

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Profil Perusahaan

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

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 pengesahan badan hokum dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan Nomor : AHU-52857.AH.01.01.Tahun 2009 tanggal 02 November 2009 dan beberapa perubahan-perubahannya.

Izin usaha perusahaan dibidang perasuransian ditetapkan oleh Pemerintahan 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.

Sebagai bentuk komitmen dari *stakeholder* perusahaan dalam merespon perkembangan yang terjadi dalam industri perusahaan nasional, permodalan perusahaan telah dipenuhi sesuai ketentuan modal sektor yang dipersyaratkan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 2008 Tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian. Struktur kepemilikan modal dan sektor perusahaan adalah sebagai berikut :

1. PT Angdy Putra Hidayat : Rp. 68.000.000.000,00- (68%)
2. PT Amanah Fasarah Indotama : Rp. 32.000.000.000,00- (32%)

PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin memiliki 26 Kantor Cabang di Indonesia yang terbagi ke dalam 5 Koordinasi Wilayah, diantaranya :

1. Koordinator Wilayah 1 : Kantor Cabang Aceh, Batam, Bengkulu, Pekanbaru, Palembang, Padang, Medan, Jambi dan Lampung.
2. Koordinator Wilayah 2 : Kantor Cabang Banjarmasin, Pontianak dan Samarinda.
3. Koordinator Wilayah 3 : Kantor Cabang Ternate, Makassar, dan Palu.
4. Koordinator Wilayah 4 : Kantor Cabang Mataram, Jember, Kediri, Yogyakarta, Semarang dan Surabaya.

5. Koordinator Wilayah 5 : Kantor Cabang Jakarta, Bandung, Bogor, Cirebon dan Tangerang.

## **2. Visi, Misi dan Motto Perusahaan**

Perusahaan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin memiliki visi, misi dan motto sebagai berikut :

Visi : *“Menjadi Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang Handal dan Terpercaya”*.

Misi : *“Memberikan Pelayanan yang terbaik kepada nasabah dengan melaksanakan pengelolaan manajemen risiko yang sehat”*.

Motto : *“Perlindungan yang Amanah dan Terpercaya”*.

## **3. Struktur Organisasi Perusahaan**

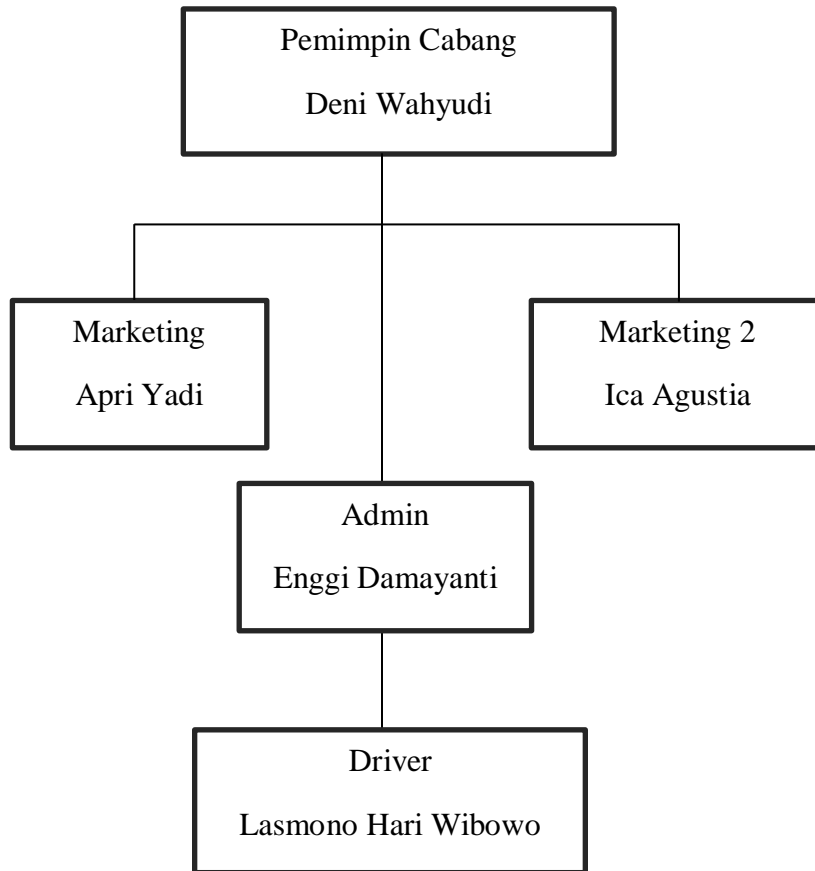
Adapun struktur organisasi pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang sebagai berikut :

### **Struktur Organisasi Kantor Cabang Palembang**

Pemimpin Cabang	: Deni Wahyudi
Admin Cabang	: Enggi Damayanti
Marketing	: Apri Yadi
Marketing 2	: Ica Agustia
Driver	: Lasmono Hari Wibowo

### Bagan 4.1

#### Struktur Organisasi Kantor Cabang Palembang



#### 4. Produk Perusahaan

Produk-produk yang perusahaan pasarkan tidak hanya menampilkan keunggulan dari sudut pandang syariat islam saja tetapi dirancang secara tailor made melalui komunikasi pemasaran sehingga produk yang dipasarkan tidak hanya sesuai dengan kebutuhan nasabah akan tetapi juga dapat diterima perusahaan secara selektif.

##### a. *Syariah Pembiayaan Al Amin*

Program asuransi syariah yang memberikan perlindungan atau jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang

diasuransikan dalam masa perlindungan asuransi 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 Kepemilikan Rumah.
- 4) Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor.
- 5) Pembiayaan Usaha Kecil (Mikro).
- 6) Pembiayaan Dana Talangan Haji.

Manfaat :

- 1) Bila peserta yang diasuransikan ditakdirkan 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 (pemberi pinjaman), atau dengan perluasan.
- 2) Bila peserta yang diasuransikan kehilangan penghasilan akibat Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) atau cacat tetap seluruhnya akibat kecelakaan, maka sisa pinjaman yang belum dibayarkan dikali persentase (%) penggantian yang diperjanjikan pada polis menjadi kewajiban Al Amin.

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 secara sekaligus.
- 5) Kontribusi yang dibayarkan terdiri atas “*Akad Tabbaru*” dan “*Akad Tijarah*”.
- 6) Bersedia mengikuti ketentuan seleksi risiko (*Underwriting*) yang berlaku.

***b. Al Amin Term Insurance***

Program Al Amin Term Insurance adalah suatu bentuk perlindungan asuransi syariah yang memberikan manfaat asuransi syariah berupa pembayaran santunan apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi syariah.

Bila peserta yang diasuransikan hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta yang diasuransikan akan mendapatkan bagian keuntungan atas *surplus underwriting* dana tabarru’ sesuai dengan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin yang tercantum pada polis.

Program-program Al Amin Term Insurance dikelompokkan berdasarkan segmen pasar yang terdiri atas :

- 1) **At ta’min Pegawai** adalah program perlindungan asuransi syariah bagi pegawai perusahaan yang memberikan jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia, atau mengalami cacat tetap akibat kecelakaan

atau penggantian biaya pengobatan/rawat inap akibat mengalami musibah kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi syariah.

Manfaat :

a) Bila peserta yang diasuransikan mengalami musibah dalam masa perjanjian asuransi syariah, maka kepada ahli waris dibayarkan sejumlah uang perlindungan asuransi syariah yang diperjanjikan, apabila peserta yang diasuransikan;

(1) Mengalami cacat tetap sebagian akibat kecelakaan.

(2) Mengalami cacat tetap seluruhnya akibat kecelakaan.

(3) Ketidakmampuan berpenghasilan akibat cacat tetap akibat kecelakaan.

(4) Penggantian biaya pengobatan/rawat inap akibat mengalami musibah kecelakaan.

b) Bila peserta yang diasuransikan hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta yang diasuransikan akan mendapatkan bagian keuntungan atas *surplus underwriting* dana tabbaru' yang ditentukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

Ketentuan :

a) Usia peserta yang diasuransikan ditambah masa asuransi syariah maksimal 65 tahun pada saat jatuh tempo.

b) Usia masuk peserta yang akan diasuransikan maksimal 64 tahun.

c) Peserta yang diasuransikan akan diterima secara otomatis cover tanpa perlu melakukan pemeriksaan kesehatan apabila;

(1) Usia peserta yang diasuransikan pada saat jatuh tempo maksimal 65 tahun dengan jumlah uang perlindungan asuransi syariah maksimal Rp. 500 juta.

(2) Diluar ketentuan seleksi risiko diatas peserta yang diasuransikan wajib melakukan pemeriksaan kesehatan sesuai dengan ketentuan seleksi risiko yang ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

d) Kontribusi dibayarkan sekali secara sekaligus.

e) Kontribusi yang dibayarkan terdiri atas “*Akad Tabbaru*” dan “*Akad Tijarah*”.

f) Jumlah minimum peserta yang diasuransikan per polis 100 (seratus) orang serta bersedia mengikuti ketentuan seleksi risiko (*underwriting*) yang berlaku.

2) ***Al Amin Tabungan Arafah*** adalah program perlindungan asuransi syariah bagi nasabah bank tabungan haji yang memberikan jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia dalam masa perlindungan asuransi syariah.

Manfaat :

a) Bila peserta yang diasuransikan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi syariah, maka kepada ahli waris dibayarkan sejumlah uang perlindungan asuransi syariah sebesar saldo tabungan nasabah atau sebesarr uang perlindungan asuransi syariah yang diperjanjikan atau



sebesar Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) yang ditetapkan Pemerintah Republik Indonesia.

- b) Bila peserta yang diasuransikan hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta yang diasuransikan akan mendapatkan bagian keuntungan atas *surplus underwriting* dana tabbaru' yang ditentukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

Ketentuan :

- a) Usia peserta yang diasuransikan ditambah masa asuransi syariah maksimal 70 tahun pada saat jatuh tempo.
  - b) Usia masuk peserta yang diasuransikan maksimal 69 tahun.
  - c) Peserta yang diasuransikan akan diterima secara otomatis *cover* tanpa perlu melakukan pemeriksaan kesehatan apabila usia peserta yang diasuransikan dan jumlah uang perlindungan asuransi syariah sesuai dengan ketentuan seleksi risiko yang ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.
  - d) Kontribusi dibayarkan secara bulanan atau tahunan sekaligus.
  - e) Kontribusi yang dibayarkan terdiri atas "*Akad tabbaru*" dan "*Akad Tijarah*".
  - f) Bersedia mengikutiketentuan seleksi risiko (*underwriting*) yang berlaku.
- 3) ***Al Amin Badal Arafah*** adalah program asuransi syariah yang memberikan santunan kepada penerima manfaat dan pembiayaan ibadah haji (Badal Haji) bagi peserta yang diasuransikan, apabila dalam masa asuransi syariah peserta yang disuransikan;

- a. Ditakdirkan meninggal dunia akibat sakit dan/atau kecelakaan.
- b. Mengalami kecelakaan dalam masa perlindungan asuransi syariah.

Manfaat :

- a) Bila peserta yang diasuransikan meninggal dunia dalam masa perjanjian asuransi syariah, maka kepada ahli waris dibayarkan sejumlah uang perlindungan asuransi syariah yang diperjanjikan dan pembiayaan ibadah haji (Badal Haji) kepada peserta yang diasuransikan.
- b) Bila peserta yang diasuransikan mengalami cacat tetap seluruhnya dalam masa perjanjian asuransi syariah, maka kepada ahli waris dibayarkan sejumlah uang perlindungan asuransi syariah yang diperjanjikan dan pembiayaan ibadah haji (Badal Haji) kepada peserta yang diasuransikan.
- c) Bila peserta yang diasuransikan mengalami kecelakaan yang membutuhkan perawatan dokter atau rawat inap di rumah sakit dalam masa perjanjian asuransi syariah, maka kepada ahli waris dibayarkan sejumlah uang perlindungan asuransi yang diperjanjikan.
- d) Bila peserta yang diasuransikan meninggal dunia atau cacat tetap seluruhnya, maka akan dibayarkan infak/sedekah 2,5% dari jumlah manfaat asuransi syariah sebagai amal ibadah peserta yang diasuransikan.
- e) Bila peserta yang diasuransikan hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta yang diasuransikan akan mendapatkan bagian keuntungan atas surplus underwriting dana tabbaru' yang ditentukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

Ketentuan :

- a) Batasan usia peserta yang diasuransikan mengikuti jenis risiko dan plan yang diikuti peserta yang berasuransi.
- b) Peserta yang diasuransikan akan diterima secara otomatis *cover* tanpa perlu melakukan pemeriksaan kesehatan sesuai dengan ketentuan seleksi risiko yang ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.
- c) Kontribusi dibayar sekaligus.
- d) Kontribusi yang dibayarkan terdiri atas “*Akad tabbaru*” dan “*Akad Tijarah*”.
- e) Bersedia mengikuti ketentuan seleksi risiko (*underwriting*) yang berlaku.

### 3) *Al Amin Personal Accident*

Program *Al Amin Personal Accident* adalah suatu bentuk perlindungan asuransi syariaah yang memberikan manfaat yang berupa pembayaran santunan apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan atau mengalami cacat tetap sebagian atau cacata tetap sealuruhnya atau ketidakmampuan berpenghasilan akibat cacata tetap atau penggantian biaya pengobatan/rawat inap akibat musibah kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi syariaah.

Bila peserta yang diasuransikan hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta yang diasuransikan akan mendapatkan bagian keuntungan atau *surplus underwriting* dana tabarru’ sesuai ketentuan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin yang tercantum pada polis asuransi.

Program-program *Al Amin Personal Accident* dikelompokana berdasarkan segmen pasar yang terdiri atas :

1) *At ta'min Kecelakaan Kerja* adalah program perlindungan asuransi syariah bagi pekerja yang memberikan jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan atau mengalami cacat tetap sebagian atau cacat tetap seluruhnya atau ketidakmampuan berpenghasilan akibat cacat tetap atau penggantian biaya pengobatan/rawat inap akibat mengalami musibah kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi syariah.

Manfaat :

- a) Bila peserta yang diasuransikan mengalami musibah dalam masa perjanjian asuransi syariah, maka kepada ahli waris dibayarkan sejumlah uang perlindungan asuransi syariah yang diperjanjikan, apabila peserta yang diasuransikan:
  - (1) Ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan.
  - (2) Mengalami cacat tetap sebagian akibat kecelakaan.
  - (3) Menaglami cacat tetap seluruhnya akibat kecelakaan.
  - (4) Ketidakmampuan berpenghasilan akibat cacat tetap kecelakaan.
  - (5) Penggantian biaya pengobatan/rawat inap akibat mengalami musibah kecelakaan.
- b) Bila peserta yang diasuransikan hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta yang diasuransikan akan mendapatkan bagian

keuntungan atas *surplus underwriting* dana tabarru' yang ditentukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

Ketentuan :

- a) Usia peserta yang diasuransikan ditambah masa asuransi syariah maksimal 65 tahun pada saat jatuh tempo.
- b) Usia masuk peserta yang diasuransikan maksimal 64 tahun.
- c) Peserta yang diasuransikan akan diterima secara otomatis *cover* tanpa perlu melakukan pemeriksaan kesehatan apabila;
  - (1) Usia peserta yang diasuransikan pada saat jatuh tempo maksimal 65 tahun dengan jumlah uang perlindungan asuransi syariah maksimal Rp. 500 juta.
  - (2) Diluar ketentuan seleksi risiko diatas peserta yang disuransikan wajib melakukan pemeriksaan kesehatan sesuai dengan ketentuan seleksi risiko yang ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.
  - (3) Kontribusi dibayar sekali secara sekaligus.
  - (4) Kontribusi yang dibayarkan terdiri atas "*Akad Tabarru*" dan "*Akad Tijarah*".
  - (5) Jumlah minimal peserta yang disuransikan per polis 100 (seratu) orang.
  - (6) Bersedia mengikuti ketentuan seleksi risiko (*underwriting*) yang berlaku.

2) *At ta'amin Siswa* adalah program perlindungan asuransi syariah bagi siswa/pelajar yang memberikan jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan atau mengalami cacat tetap sebahian atau cacat tetap seluruhnya atau penggantian biaya pengobatan akibat mengalami musibah kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi syariah.

Manfaat :

a) Bila yang diasuransikan mengalami musibah dalam masa perjanjian asuransi syariah, maka kepada ahli waris dibayarkana sejumlah uang perlindungan asuransi syariah yang diperjanjikan, apabila peserta yang diasuransikan:

(1) Ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan.

(2) Mengalami cacat tetap sebagian akibat kecelakaan.

(3) Mengalami cacat teta sepenuhnya akibat kecelakaan.

(4) Penggantian biaya pengobatan/rawat inap akibat mengalami musibah kecelakaan.

b) Bila peserta yang diasuransikan hidup sampaia perjanjian berakhir, maka peserta yang diasuransikan akan mendapatkan bagian keuntungan atas *surpus underwriting* data tabarru' yang ditentuka oleg PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

Ketentuan :

a) Usia siswa yang diasuransikan ditambah masa asuransi syariah maksimal 30 tahun pada saat jatu tempo.

- b) Usia masuk peserta asuransi maksimal 29 tahun.
- c) Peserta yang akan diasuransikan akan diterima secara otomatis *cover* tanpa perlu melakukan pemeriksaan kesehatan sesuai dengan ketentuan seleksi risiko yang ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.
- d) Kontribusi dibayarkan sekaligus
- e) Kontribusi yang dibayarkan terdiri atas “*Akad Tabarru*” dan “*Akad Tijarah*”.
- f) Bersedia mengikuti ketentuan seleksi risiko (*underwriting*) yang berlaku.

3) *At ta'min Perjalanan* adalah program perlindungan asuransi syariah bagi pengguna jasa angkutan umum yang memberikan jaminan penggantian kerugian finansial kepada penerima manfaat apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan atau mengalami cacat tetap sebagian atau cacat tetap seluruhnya atau penggantian biaya pengobatan/rawat inap akibat mengalami musibah kecelakaan dalam masa perjanjian asuransi syariah.

Manfaat :

- a) Bila peserta yang diasuransikan mengalami musibah dalam masa perjanjian asuransi, maka kepada ahli waris dibayarkan sejumlah uang perlindungan asuransi syariah yang diperjanjikan, apabila yang diasuransikan:

- (1) Ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan.
  - (2) Mengalami cacat tetap sebagian akibat kecelakaan.
  - (3) Mengalami cacat tetap seluruhnya akibat kecelakaan.
  - (4) Penggantian biaya pengobatan/rawat inap akibat mengalami musibah kecelakaan.
- b) Bila peserta yang diasuransikan hidup sampai perjanjian berakhir, maka peserta yang diasuransikan akan mendapatkan bagian keuntungan atas surplus underwriting dana tabarru' yang ditentukan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.

Ketentuan :

- a) Peserta yang diasuransikan akan diterima secara otomatis *cover* tanpa perlu melakukan pemeriksaan kesehatan sesuai dengan ketentuan seleksi risiko yang ditetapkan oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin.
- b) Kontribusi dibayarkan sekaligus.
- c) Kontribusi yang dibayarkan terdiri atas “*Akad Tabarru*” dan “*Akad Tijarah*”
- d) Bersedia mengikuti ketentuan seleksi (*underwriting*) yang berlaku.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, Company Profile, diakses pada 20 Mei 2023.



## **B. Hasil Penelitian dan Pembahasan**

### **1. Strategi Pemasaran Produk *Personal Accident* pada Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang**

Setiap perusahaan harus memiliki strategi pemasaran guna untuk menjalankan bisnis perusahaan dalam meningkatkan nilai ekonomi perusahaan. Tujuan utama strategi pemasaran yaitu untuk meningkatkan penjualan produk serta memperluas pasar perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti menemukan beberapa temuan terkait dengan rumusan masalah yaitu strategi yang dilakukan serta kendala yang dihadapi oleh Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang dalam memasarkan produk *Personal accident*.

Hasil wawancara dengan Bapak Deni Wahyudi selaku pimpinan cabang Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, mengatakan bahwa : “Strategi yang dilakukan oleh Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang dalam memasarkan produk *Personal Accident* ini yaitu dengan mengembangkan strategi dari bauran pemasaran 4P (*marketing mix 4P*) yang mana terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat) dan *promotion* (promosi).

#### **a. Strategi Produk (Product)**

PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang menawarkan berbagai macam produk asuransi yang mana salah satunya yaitu produk *Personal Accident*. Dalam memasarkan produk *Personal Accident* ini Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang menerapkan Strategi yakni dengan cara melihat target pasar yang dituju seperti karyawan perusahaan, siswa, dan

kelompok masyarakat lainnya karena pada pemasarannya produk *Personal Accident* ini dipasarkan pada golongan kelompok/organisasi masyarakat, sebagaimana hasil wawancara bersama bapak Deni Wahyudi selaku pimpinan cabang mengatakan bahwa:

*“teknik pemasaran produk kami yaitu dengan cara melihat target pasar yang akan dituju, karena produk Personal Accident ini ada beberapa jenis diantaranya untuk pegawai, siswa, kelompok masyarakat/anggota organisasi dan orang dalam perjalanan”*.<sup>2</sup>

Dari hasil wawancara diatas strategi pemasaran produk *Personal Accident* ini tidak hanya dipasarkan pada satu golongan saja, akan tetapi melihat semua jenis golongan sehingga tidak terfokus pada satu golongan. Strategi ini dilakukan guna untuk memberi manfaat yang siap menjamin pertanggung jawaban akibat kecelakaan yang menerima seseorang dalam periode pertanggung jawaban tertentu.

#### **b. Strategi Harga (*Price*)**

Penentuan harga merupakan aspek penting dalam memasarkan sebuah produk, karena pada dasarnya harga menjadi aspek utama penyebab laku atau tidaknya suatu produk barang atau jasa yang akan ditawarkan. Dalam menentukan harga, PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang memiliki strategi dengan cara melihat langsung kemampuan calon peserta yang sesuai dengan kebutuhan permintaan calon peserta itu sendiri. Hasil wawancara bersama bapak Deni Wahyudi mengatakan bahwa:

*“strategi penentuan harga yang kami berikan yaitu dengan cara melihat dari segi kemampuan calon peserta, dikarenakan harga produk Personal Accident pada cabang kami fleksibel yang mana harga sesuai dengan permintaan dan kebutuhan*

---

<sup>2</sup> Deni Wahyudi (39 tahun), Pimpinan Cabang, PT. Asuransi Jiwa Syariah Cabang Palembang, Wawancara Senin 29 Mei 2023

*peserta itu sendiri. Pada produk Personal Accident ini kisaran harga per polis nya kisaran dari harga 15 ribu sampai dengan 50 ribu rupiah sesuai dengan jenis asuransi yang dipilih”.*

Yang artinya strategi harga produk *Personal Accident* pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang ini menggunakan strategi yang tepat karena memberikan penawaran harga kepada calon peserta dengan melihat langsung kemampuan calon peserta untuk berasuransi.

### **c. Strategi Tempat (*Place*)**

Tempat merupakan aspek yang juga harus diperhatikan dalam melakukan kegiatan usaha. Tempat yang strategis, mudah dijangkau serta memiliki kenyamanan dapat berpengaruh pada minat konsumen. Dalam menerapkan strategi tempat, PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang melakukan pembagian wilayah survey serta menganalisa tempat calon peserta secara langsung. Dari hasil wawancara yang dilakukan yaitu:

*“teknik pemasaran dari segi tempat, perusahaan kami melakukan survey langsung ketempat calon peserta dengan membagi karyawan ke lokasi yang akan di tuju dan membuat sebaran sebaran sebagai pengarah dari kantor lembaga ke lokasi yang akan di survey”.*

Dengan kata lain, PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang membuat strategi dengan cara terjun langsung lokasi terutama tempat calon peserta yang akan dituju agar memudahkan calon peserta untuk mengetahui produk yang akan ditawarkan, namun tidak sulit juga untuk menemukan kantor cabang perusahaan ini karena kantor Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang berada di pusat kota Palembang sehingga sangat mudah untuk dijumpai.

**d. Strategi Promosi (*Promotion*)**

Dalam melakukan sebuah usaha, salah satu faktor yang juga tidak kalah pentingnya yaitu melakukan promosi guna untuk menarik perhatian para konsumen atau pembeli. Dalam hal ini strategi promosi yang dilakukan oleh PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang yaitu dengan cara mendatangi langsung calon peserta dan memperbanyak link diantara peserta yang sudah bekerjasama agar lebih luas lagi pemasaran serta peminatnya. Hasil wawancara yang dilakukan menyatakan bahwa :

*“teknik strategi promosi yang dilakukan itu dengan cara memperbanyak link diantara peserta-peserta yang sudah bekerja sama dan mendatangi langsung lokasi calon peserta atau tempat yang ingin diprospek.*

Dengan kata lain strategi promosi yang dilakukan yaitu dengan secara langsung mendatangi tempat yang ingin di tuju dan memperbanyak sebaran-sebaran melalui peserta yang sudah bergabung. Dengan cara kegiatan promosi ini dapat lebih mudah dipahami lebih jelas oleh calon peserta tanpa membuat keliru dalam memahami tentang produk asuransi *Personal Accident* serta meyakinkan masyarakat pentingnya asuransi ini.

Dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran produk *Personal Accident* pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang yaitu dengan cara melakukan strategi bauran pemasaran 4P (*marketing mix 4P*) dengan semaksimal mungkin untuk meningkatkan pemasaran produk *Personal Accident*. Keunggulan produk, harga yang ditawarkan, tempat yang sesuai hingga promosi yang dilakukan guna untuk memberikan kualitas terbaik pada produk ini serta

membantu masyarakat memahami akan pentingnya asuransi *Personal Accident* bagi kehidupan.

## **2. Kendala yang dihadapi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang dalam Memasarkan Produk *Personal Accident***

Dalam setiap kegiatan usaha tentunya akan selalu ada kendala-kendala yang akan dihadapi baik permasalahan dari luar maupundari dalam, seperti halnya pada strategi pemasaran produk *Personal Accident* pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang yang memiliki permasalahan dari berbagai aspek diantaranya :

### **a. Produk (*Product*)**

Setiap perusahaan memiliki kendala/hambatan dalam memasarkan produk. Produk *Personal Accient* pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang ini mengalami kendala yakni tidak bisa melakukan perluasan jaminan tanggungan dan kurangnya pengetahuan masyarakat akan produk *Personal Accident* ini. Dalam hasil wawancara bersama Bapak Apri Yadi selaku *staff marketing* yang menyatakan bahwa :

*“dari segi produk kendala yang dihadapi yakni tidak bisa melakukan perluasan jaminan seperti tambahan untuk kesehatan serta masih kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk *Personal Accident* ini yang membuat kami sedikit kesusahan dalam memasarkan produk”.*<sup>3</sup>

Dari keterangan diatas kendala umum pemasaran produk *Personal Accident* ini berasal dari lembaga, yang masih belum memiliki inovatif baru yang lebih jelas dan menarik untuk menumbuhkan minat masyarakat dan penyebab

---

<sup>3</sup> Apri Yadi (31 tahun), *Staff Marketing*, PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang, Wawancara Langsung, Senin 29 Mei 2023

lainnya yaitu kurangnya pengetahuan masyarakat akan produk ini sehingga menyebabkan penurunannya jumlah peserta sedangkan saat ini jumlah tingkat kecelakaan diri bertambah namun asuransi *Personal Accident* pada perusahaan ini mengalami penurunan setiap tahunnya.

**b. Harga (*Price*)**

Dalam melakukan penentuan harga dan strategi harga, PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang tidak memiliki kendala dikarenakan harga yang ditawarkan *fleksibel* dengan menyesuaikan kebutuhan dan kemampuan calon peserta. Sehingga harga pada produk ini merupakan hal yang tidak harus di permasalahkan dalam pemasaran produk karena masih sangat bisa dijangkau oleh calon peserta di berbagai kalangan yang ingin mencoba produk asuransi *Personal Accident* ini.

**c. Tempat (*Place*)**

Tidak jarang tempat selalu menjadi kendala dalam melakukan kegiatan usaha, seperti halnya pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang kendala yang dihadapi yaitu jangkauan jarak yang jauh serta tempat survey yang jauh yang mencakup luar wilayah Palembang. Seperti hasil wawancara dengan bapak Apri Yadi yang menatakan bahwa :

*“kendala dari segi tempat adalah jangkauan jarak yang jauh, karena kantor cabangnya berada di kota Palembang sedangkan lingkup perusahaan ini mencakup wilayah luar Palembang yang masih dalam lingkup sumatera selatan”.*

Dalam hasil wawancara tersebut kondisi tempat masih banyak kendala, dimulai dari adanya calon peserta yang berasal dari daerah luar Palembang, jarak yang jauh dan memakan waktu dalam melakukan pemasaran yang menyebabkan banyak yang tidak mengenal produk ini.

**d. Promosi (*Promotion*)**

Dalam melakukan promosi, kendala yang dihadapi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang yaitu kurangnya promosi secara digital. Dari hasil wawancara dengan bapak Apri Yadi menyatakan :

*"kendalanya dimana kurangnya pemasaran secara digital branding maupun media sosial sehingga masyarakat kurang mengenal produk Personal Accident maupun produk lainnya yang kami tawarkan serta lebih lamanya proses pemasaran karena harus mendatangi langsung ke lokasi yang dituju dan kebanyakan lokasi yang dituju jaraknya jauh"*.

Dari pernyataan tersebut kendala pada bidang promosi ini masih sangat banyak terutama kurangnya pengetahuan masyarakat akan produk yang disediakan dan keterbatasan media promosi serta kendala pada kegiatan survey yang memakan waktu untuk memasarkan produk *Personal Accident*, hal ini yang membuat produk ini mengalami penurunan setiap tahunnya.

Dapat disimpulkan bahwa masih banyak kendala yang dihadapi PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang mulai dari kendala produk yang tidak dapat memperluas jaminan, tempat yang sulit untuk dijangkau, promosi digital yang minim namun dari kendala tersebut terdapat kestabilan pada harga yang tidak terkendala apapun karena menyesuaikan kemampuan calon peserta.

Kendala terbesar dalam pemasaran produk *Personal Accident* ini yaitu kurangnya pengetahuan masyarakat akan produk ini sehingga masih minim minat masyarakat sehingga membuat produk *Personal Accident* ini mengalami penurunan setiap tahunnya meskipun jumlah tingkat kecelakaan diri terus meningkat setiap tahunnya.

### **C. Analisis Data**

Berdasarkan informasi yang didapat penulis pada saat melakukan penelitian melalui wawancara maka diperoleh hasil temuan yang berhubungan dengan Analisis Strategi Pemasaran Produk *Personal Accident* pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang. Seperti yang telah disebutkan bahwa PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang merupakan perusahaan asuransi jiwa murni syariah yang menaruh perhatian bagi perkembangan perasuransian di Indonesia, khususnya perkembangan dan kebutuhan masyarakat untuk dapat bermuamalah berdasarkan syariat islam yang mana salah satu produk yang ditawarkan pada perusahaan ini yaitu *Al Amin Personal Accident*. Pada program ini memberikan suatu bentuk perlindungan asuransi syariah yang memberi manfaat asuransi syariah berupa santunan apabila peserta yang diasuransikan ditakdirkan meninggal dunia akibat kecelakaan atau mengalami cacat akibat kecelakaan.

PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang bekerjasama dengan perbankan syariah salah satunya dengan Bank Syariah Indonesia dan BPR. Selain itu jangkauan pemasaran produk pada perusahaan ini yaitu seperti kantor-kantor, sekolah, dan kelompok-kelompok masyarakat. Segmentasi pasar produk *Personal Accident* pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang ini yaitu suatu kumpulan



organisasi baik perusahaan, sekolah, ataupun masyarakat umum yang berkelompok. Target pasar yang dituju yakni suatu kelompok/organisasi seperti karyawan perusahaan, siswa, anggota ASN, ibu PKK dan organisasi lainnya yang berkelompok. Sedangkan posisi pasar yang menjadi sasaran utamanya yaitu wilayah Palembang akan tetapi juga mencakup wilayah diluar jangkauan Palembang yang masih teridentifikasi wilayah Sumatera selatan.

Dalam upaya meningkatkan pemasaran produk *Personal Accident* pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang yaitu dengan mengembangkan strategi dari bauran pemasaran 4P (*marketing mix 4P*) yang mana terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat) dan *promotion* (promosi).

- a. Produk (*Product*) atau sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapat perhatian untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memenuhi kebutuhan.
- b. Harga (*Price*) atau jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang beserta pelayanannya.
- c. Tempat (*Place*) berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah di jangkau oleh konsumen.
- d. Promosi (*Promotion*) kegiatan bisnis yang mempunyai tujuan agar konsumen bisa lebih mengenal dan tertarik pada produk yang dipasarkan.

Dengan keempat bauran pemasaran ini, PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang melakukan strategi pemasaran pada produk *Personal Accident* dengan analisa sebagai berikut :

1. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang melakukan strategi pemasaran produk *Personal Accident* dengan melihat target pasar yang akan dituju, seperti Pegawai, Siswa, Anggota, Kumpulan masyarakat/organisasi.
2. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang memiliki strategi dalam menentukan harga dengan melihat langsung kemampuan dari calon peserta yang bersifat fleksibel tergantung dari kemampuan calon peserta.
3. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang melakukan upaya strategi tempat dengan cara survey langsung ke lokasi calon peserta dan membagi area survey kepada masing-masing karyawan.
4. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang melakukan strategi promosi yaitu dengan cara memperbanyak link diantara peserta yang sudah bekerjasama dengan posisi pasar yang dituju yaitu kota Palembang dan wilayah sumatera selatan lainnya.

Dalam pelaksanaannya pemasaran produk *Personal Accident*, PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang tentu memiliki kendala-kendala yang dihadapi yang mana kendala tersebut meliputi : kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk *Personal Accident*, kurangnya media promosi yang kurang luas serta jangkauan jarak yang jauh dapat memakan waktu dalam memasarkan produk ini yang mana jangkauan asuransi ini mencakup wilayah di sumatera selatan sedangkan kantor nya berada di pusat Palembang. Hal inilah yang menjadi hambatan dan membuat permintaan akan produk *Personal Accident* ini terus mengalami penurunan setiap tahunnya.

Strategi dan kendala diatas merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang sebagai bentuk kegiatan bisnis pada umumnya yang memiliki visi untuk menjadikan suatu perusahaan menjadi maju dan selalu mencari

solusi pada setiap kendala-kendala yang dihadapi, karena disini kegiatan asuransi pada PT.Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Palembang yang menerapkan prinsip-prinsip syariah yang tujuannya sebagai upaya tolong-menolong antar sesama, dan pada kegiatan tolong-menolong tersebut selalu disertai dengan unsur kerelaan dan menjalankannya sesuai dengan tuntunan yaitu : tidak mengandung Riba, Qharar dan Maisir serta sifat Adil dan Amanah. Sebagaimana dijelaskan dalam Q.S Al-Maidah 5:2 yang artinya :

*“dan tolong menolong kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-nya”.* (Q.S. Al-Maidah 5:2).