-11-2013	KANTOR CABANG ASURANSI
2632	ALIMI EDI WAHYUDI – 20900000244	210300117432	ABDULLOH NASIR	TW	SDJSS201005000066	25-11-2013	KANTOR CABANG ASURANSI
2633	ALIMI EDI WAHYUDI – 20900000244	210300117436	FITRI NURCAHYANI	SG	SDJSS201106000040	27-11-1013	KANTOR CABANG ASURANSI

Tabel 2. Daftar Pemegang Polis Asuransi Haji mitra Mabruur

KANTOR : KANTOR CABANG SYARIAH SIDOARJO

AGEN : SELURUH AGEN

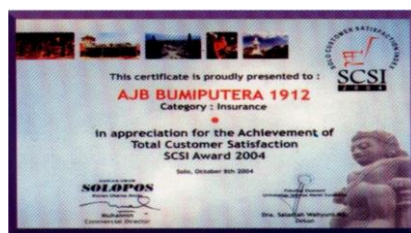
PERIODE DAFTAR POLIS : 30 NOPEMBER 2013

NO	NAMA/NO AGEN PENGUTIP	NO.POLIS	NAMA PEMEGANG POLIS	NO.SP	MULAI ASURANSI	KANTOR PENAGIHAN
2863	EKO WAHYUNING- 20700015199	2093001	ACHMAD ICHSAN FAUZI	SDJSS200906000063	05-11-2013	KANTOR CABANG ASURANSI
2864	EKO WAHYUNING- 20700015199	209300123266	SITI AINUR ROCHMAH	SDJSS200906000062	10-11-2013	KANTOR CABANG ASURANSI
2865	M.RIDLWAN KHOLIQ- 20800002055	211300137957	M AWALUDIN ZUHRI	SDJSS201106000090	15-11-2013	KANTOR CABANG ASURANSI
2866	M.RIDLWAN KHOLIQ- 20800002055	209300126456	NURUL AINI	SDJSS200906000054	19-11-2013	KANTOR CABANG ASURANSI
2867	MINTARSIH- 20900000214	209300122980	H MOCHAMMAD MAGHFUR ALI	SDJSS200906000059	25-11-2013	KANTOR CABANG ASURANSI

Tabel 3 Status Produk yang ada di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo

No	Produk AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Sidoarjo	Keterangan	
1	suransi Perorangan	Mitra pendidikan Mitra iqra	Masih berjalan
		Asuransi haji Mitra Mabrur	Masih berjalan
		Mitra Sakinah	Tutup pada tahun 2011
2	Asuransi Kumpulan	Mitra barokah & Mitra Eka Warsa Plus	Masih Berjalan
		Mitra Ta'Awun	Tutup pada tahun 2002
		Mitra Maslahat	Tutup pada tahun 2004
		Mitra Kecelakaan Diri	Tutup pada tahun 2005

Berikut adalah Penghargaan dan Apresiasi yang telah di raih oleh AJB Bumiputera 1912 cabang Sidoarjo





Gambar 3 Penghargaan dan Apresiasi yang telah diraih oleh AJB Bumiputera 1912 cabang Sidoarjo

Bumiputera telah lima kali menerima penghargaan The Best Brand Award yaitu tahun 2002, 2003, 2004, 2005 dan 2006 serta Indonesia Golden Brand pada tahun 2005 untuk kategori Asuransi Jiwa sebagai merk terpopuler dan merk terbaik.

Bumiputera menerima ICSA (Indonesia Customer Satisfaction Award) 2002 dan 2006

SERTIFIKAT PENGHARGAAN





PENGHARGAAN
MERK
TERBAIK

PENGHARGAAN LAYANAN
TERBAIK
MERK TERBAIK

PENGHARGAAN PRODUK
ASURANSI PENDIDIKAN
TERBAIK

Gambar 3 Sertifikat Penghargaan