

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Praktik dari Produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo

AJB Bumiputera syariah menawarkan beberapa jenis produk yang berupa produk asuransi syariah perorangan dan produk asuransi syariah kumpulan. Setiap produk memiliki manfaat dan ketentuan yang berbeda. Tetapi di dalam perusahaan biasanya mempunyai produk yang sangat sesuai dengan kebutuhan nasabah. Misalnya produk tersebut mempunyai manfaat. Selain itu produk tersebut paling sering diminati. Sehingga produk tersebut menjadi produk yang diunggulkan oleh perusahaan tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara kepada ibu Fenti Puspita(selasa, 6 mei 2014) Selaku bagian dari layanan di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo menyatakan bahwa produk yang paling diminati adalah produk asuransi pendidikan Mitra Iqra dan diikuti oleh produk asuransi haji Mitra Maburr.¹ Menurut beliau diantara produk-produk yang ditawarkan kepada konsumen yang paling diminati yaitu produk Asuransi Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Maburr. Terkait hal itu akan di paparkan sebagai berikut:

¹ Hasil wawancara kepada ibu Fenti Puspita. Selaku Layanan AJB Bumiputera Syariah Cabang Sidoarjo(Selasa, 6 mei 2014)

a. Asuransi Pendidikan ‘Mitra iqra’.

Produk Mitra Iqra dirancang untuk memprogram pendidikan anak secara syariah mulai dari tingkat taman kanak-kanak sampai dengan anak menjadi sarjana Strata 1(SI). Selain itu juga berfungsi untuk mengatur kesejahteraan keluarga agar kelak apabila orang tua meninggal tidak sampai kesejahteraan dan pendidikan anak terabaikan. Hal itu sesuai Firman Allah dalam surat An-Nisa’ ayat 9

وَلِيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ

فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

Artinya : “ Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka, oleh sebab itu hendaklah mereka bertaqwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”.

Berdasarkan ayat di atas manusia sangat dianjurkan untuk tidak meninggalkan anak-anak mereka atau menelantarkan anak-anak mereka dalam hal pendidikan sehingga kesejahteraan anak-anak tidak terabaikan

Ciri-ciri spesifik dan manfaat

a. Produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ merupakan produk gabungan

antara :

- 1) Unsur tabungan
 - 2) Unsur tolong-menolong (*Ta'awun*)
- b. Premi 'Mitra Iqra' terdiri dari
- 1) Premi Tabungan
 - 2) Premi tabarru'
 - 3) Premi biaya
- c. Umur calon peserta
- 1) Minimal usia 15 tahun (dikenakan tabel premi tabarru' usia 20 tahun)
 - 2) Umur saat mulai asuransi ditambah masa asuransi maksimal 65 tahun.
- d. Usia peserta Non Medical maksimal 53 tahun dan dalam kondisi sehat
- e. Cara bayar premi dibagi menjadi 4 yaitu
- 1) Triwulan minimal Rp. 250.000,-
 - 2) Setengah tahun minimal Rp. 500.000,-
 - 3) Tahunan minimal Rp. 1.000.000,-
 - 4) Sekaligus minimal manfaat awal sebesar Rp. 5.000.000,-
- f. Masa pembayaran premi minimal 2 tahun dan maksimal 17 tahun
- g. Masa observasi Non Medical selama 2 tahun, yaitu
- 1) Tahun I sebesar Nilai Tunai + (60% x Santunan Kebajikan)
 - 2) Tahun II sebesar Nilai Tunai + (80% x Santunan Kebajikan)

- 3) Tahun III dst sebesar $100\% \times$ Klaim Meninggal
- h. Pembagian keuntungan hasil investasi (*mudharabah*):
 - 1) Untuk Peserta (*shohibul mall*) sebesar 70%
 - 2) Untuk Pengelola (*mudhorib*) sebesar 30%
- 1) Peserta panjang umur sampai berakhirnya akad diberikan tahapan :
 - a) TK usia 4 tahun menerima tahapan $10\% \times$ Manfaat Awal
 - b) SD usia 6 tahun menerima tahapan $10\% \times$ Manfaat Awal
 - c) SLTP usia 12 tahun menerima tahapan $20\% \times$ Manfaat Awal
 - d) SLTA usia 15 tahun menerima tahapan $25\% \times$ Manfaat Awal
 - e) PT.1 usia 18 tahun menerima tahapan $35\% \times$ Manfaat Awal
 - f) PT.2 usia 19 tahun menerima tahapan $25\% \times$ Manfaat Awal
 - g) PT.3 usia 20 tahun menerima tahapan $50\% \times$ Sisa Nilai Tunai
 - h) PT.4 usia 21 tahun menerima tahapan $50\% \times$ Sisa Nilai Tunai
 - i) PT.5 usia 22 tahun menerima tahapan $100\% \times$ Sisa Nilai Tunai

Mulai usia 19-22 tahun, kewajiban membayar premi berhenti.
- 2) Bila peserta meninggal dunia sebelum akad asuransi berakhir diterimakan:
 - a) Santunan kebajikan
 - b) Nilai tunai (premi tabungan + Mudharabah)
 - c) Dana tahapan pendidikan tetap diberikan sesuai aturan :
 - 1) TK usia 4 tahun menerima tahapan $10\% \times$ Manfaat Awal
 - 2) SD usia 6 tahun menerima tahapan $10\% \times$ Manfaat Awal
 - 3) SLTP usia 12 tahun menerima tahapan $20\% \times$ Manfaat Awal
 - 4) SLTA usia 15 tahun menerima tahapan $25\% \times$ Manfaat Awal

- 5) PT.1 usia 18 tahun menerima tahapan 35% x Manfaat Awal
 - 6) PT.2 usia 19 tahun menerima tahapan 15% x Sisa Nilai Tunai
 - 7) PT.3 usia 20 tahun menerima tahapan 20% x Sisa Nilai Tunai
 - 8) PT.4 usia 21 tahun menerima tahapan 20% x Sisa Nilai Tunai
 - 9) PT.5 usia 22 tahun menerima tahapan 25% x Sisa Nilai Tunai
- d) Apabila peserta berhenti sebelum akad berakhir peserta bisa mengambil Nilai Tunai (Premi Tabungan + *Mudharabah*)
- e) Peserta boleh berhenti sementara (cuti) bayar:
- 1. Apabila peserta dalam rentang waktu cuti mendapatkan tahapan pendidikan, maka peserta wajib melunasi premi yang belum terbayar terlebih dahulu baru kemudian bisa mendapatkan tahapan pendidikan.
 - 2. Apabila peserta meninggal dunia saat cuti bayar selama masih ada premi Tabarru':
 - a) Ahli waris menerima santunan kebajikan
 - b) Nilai tunai (bila masih ada)
 - c) Tahapan pendidikan tidak berlaku
- b. 'Mitra Mabruur'

Produk Mitra Mabruur dirancang secara khusus untuk memprogram kebutuhan dana saat menunaikan ibadah haji di tanah suci.

Menunaikan spiritual ibadah haji adalah melaksanakan rukun islam yang kelima, nyaris menjadi ikhtiar dan impian kita semua. Sayang sekali..bahwa dengan keterbatasan biaya ikhtiar itu kerap hanya berakhir

dalam bentuk doa-doa panjang diujung diibadah kita. Hal ini sesuai Firman Allah dalam Al-Qur'an surat Ali Imran (3) ayat 97

وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

Artinya : ...“Dan Allah mewajibkan manusia mengerjakan ibadah haji, yaitu yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah”.

Dengan Mitra Mabrur, kita dapat merancang melaksanakan ibadah haji dengan tentram, tanpa khawatir meninggalkan keluarga dirumah. Kini.

Ciri-Ciri Spesifik dan Manfaat Produk Asuransi Haji Mitra Mabrur :

- a. Produk Mitra Mabrur merupakan gabungan antara :
 - 1) Unsur Tabungan
 - 2) Unsur Tolong-menolong (*Ta'awun*)
- b. Premi Mitra Mabrur terdiri dari :
 - 1) Premi Tabungan
 - 2) Premi Tabarru'
 - 3) Premi Biaya
- c. Jangka waktu akad asuransi
 - 1) Paling pendek 5 tahun
 - 2) Maksimal 15 tahun
- d. Umur calon peserta. Umur peserta minimal 15 tahun (dikenakan tabel premi *tabarru'* usia 20 tahun.

- e. Usia non medical maksimal 53 tahun dan dalam kondisi sehat
- f. Cara membayar premi dibagi menjadi 4 yaitu:
 - 1) Sekaligus, minimal manfaat awal sebesar Rp. 5.000.000,-
 - 2) Tahunan, minimal Premi Rp. 1.000.000,-
 - 3) Setengah tahunan, minimal Premi Rp. 500.000,-
 - 4) Triwulan, minimal Premi Rp. 250.000,-
- g. Masa Observasi non medical selama 2 (dua) tahun yaitu :
 - 1) Tahun I sebesar Nilai Tunai + (60% x Santunan Kebajikan)
 - 2) Tahun II sebesar Nilai Tunai + (80% x Santunan Kebajikan)
 - 3) Tahun III dst sebesar Nilai Tunai + (80% x Santunan Kebajikan)
- h. Pembagian keuntungan hasil investasi (*Mudharabah*) :
 - 1) Untuk Peserta (*Shohibul Mal*) = 70 %
 - 2) Untuk Peserta (*mudharib*) = 30 %
- i. Masa leluasa (*Grace Period*) selama satu bulan kalender (30 hari)
- j. Bila pembayaran premi berhenti maka :
 - 1) Peserta diperbolehkan Cuti Bayar Premi, dan setelah tunggakan selama cuti terbayar maka secara otomatis akad normal kembali
 - 2) Peserta boleh mengambil Nilai Tunai (Premi Tabungan + *Mudharabah*) dengan cara :
 - a) Santunan Kebajikan (Dana Tolong-menolong)
 - b) Premi Tabungan (setelah dikurangi premi *Tabarru'*)
 - c) Bagi Hasil (*Mudharabah*) investasi
 - 3) Peserta meninggal saat pembayaran premi berhenti (*Lapse*), ahli

waris menerima warisan :

- a) Selama masih ada premi *Tabarru'*
- b) Apabila premi *Tabarru'* habis, maka secara otomatis perusahaan akan mengambilkan dari dana tabungan untuk membayar premi *Tabarru'*

4) Peserta masih dijamin proteksinya :

5) Perjanjian (akad) berakhir secara otomatis :

Apabila Dana Tabungan telah habis untuk membayar premi *Tabarru'*.

i. Manfaat Mitra Mabrur

- 1) Jika peserta panjang umur sampai *akad* berakhir akan mendapatkan Premi Tabungan Haji Sesuai Rencana Awal.
- 2) Jika peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian (*akad*) berjalan maka ahli waris mendapatkan Dana Tabungan Haji sampai saat meninggalnya peserta meliputi :
 - a) Premi Tabungan yang terkumpul
 - b) *Mudharabah* (Bagi Hasil)
 - c) Santunan Kebajikan.

Dana tersebut bisa digunakan ahli waris untuk menunaikan ibadah haji.

3) Jika peserta mengundurkan diri sebelum *akad* berakhir, maka peserta memperoleh :

- a) Premi Tabungan yang terkumpul

- b) *Mudharabah* (Bagi Hasil)
- 4) Jika peserta mengambil sebagian nilai tunai untuk pendaftaran ONH (Ongkos Naik Haji) guna mendapatkan kursi(kuota haji) di Departemen Agama (Depag), dengan syarat sebagai berikut :
- a) Pengambilan uang tunai sebagian, bila polis telah berjalan 2 (dua) tahun.
 - b) Pengambilan maksimal $50\% \times$ nilai tunai
 - c) Pengambilan sebagian nilai tunai, hanya 1 (satu) kali dalam 1 (satu) tahun
 - d) Pengambilan sebagian nilai tunai, maksimal dapat dilakukan 3 (tiga) kali selama masa asuransi berjalan
 - e) Pengambilan sebagian nilai tunai hanya dapat dilakukan pada kantor Debit Penanguhan Polis YBS.
 - f) Bila pengembalian sebagian nilai tunai dilakukan di luar kantor tagih, harus dimintakan mutasi ke kantor tagih yang lama.

Berdasarkan hasil penelitian pada AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo menunjukkan bahwa sistem operasional Produk Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Maburur di atas telah sesuai dengan prinsip syariah. Hal itu dapat dilihat berdasarkan akad yang digunakan menerapkan akad *takafulli* (saling menanggung) atau *ta'awun*

(tolong-menolong). Pembagian rekening nasabah menjadi rekening tabungan dana *tabarru'* serta pengelolaannya memakai sistem *mudharabah* dengan nisbah 70 : 30. Dana tahapan pendidikan akan dibayarkan kepada nasabah Mitra Iqra sesuai dengan tanggal yang tercantum dalam polis, yaitu setiap anak memasuki jenjang pendidikan.

Jika nasabah ditakdirkan meninggal dunia pada masa asuransi, maka ahli waris atau orang yang ditunjuk dalam polis dapat mengajukan klaim untuk mendapatkan dana santunan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan. Dana tabungan haji akan dibayarkan apabila peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian (*akad*) berjalan. Sementara ahli waris mendapatkan Dana Tabungan Haji pada saat pemegang polis meninggal. Hal itu meliputi Premi Tabungan yang terkumpul, *Mudharabah* (Bagi Hasil), Santunandan dana Kebajikan. Dana tersebut bisa digunakan ahli waris untuk menunaikan ibadah haji.

B. Faktor-faktor yang Mendorong Nasabah membeli produk Asuransi Pendidikan 'Mitra Iqra' dan Asuransi Haji 'Mitra Maburr' di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.

Ada beberapa hal yang mempengaruhi pemegang polis untuk mengikuti produk.

Dari hasil analisis faktor-faktor yang mendorong nasabah membeli produk pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Maburr di AJB Bumiputera Syariah yaitu karena *religius stimuli, profit sharing*, pelayanan

nasabah, promosi, lokasi dan reputasi. Semua indikator tersebut yang mendorong minat nasabah membeli produk Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah.

Dari keterangan melalui wawancara kepada ibu Fitri Nur Cahyani (Kamis, 8 mei 2014) salah satu pemegang polis Faktor pertama adalah *religius stimuli*. Nasabah menganggap bahwa *religius stimuli* salah satu faktor yang menjadikan nasabah memilih AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.² AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo sudah sesuai dengan prinsip-prinsip agama (syariah) seperti tolong-menolong sesama manusia, karena dalam asuransi syariah tolong-menolong sesama manusia, karena dalam asuransi syariah tolong menolong dapat ditujukan kepada siapa saja baik muslim maupun non muslim. Dimana satu dengan yang lain saling memikul resiko yang terjadi apabila salah satu nasabah mengalami musibah . Maka para nasabah yang lain ikut merasakan penderitaan tersebut dan membantu meringankan atas musibah yang terjadi karena adanya semangat gotong royong yang terjalin di antara para nasabah. Prinsip inilah yang menjadi kelebihan sistem asuransi AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo sehingga banyak nasabah yang berminat memilih AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo. Serta produk yang ditawarkan dalam AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo sudah jelas dan memenuhi kebutuhan serta keinginan nasabah dan sesuai dengan syariah.

² Hasil wawancara kepada ibu Fitri Nur Cahyani. Selaku Layanan AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo(Kamis, 8 mei 2014)

Faktor yang kedua yang menyebabkan nasabah membeli produk Pendidikan Mitra Iqra dan Asuransi Haji Mitra Mabruur adalah faktor *profit sharing*. Hal itu dapat diketahui bahwa nisbah/kesepakatan yang telah ditetapkan oleh AJB Bumiputera 1912 cabang Syariah Sidoarjo menggunakan prinsip bagi hasil bukan sistem bunga. Perusahaan akan bertindak sebagai *Mudharib* (penyandang dana). Prinsip bagi hasil pada AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo dapat berdampak pada nasabah. Nasabah merasa nyaman untuk menabung dan mendepositokan uang di asuransi syariah karena sistem bagi hasil yang digunakan dalam AJB Bumiputera 1912 Cabang Sidoarjo berdasarkan kaidah *Mudharabah* yaitu 70% untuk *Shahibul Maal* dan 30% untuk *Mudharib*. Dengan adanya prinsip bagi hasil ini maka nasabah tidak dirugikan karena perusahaan mengelola dananya dengan baik dan terbuka antara nasabah dengan pengelola.

Semakin tinggi *profit sharing* yang diberikan oleh pihak asuransi maka minat menjadi nasabah di asuransi syariah semakin tinggi. Hasil ini dimungkinkan karena *profit sharing* yang diberikan oleh AJB Bumiputera Syariah Cabang Sidoarjo kepada nasabah cukup tinggi.

Faktor yang ketiga adalah pelayanan. Hal itu dapat diketahui tanggapan nasabah AJB Bumiputera 1912 syariah Cabang Sidoarjo kepada nasabah sangat baik, sopan, bersikap ramah, dan memberikan pelayanan yang cepat, tepat serta efisien kepada pelanggan. Hal yang dilakukan dengan memberikan informasi yang jelas serta perhatian yang tulus dan bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada pelanggan sehingga nasabah

merasa senang dan puas dengan pelayanan tersebut. Dengan pemberian pelayanan yang baik serta fasilitas yang aman, nyaman maka masyarakat berminat untuk bergabung menjadi nasabah dan membeli produk-produk AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.

Faktor keempat adalah Promosi, promosi yang dilakukan oleh perusahaan tersebut sangat menarik. Promosi bagi perusahaan yang berlandaskan syariah haruslah menggambarkan secara riil apa yang ditawarkan dari produk-produk atau servis-servis perusahaan tersebut. Promosi yang tidak sesuai dengan kualitas dan kompetensi, contohnya promosi yang menampilkan imajinasi yang terlalu tinggi bagi konsumennya, adalah termasuk dalam praktik penipuan dan kebohongan. Oleh sebab itu promosi yang semacam tersebut dilarang dalam *syariah marketing*. Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa media yang digunakan untuk melakukan promosi sudah baik sehingga memudahkan masyarakat untuk memahami AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo. Melalui iklan seperti memasang pamflet, menyebar brosur, untuk memasarkan produk AJB Bumiputera Syariah dalam berhubungan dengan masyarakat berperilaku sopan, lemah lembut, dan ramah. Selaen itu mereka memberikan informasi secara detail sehingga nasabah paham dengan apa yang disampaikan oleh agen asuransi.

AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo ditunjukkan untuk berbagai macam lapisan masyarakat tidak hanya dari kalangan atas saja tetapi kalangan bawahpun juga bisa menjadi nasabah AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo. Ini juga yang menjadikan banyaknya nasabagh tertarik

untuk berasuransi di AJB Bumipera Syariah cabang Sidoarjo karena tidak adanya perbedaan diantara satu sama lain.

Faktor kelima adalah lokasi, dalam menentukan lokasi perusahaan harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan *target market* sehingga dapat efektif dan efisien. Fasilitas yang digunakan untuk menuju ke kantor AJB Bumiputera tidak susah dan mudah dijangkau.

Faktor keenam adalah reputasi. Dalam faktor ini nasabah menganggap reputasi asuransi cukup baik dimata para nasabah , baik segi pelayanan, keuangan ataupun yang lainnya. Bagi nasabah sebuah reputasi masih dianggap penting dalam membuat keputusan untuk bergabung menjadi nasabah atau tidak. Jaringan perusahaan yang dimiliki AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo sudah cukup banyak dan populer dikalangan masyarakat karena dengan reputasi yang baik maka nasabah tidak akan ragu lagi untuk menginvestasikan dananya ke AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo. Ini terlihat dari banyaknya nasabah yang memilih AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo dan setiap tahunya mengalami perkembangan nasabah yang begitu pesat. AJB BumiputeraSyariah cabang Sidoarjo juga merupakan lembaga yang pertama di Indonesia dengan reputasi yang baik, sehingga banyak nasabah yang memilih AJB Bumiputera.

C. Alasan Produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ lebih menjadi unggulan di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.

Produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ lebih menjadi produk unggulan dikarenakan produk ini memiliki spesifikasi tertentu

Produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dirancang untuk menjadi mitra belajar bagi buah hati para anggota pemegang polis. Program ini, akan menjadikan putra-putri pemegang polis tidak saja secara teratur menerima dana pendidikan sesuai dengan jenjang pendidikannya. Lebih dari itu, para pemegang polis juga mendapatkan kesempatan memperoleh hasil investasi dan pengembangan dana kontribusi yang dibayarkan melalui sistem bagi hasil (*mudharabah*). AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo juga membantu mengelolanya melalui program Pendidikan Mitra Iqra. Dari sini bisa kita lihat bahwa Produk Pendidikan Mitra Iqra ini sangatlah cocok dengan para orang tua yang menginginkan untuk perencanaan buah hatinya untuk dana tabungan pendidikan sebagai dana perlindungan. Produk ini juga memberikan investasi kepada pemegang polis.

Produk Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ juga membantu mewujudkan impian para pemegang polis untuk menunaikan ibadah haji ke Mekkah dengan menjalankan Rukun Islam yang kelima. Produk Asuransi Haji Mitra Maburr juga membantu para pemegang polis untuk menyisihkan dana tabungan haji secara teratur, selain itu juga menyediakan dana bagi hasil (*mudharabah*) dan asuransi perlindungan. Sehingga memungkinkan untuk

para pemegang polis menunaikan ibadah haji dengan tenang tanpa mencemaskan keluarga di rumah. Produk ini dapat merencanakan dana tabungan haji atau memprogramkan kebutuhan dana saat menunaikan ibadah haji ke tanah suci.

Produk Asuransi Pendidikan ‘Mitra Iqra’ dan Asuransi Haji ‘Mitra Maburr’ lebih menjadi produk unggulan. Hal ini dibuktikan oleh beberapa kali menerima penghargaan 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. Selain itu Bumiputera juga menerima ICISA (*Indonesia Customer Satisfaction Award*) pada tahun 2002 dan 2006. Produk-produk itu yang di AJB Bumiputera Syariah sangat banyak peminatnya di banding produk-produk yang lain. Sehingga mengakibatkan produk yang lain banyak yang ditutup. Berdasarkan hal-hal tersebut Produk ini sangat diunggulkan atau menjadi produk andalan di AJB Bumiputera Syariah terutam di AJB Bumiputera Syariah cabang Sidoarjo.