

**ANALISIS KOMPARASI MANAJEMEN RISIKO PADA PRODUK
ASURANSI JiWA INDIVIDU DAN ASURANSI JiWA KUMPULAN
(Pada AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Istitut Agama Islam Negeri Jember
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

Aprilia Qonitatul Aisyah
NIM. 083 143 265

Dosen Pembimbing :

Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M.Si
NIP. 19680807 200003 1 001

**PRODI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
JULI 2018**

**ANALISIS KOMPARASI MANAJEMEN RISIKO PADA PRODUK
ASURANSI JIWA INDIVIDU DAN ASURANSI JIWA KUMPULAN
(Pada AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang)**

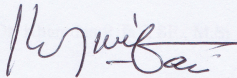
SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi(S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syari'ah

Oleh:

Aprilia Qonitatul Aisyah
NIM: 083 143 265

Disetujui Pembimbing



Dr. Khamdan Rifa'i, SE.,M.Si
NIP. 19680807 200003 1 001

**ANALISIS KOMPARASI MANAJEMEN RISIKO PADA PRODUK
ASURANSI JIWA INDIVIDU DAN ASURANSI JIWA KUMPULAN
(Pada AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang)**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Rabu
Tanggal : 11 Juli 2018

Tim Penguji

Ketua

Ahmadiono, M.E.I
NIP: 19760401 200312 1 005

Sekretaris

Ahmad Fauzi, M.E.I
NUP: 201603137

Anggota:

1. Penguji Utama : Dr. H. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I ()
2. Penguji Pendamping : Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M.Si

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM
NIP. 19710727 200212 1 003

MOTTO

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ ﴿١٨٥﴾

Artinya “Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu. (Q.S.Al-Baqroh 185) *

IAIN JEMBER

* Jabal Raudhatul Jannah, *Mushaf Aisyah* (Jakarta: Tim Penyusun Pentasshihan Al-Quran, 2010), 28.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

1. Ayahanda Buari dan Ibunda Nur Faidah, motivator terbesar dalam hidupku yang tak pernah lelah mendo'akan dan menyayangiku, terimakasih atas pengorbanan dan kesabaran mendidikku.
2. Abi, Umi, dan semua keluarga yang selalu memberikan dukungan dan motivasi.
3. Teman-teman seperjuanganku Jurusan Ekonomi Islam Prodi Perbankan Syariah, terimakasih atas rasa kekeluargaannya selama ini. Kebersamaan kita adalah kenangan yang tak akan terlupakan.
4. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember, yang selalu memberikan yang terbaik bagi mahasiswanya, Almamaterku IAIN Jember serta semua pihak yang turut memberikan semangat dan do'a.



KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai.

Shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi junjungan agung kita, Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat serta para pengikutnya, yang telah memberikan jalan kebenaran kepada kita semua. Semoga kita termasuk orang-orang yang mendapatkan syafaat-Nya, aamiin.

Dalam penyusunan skripsi ini, tidak akan terwujud secara baik tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari pihak lain. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penyusun mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

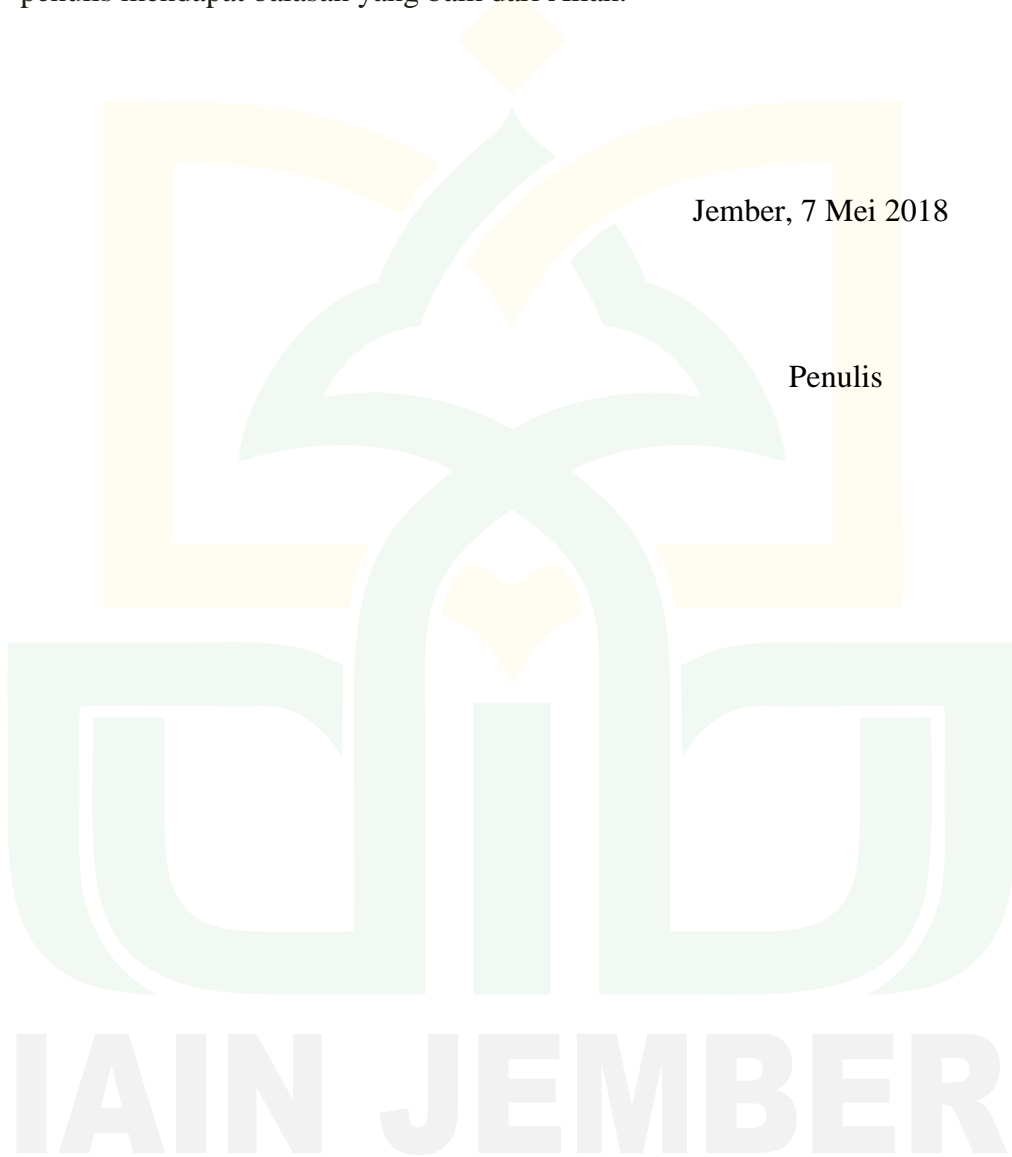
1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
3. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam IAIN Jember.
4. Ibu Nurul Setianingrum, SE, MM selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah IAIN Jember.
5. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing.
6. Bapak dan Ibu dosen IAIN Jember yang telah memberikan ilmunya, dan memberikan semangat untuk bisa meraih cita-cita dan masa depan yang cerah.
7. Pihak AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Lumajang yang telah mengizinkan dan telah membantu pelaksanaan penelitian, terimakasih sudah sangat membantu menyusun.
8. Seluruh responden yang telah bersedia meluangkan waktu untuk menyusun skripsi, terimakasih atas kerjasamanya.

9. Serta semua pihak yang tidak mungkin saya sebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan baik moril maupun materiil, sehingga terselesaikannya skripsi ini.

Akhirnya, semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah.

Jember, 7 Mei 2018

Penulis



ABSTRAK

Aprilia Qonitatul Aisyah, Dr. KhamdanRifa'i, SE., M.Si, 2018: *Analisis Komparasi Manajemen Risiko Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan, Pada AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang.*

Asuransi jiwa adalah asuransi yang bertujuan menanggung orang terhadap financial tak terduga yang disebabkan karena meninggalnya terlalu cepat atau hidupnya terlalu lama. Disini terlukis bahwa asuransi jiwa risiko yang dihadapi adalah : a). risiko kematian b). hidup seseorang terlalu lama hal ini sudah barang tentu akan membawa banyak aspek apabila risiko yang terdapat pada diri seseorang tidak diasuransikan kepada perusahaan asuransi jiwa.

Asuransi jiwa sangat berbeda dengan jenis asuransi lainnya. Bila asuransi lain melindungi dari sesuatu yang mungkin terjadi, misalnya : kendaraan hilang dan tertanggung sakit. Maka program asuransi jiwa secara ekonomis memberikan jaminan berupa perlindungan bagi tertanggung terhadap kerugian finansial yang disebabkan oleh risiko yang mungkin menimpa berupa kematian, cacat karena kecelakaan.

Focus masalah penelitian ini: 1). Bagaimana perbedaan manajemen risiko pada produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang. 2). Bagaimana proses *underwriting* dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang.

Penelitian ini bertujuan:1). Tujuan Untuk menggambarkan atau mengetahui perbedaan antara manajemen risiko Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang, 2). Untuk menjelaskan proses *underwriting* dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan..

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif kualitatif, dengan menggunakan data sekunder sebagai data dalam penelitian ini. Sumber Data Sekunder adalah sumber data pendukung yang diperoleh dari buku-buku, jurnal, keputakaan, internet dan dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian ini. Adapun tehnik pengumpulan data dalam skripsi ini yaitu menggunakan Observasi dan Dokumentasi.

Adapun kesimpulan dari penelitian ini, Asuransi jiwa adalah asuransi yang bertujuan menanggung orang terhadap financial tak terduga yang disebabkan karena meninggalnya terlalu cepat atau hidupnya terlalu lama. Disini tertulis bahwa asuransi jiwa risiko yang dihadapi adalah : a). risiko kematian b). hidup seseorang terlalu lama hal ini sudah barang tentu akan membawa banyak aspek apabila risiko yang terdapat pada diri seseorang tidak diasuransikan kepada perusahaan asuransi jiwa. Asuransi mempunyai beberapa manfaat antara lain pertama, membantu masyarakat dalam rangka mengatasi segala masalah risiko yang dihadapinya. Hal itu akan memberikan ketenangan dan kepercayaan dari yang lebih tinggi kepada yang bersangkutan. Kedua, asuransi merupakan sarana pengumpulan dana yang cukup besar sehingga dapat dimanfaatkan untuk kepentingan masyarakat dan pembangunan. Ketiga, sebagai sarana untuk mengatasi risiko-risiko yang dihadapi dalam melaksanakan pembangunan. Selain itu meskipun banyak metode untuk menangani risiko, asuransi merupakan metode yang paling banyak dipakai. Karena asuransi menjanjikan perlindungan kepada pihak tertanggung terhadap risiko yang dihadapi perorangan maupun risiko yang dihadapi oleh perusahaan.

Kata kunci: Manajemen Risiko Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan.

ABSTRACT

Aprilia Qonitatul Aisyah, Dr. KhamdanRifa'i, SE, M.Si, 2018: Comparative Analysis of Risk Management on Individual Life Insurance Products and Life Insurance Bundles, At AJB BUMIPUTERA 1912 Lumajang Branch.

Life insurance is an insurance that aims to bear people against financial unexpected due to the death too fast or too long life. Here illustrated that life insurance risks faced are: a). risk of death b). one's life is too long this will certainly bring many aspects if the risks that are in someone is not insured to the life insurance company.

Life insurance is very different from other types of insurance. When other insurers protect from something that might happen, for example: vehicle lost and the insured sick. So the life insurance program economically provides a guarantee in the form of protection for the insured against financial losses caused by risks that may befall the form of death, accidental disability.

Focus this research problem: 1). What are the differences in risk management of Individual Life Insurance and Life Insurance products that are applied to AJB Bumiputera 1912 Lumajang Branch 2). How is the underwriting process in risk selection of prospective Insurance participants on Individual Life Insurance Products and Life Insurance Group on AJB Bumiputera 1912 Lumajang Branch.

This study aims: 1). Objective To illustrate or to know the difference between risk management of Individual Life Insurance and Life Insurance Group that applied to AJB Bumiputera 1912 Lumajang Branch, 2). To explain the underwriting process in risk selection of prospective Individual Life Insurance participants and Life Insurance Collection ..

The method used in this research is descriptive qualitative, by using secondary data as the data in this research. Secondary Data Sources is a source of supporting data obtained from books, journals, bibliography, internet and documentation related to this research. Adapun tehnik deng data collection in this paper using the database and Documentation.

As for the health of this research, Life insurance is an insurance that aims to bear people against financial unexpected due to death too fast or too long life. Here illustrated that life insurance risks faced are: a). risk of death b). one's life too long it will certainly bring many aspects if the risks that are in a person is not insured to the life insurance company. Insurance has several benefits, among others, first, to help the community in order to overcome all the risk problems faced. It will provide the peace and confidence of the higher to the concerned. Second, insurance is a means of fundraising large enough so that can be utilized for the benefit of society and development. Third, as a means to overcome the risks faced in carrying out development. In addition, although many methods to deal with risk, insurance is the most widely used method. Because insurance promises protection to the insured against the risks faced by individuals or risks faced by the company.

Keywords: Risk Management On Individual Life Insurance Products and Life Insurance Collection.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Definisi Istilah.....	10
F. Sistematika Pembahasan	16
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	17
A. Penelitian Terdahulu	17
B. Kajian Teori	23
1. Manajemen Risiko.....	23
a. Pengertian Manajemen Risiko	23
b. Proses Manajemen Risiko.....	25

c. Fungsi Manajemen Risiko	29
d. Tujuan Manajemen Risiko	30
2. Underwriting Asuransi Jiwa Individu.....	32
a. Pengertian Underwriting Asuransi Jiwa Individu.....	32
b. Ruang Lingkup Underwriting Asuransi Jiwa Individu.....	33
c. Pelaksanaan/Proses Underwriting Asuransi Jiwa Individu	38
d. Klasifikasi Risiko.....	39
e. Faktor-faktor yang Menentukan Besarnya Risiko	42
f. Penggolongan Risiko	45
3. Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan	47
a. Pengertian Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan	47
b. Ruang Lingkup Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan	48
c. Proses Field Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan.....	52
d. Finansial Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan.....	54
4. Teknik Penjualan Asuransi Jiwa Individu	55
a. Filosofi Penjualan Asuransi Jiwa Individu	55
b. Kebutuhan Asuransi Jiwa Individu	56
c. Sepuluh Langkah Penjualan Asuransi Jiwa Individu.....	58
5. Teknik Penjualan Asuransi Jiwa Kumpulan.....	70
d. Filosofi Penjualan Asuransi Jiwa Kumpulan.....	70
e. Kebutuhan Asuransi Jiwa Kumpulan.....	70
a. Enam Langkah Penjualan Asuransi Jiwa Kumpulan	71

BAB III METODE PENELITIAN 83

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	83
B. Lokasi Penelitian.....	84
C. Subyek Penelitian.....	85
D. Teknik Pengumpulan Data.....	85
E. Analisis Data	87
F. Keabsahan Data.....	89
G. Tahap-tahap Penelitian.....	89

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	91
A. Gambaran Obyek Penelitian	91
1. Sejarah AJB Bumiputera 1912	91
2. Falsafah Perusahaan AJB Bumiputera 1912	96
3. Visi, Misi dan Strategi AJB Bumiputera 1912	97
4. Struktur Organisasi AJB Bumiputera 1912	99
5. Produk-produk Asuransi Yang Dipasarkan	100
B. Penyajian Data dan Analisis Data	101
1. Perbedaan Manajemen Risiko pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang	101
2. Proses <i>underwriting</i> dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang	106
C. Pembahasan dan Temuan	134
1. Perbedaan Manajemen Risiko pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang	134
2. Proses <i>underwriting</i> dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang	140
BAB IV PENUTUP	147
A. Kesimpulan	147
B. Saran-saran	149
DAFTAR PUSTAKA	151

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Pernyataan Keaslian Tulisan
2. Matrik
3. Jurnal Kegiatan Penelitian
4. SuratI jin Penelitian
5. Surat Keterangan Selesai Penelitian
6. Brosur Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan
7. Foto Penelitian
8. Profil Penulis



DAFTAR TABEL

Tabel	Uraian	Hal.
2.1	Tabulasi Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	17
2.2	Jumlah maksimum risiko untuk non medical.....	40
2.3	Underwriting limit dan syarat pemeriksaan kesehatan Asuransi Jiwa Individu AJB Bumiputera 1912.....	41
2.4	Perilaku komunikasi positif dan negatif pada Asuransi Individu.....	63
2.5	Perilaku komunikasi positif dan negatif pada Asuransi Kumpulan	73
4.1	Perbedaan manajemen risiko pada produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan	101



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Uraian	Hal.
2.1	Sepuluh Langkah Penjualan Asuransi Jiwa Individu	58
2.2	Enam Langkah Penjualan Asuransi Jiwa Kumpulan.....	71
4.1	Asuransi Mitra Beasiswa Berencana	112
4.2	Asuransi Mitra Sehat	119
4.3	Asuransi Jiwa Kredit Kumpulan	124
4.4	Asuransi Jiwa Kecelakaan Kumpulan	132



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman kian lama kian pesatnya, kecanggihan teknologi dan informasi sudah merajai diberbagai bidang kehidupan manusia. Hal tersebut sangatlah berpengaruh dalam kehidupan manusia mendatang, tidak hanya di Indonesia namun secara global pengaruhnya akan semakin terasa. Pengaruh yang paling menonjol adalah meningkatnya kebutuhan manusia. Dahulu manusia hanyalah ingin memenuhi tiga kebutuhan saja, yaitu sandang, pangan, dan pakan. Namun dengan pesatnya zaman kini manusia tidak hanya ingin memenuhi ketiga kebutuhan tersebut melainkan semua kebutuhan yang lain juga ingin mereka penuhi.

Kehidupan dan kegiatan manusia, pada hakikatnya mengandung berbagai hal yang menunjukkan sifat hakiki dari kehidupan itu sendiri. Sifat hakiki yang dimaksud disini adalah suatu sifat tidak kekal yang selalu menyertai kehidupan dan kegiatan manusia pada umumnya sifat tidak kekal termaksud, selalu meliputi dan menyertai manusia baik ia sebagai pribadi, maupun ia dalam kelompok atau dalam bagian kelompok masyarakat dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan.¹

Untuk memenuhi kebutuhan yang belum pasti di masa yang akan datang tersebut maka sebagian manusia memerlukan asuransi. Karena asuransi merupakan buah peradaban manusia dan merupakan suatu hasil

¹ Sri Rejeki Hartono, *Hukum Asuransi Dan Perusahaan Asuransi* (Jakarta: Sinar Grafika, 2001), 2.

evaluasi kebutuhan manusia yang sangat hakiki ialah kebutuhan akan rasa aman dan terlindung, terhadap kemungkinan menderita kerugian. Asuransi merupakan buah pikiran dan akal budi manusia untuk mencapai suatu keadaan yang dapat memenuhi kebutuhannya, terutama sekali untuk kebutuhan-kebutuhannya yang hakiki sifatnya antara lain rasa aman dan terlindung. Asuransi Jiwa adalah sebuah perjanjian yang menjamin pembayaran sejumlah dana atas kematian pihak tertanggung (*Insured*) kepada pihak penerima/ahli waris (*beneficiary*). Atau keadaan lain yang disebutkan didalam kontrak perjanjian seperti cacat total.²

Disadari bahwa asuransi mempunyai beberapa manfaat antara lain pertama, Meminimalisasi risiko yang tidak terduga, *kedua*, Keluarga akan lebih terjamin, *ketiga*, Banyak hal-hal yang bisa disiapkan. Seperti pendidikan anak, pengeluaran keluarga bulanan, *keempat*, Berbagai macam fasilitas memudahkan bisa didapatkan melalui asuransi jiwa, *kelima*, Menenteramkan pikiran di masa depan.³

Asuransi jiwa biasa (*ordinary life*) diperuntukkan bagi perorangan adalah asuransi jiwa yang umumnya dipasarkan oleh perusahaan-perusahaan asuransi jiwa. Pada umumnya asuransi ini diperuntukkan bagi golongan masyarakat menengah keatas. Pada dasarnya premi dibayarkan oleh pembeli polis setiap tahun atau setiap semester atau setiap triwulan dan boleh juga

²Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, *CD-ROM Pelatihan Sertifikasi Keagenan Asuransi Jiwa Produk Tradisional* (Jakarta: Permata hijau, 2008), 22.

<http://www.lifeinsurance-learning.or.id> (diakses pada tanggal 10 Mei 2018).

³<http://www.pengertianku.net/2014/12/pengertian-asuransi-jiwa-dan-manfaatnya-lengkap.html> (diakses pada tanggal 9 Mei 2018).

setiap bulan, atau dibayar sekaligus sebagai premi tunggal bagi mereka yang mempunyai cukup uang.

Asuransi Individu (*Individual insurance*) adalah polis asuransi yang hanya memproteksi satu orang, asuransi kumpulan atau *group insurance* akan memberikan perlindungan pada sekelompok orang. Setiap orang yang berada dalam kelompok asuransi tersebut merupakan peserta yang akan mendapatkan perlindungan dalam konteks kelompok. Pada umumnya asuransi kumpulan ini ditawarkan sebagai tunjangan kesehatan bagi karyawan atau pekerja, atau manfaat keanggotaan asosiasi, koperasi, kelompok alumni, organisasi massa, dan lainnya.⁴ Produk Asuransi Jiwa Individu adalah produk asuransi jiwa yang dipasarkan secara individual (orang per orang) oleh perusahaan asuransi. Karena sifatnya yang demikian maka proses seleksi (*underwriting*) terhadap calon tertanggung juga dilakukan secara orang per orang, sehingga sangat memungkinkan tarif preminya menjadi lebih mahal. Besarnya premi asuransi perorangan juga sangat bervariasi, hal ini dikarenakan oleh perbedaan kondisi dan karakteristik masing-masing individu calon tertanggung. Sehingga meskipun beberapa polis diterbitkan untuk individu yang usianya relatif sama, uang pertanggungan (UP) sama persis besarnya, jangka waktu asuransinya juga sama, akan tetapi besarnya preminya bisa berbeda.⁵

Produk asuransi jiwa kumpulan adalah semua produk asuransi jiwa yang mempunyai manfaat tertentu yang dikeluarkan dan ditentukan oleh AJB

⁴<http://gunungrizki.com/2014/10/17/perbedaan-asuransi-kumpulan-dan-asuransi-individu-bag-1/> (diakses pada tanggal 9 Mei 2018).

⁵ <https://ahlinyaasuransi.blogspot.co.id/2012/04/asuransi-jiwa-perorangan-individual.html> (diakses pada tanggal 10 Mei 2018).

Bumiputera 1912 dari waktu ke waktu untuk dipasarkan oleh agen kepada lembaga yang berbadan hukum.⁶

Pembayaran premi pada asuransi jiwa kumpulan lebih murah dibandingkan asuransi jiwa individu karena pada asuransi jiwa kumpulan tidak diadakan *medical examination* (pemeriksaan kesehatan), seperti dalam asuransi jiwa individu (*ordinary life insurance*). Maka akan mengurangi biaya-biaya asuransi terutama yang menyangkut dengan biaya pemeriksaan. Keadaan ini akan memberi pengaruh pada tarif asuransi, oleh karena itu *cost of insurance* (biaya pemeriksaan) kecil, akibatnya tarif yang ditetapkan rendah.

Perusahaan asuransi adalah lembaga yang menyediakan berbagai polis asuransi untuk melindungi seseorang atau nasabahnya dari berbagai macam resiko kerugian dengan cara membayar premi secara teratur, perusahaan asuransi bekerja dengan cara menyatukan resiko dari sejumlah pemegang polis asuransi. Contoh perusahaan asuransi, misalnya seperti: Allianz, AIA Financial, AXA Mandiri, Manulife, Prudential, Sinarmas dan lain-lain.⁷

Untuk kemajuan sebuah perusahaan asuransi juga tidak boleh melupakan penyeleksian, karena perusahaan asuransi mengelola pertanggungungan sebuah resiko. Sehingga untuk mencapai kesuksesan perusahaan asuransi harus dapat mengelola risiko agar perusahaan terlindungi dari risiko yang merugikan.

⁶Sisdiklat, *Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 234.

⁷<http://www.pengertianku.net/2015/08/pengertian-perusahaan-asuransi-dan-contohnya.html> (diakses pada tanggal 9 Mei 2018).

Proses manajemen risiko dalam asuransi meliputi, *pertama*, mengenal pasti potensi kerugian, *Kedua*, mengevaluasi potensi kerugian, memilih teknik yang tepat atau mengombinasikan beberapa teknik, menangani ancaman kerugian, *ketiga*, menerapkan program penanganan kerugian yang mengancam.⁸

Di Indonesia pengertian Asuransi menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1992 tentang Usaha Asuransi adalah sebagai berikut:

Asuransi atau pertanggungan adalah *perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.*

Dalam perjanjian asuransi dimana tertanggung dan penanggung mengikat suatu perjanjian tentang hak dan kewajiban masing-masing. Perusahaan asuransi membebankan sejumlah premi yang harus dibayar tertanggung. Premi yang harus dibayar sebelumnya sudah ditaksirkan atau diperhitungkan dengan nilai risiko yang akan dihadapi. Semakin besar risiko, semakin besar premi yang harus dibayar dan sebaliknya.⁹

Hidup manusia merupakan sebuah asset yang dapat mendatangkan pendapatan. Aset ini juga menghadapi risiko seperti kematian, sakit, cacat yang diakibatkan oleh kecelakaan. Risiko seperti cacat dan kematian membuat seseorang tidak mampu memperoleh penghasilan . hal ini mengakibatkan

⁸ Nurhayati Siregar, *Manajemen Risiko* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2007), 316-317.

⁹ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta : Rajawali Pers, 2012), 260-261.

pihak-pihak yang bergantung kepadanya (misalnya keluarga) mengalami kesulitan, asuransi jiwa menyediakan perlindungan terhadap risiko-risiko tersebut. asuransi jiwa adalah sebuah perjanjian hukum antara perusahaan asuransi dengan pihak yang menggunakan asuransi. Perjanjian ini disebut kontrak asuransi jiwa. Dan bentuk fisik kontrak antara pihak penanggung (*insurer*) dan pihak tertanggung (*insured*) disebut Polis Asuransi Jiwa.¹⁰

Agar tujuan asuransi bisa tercapai, maka suatu program asuransi harus dirancang sedemikian rupa agar tidak ada potensi perilaku yang tidak dijamin. Bila perilaku yang dijamin program asuransi adalah yang tidak relevan dengan yang dihadapi perusahaan, maka biaya yang dikeluarkan perusahaan asuransi tersebut akan sia-sia karena perlindungan asuransi tersebut tidak ada manfaat dan kondisi tersebut dapat merugikan bagi perusahaan. Maka penerapan manajemen risiko sangat berpengaruh terhadap kelangsungan aktifitas perusahaan, dengan manajemen risiko yang sangat baik dan handal maka kemungkinan yang tidak diharapkan dapat dihindari dan risiko-risiko yang dapat dikendalikan.

Risiko muncul karena ada ketidakpastian mengenai kejadian masa depan. Untuk itu diperlukan manajemen risiko untuk pengendalian risiko yang dihadapi tersebut. Manajemen risiko mencakup pengidentifikasian dan penilaian risiko yang dihadapi. Untuk mengeliminasi atau menguranginya

¹⁰ Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, *CD-ROM Pelatihan Sertifikasi Keagenan Asuransi Jiwa Produk Tradisional* (Jakarta: Permata Hijau, 2008), 5.
<http://www.lifeinsurance-learning.or.id> (diakses pada tanggal 10 Mei 2018).

dengan cara : a). menghindari risiko, b). mengendalikan risiko, c). menerima risiko, d). mengalihkan atau memindahkan risiko.¹¹

Dalam penelitian ini, mengapa peneliti memilih AJB Bumiputera 1912 sebagai tempat penelitian, karena Kantor AJB BUMIPUTERA 1912 LUMAJANG Jl. PB. Sudirman No.275 Lumajang. Merupakan salah satu kantor Asuransi Jiwa yang pertama kali berdiri di Kabupaten Lumajang. Untuk itu tidak menutup kemungkinan bahwa semakin lamanya Kantor AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang maka semakin banyak masalah-masalah yang mungkin timbul dari segi Manajemen atau dari segi produk-produk yang dipasarkannya. Inilah yang menjadi alasan peneliti mengapa memilih AJB Bumiputera sebagai tempat lokasi penelitian.¹²

Perusahaan AJB BUMIPUTERA sendiri berdiri sejak tahun 1912 hingga saat ini dan Kantor Pusat AJB Bumiputera 1912 beralamat: di Wisma Bumiputera, jalan jend. Sudirman Kav. 75 Jakarta Selatan. Dan untuk Kantor pemasaran bumiputera sebanyak 442 kantor cabang yang berada di bawah koordinasi 22 kantor wilayah, 21 kantor wilayah asuransi konvensional dan 1 kantor wilayah asuransi syariah.¹³

Alasan mengapa AJB Bumiputera 1912 berada di Kabupaten Lumajang, yaitu untuk mengembangkan perusahaan AJB Bumiputera supaya dapat dikenal oleh masyarakat luas, serta untuk mempermudah nasabah yang

¹¹Djamhuri, dkk, *pendidikan dan pelatihan Agen Tingkat Dasar* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912, 2011), 11-12.

¹² *Observasi*, AJB BUMIPUTERA Cabang Lumajang, 27 April 2018.

¹³ Dhamhuri, dkk, *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 19.

memang sudah terdaftar menjadi nasabah di AJB Bumiputera yang berada dikabupaten lumajang, untuk mengeluhkan ketika ada masalah.¹⁴

Alasan mengapa peneliti mengambil judul “Analisis Komparasi Manajemen Risiko Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan (Pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang), Karena peneliti ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko pada produk asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan serta bagaimana proses underwriting atau seleksi risiko pada produk asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan pada AJB Bumiputera 1912.

Dari pemaparan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai manajemen risiko khususnya pada produk asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan. Oleh karena itu, dalam skripsi ini penulis memilih judul “ANALISIS KOMPARASI MANAJEMEN RISIKO PADA PRODUK ASURANSI JIWA INDIVIDU DAN ASURANSI JIWA KUMPULAN (Pada AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang)”.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian harus disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya.¹⁵ Adapun masalah-masalah dalam penelitian ini difokuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana perbedaan manajemen risiko pada produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang?

¹⁴ *Observasi*, AJB Bumiputera Cabang Lumajang, 25 April 2018.

¹⁵ Nur Sholikin, dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 44.

2. Bagaimana proses *underwriting* dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian pada hakikatnya mengungkapkan apa yang hendak dicapai oleh peneliti.¹⁶ Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Tujuan Untuk menggambarkan atau mengetahui perbedaan antara manajemen risiko Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang.
2. Untuk menjelaskan proses *underwriting* dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari hasil penelitian merupakan dampak dari tercapainya tujuan.¹⁷ Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian.¹⁸ Adapun manfaat yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Adapun Bagi penulis, hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan luas dan mendalam mengenai manajemen risiko AJB Bumiputera 1912, khususnya risiko *underwriting*.

¹⁶ Soejono Soekarno, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: UII Press, 1984), 18.

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 283.

¹⁸ Nur Sholikin, dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: STAIN Jember Press, 2014), 45.

2. Bagi perusahaan membantu memudahkan pihak-pihak terkait secara langsung maupun tidak langsung dalam upaya mengelola risiko perusahaan asuransi.
3. Bagi akademisi, adalah memberikan acuan dan saran pemikiran bagi kalangan akademisi untuk menunjang perkembangan penulisan selanjutnya.
4. Bagi masyarakat, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan yang lebih mendalam tentang dunia asuransi.

E. Definisi Istilah

Untuk memudahkan pemahaman pembaca tentang judul yang peneliti tulis, diperlukan pengertian istilah-istilah, tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti.

1. Secara sederhana pengertian risiko adalah pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam penanggulangan risiko, terutama risiko yang dihadapi oleh organisasi/perusahaan, keluarga dan masyarakat. Jadi mencakup kegiatan merencanakan, mengorganisir, menyusun, mengkoordinir dan mengawasi (termasuk mengevaluasi) program penanggulangan risiko. Program manajemen risiko dengan demikian mencakup tugas-tugas: mengidentifikasi risiko-risiko yang dihadapi, mengukur atau menentukan besarnya risiko tersebut, mencari jalan untuk menghadapi atau menanggulangi risiko, selanjutnya menyusun strategi untuk memperkecil ataupun mengendalikan risiko, mengkoordinir pelaksanaan

penanggulangan risiko serta mengevaluasi program penanggulangan risiko yang telah dibuat.¹⁹

2. Asuransi Individu (*Individual insurance*) adalah polis asuransi yang hanya memproteksi satu orang, asuransi kumpulan atau *group insurance* akan memberikan perlindungan pada sekelompok orang. Setiap orang yang berada dalam kelompok asuransi tersebut merupakan peserta yang akan mendapatkan perlindungan dalam konteks kelompok. Pada umumnya asuransi kumpulan ini ditawarkan sebagai tunjangan kesehatan bagi karyawan atau pekerja, atau manfaat keanggotaan asosiasi, koperasi, kelompok alumni, organisasi massa, dan lainnya.²⁰ Produk Asuransi Jiwa Individu adalah produk asuransi jiwa yang dipasarkan secara individual (orang per orang) oleh perusahaan asuransi. Karena sifatnya yang demikian maka proses seleksi (*underwriting*) terhadap calon tertanggung juga dilakukan secara orang per orang, sehingga sangat memungkinkan tarif preminya menjadi lebih mahal. Besarnya premi asuransi perorangan juga sangat bervariasi, hal ini dikarenakan oleh perbedaan kondisi dan karakteristik masing-masing individu calon tertanggung. Sehingga meskipun beberapa polis diterbitkan untuk individu yang usianya relatif sama, uang pertanggungan (UP) sama persis besarnya, jangka waktu asuransinya juga sama, akan tetapi besarnya preminya bisa berbeda.²¹

¹⁹Retna Anggitaningsih, *Manajemen Risiko* (Jember: STAIN Jember Press, 2013), 8.

²⁰<http://gunungrizki.com/2014/10/17/perbedaan-asuransi-kumpulan-dan-asuransi-individu-bag-1/> (diakses pada tanggal 9 Mei 2018).

²¹ <https://ahlinyaasuransi.blogspot.co.id/2012/04/asuransi-jiwa-perorangan-individual.html> (diakses pada tanggal 10 Mei 2018).

Produk asuransi jiwa kumpulan adalah semua produk asuransi jiwa yang mempunyai manfaat tertentu yang dikeluarkan dan ditentukan oleh AJB Bumiputera 1912 dari waktu ke waktu untuk dipasarkan oleh agen kepada lembaga yang berbadan hukum.²²

Pembayaran premi pada asuransi jiwa kumpulan lebih murah dibandingkan asuransi jiwa individu karena pada asuransi jiwa kumpulan tidak diadakan *medical examination* (pemeriksaan kesehatan), seperti dalam asuransi jiwa individu (*ordinary life insurance*). Maka akan mengurangi biaya-biaya asuransi terutama yang menyangkut dengan biaya pemeriksaan. Keadaan ini akan memberi pengaruh pada tarif asuransi, oleh karena itu *cost of insurance* (biaya pemeriksaan) kecil, akibatnya tarif yang ditetapkan rendah.

3. Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan secara umum underwriting atau seleksi risiko didefinisikan: suatu proses seleksi atau permintaan asuransi jiwa yang menyangkut aspek-aspek yang luas, dimulai sejak calon akan menandatangani Surat Permintaan (SP) sampai dengan penerbitan polis dan menyerahkan kepada Pemegang polis. Proses seleksi yang dilakukan baik seleksi lapangan (*Field Underwriting*) maupun seleksi di kantor (*Home Office Underwriting*), meliputi aspek non medis maupun aspek medis.²³

²²Djamahuri, dkk, *Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 234.

²³ Djamahuri, dkk, *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 85.

Sedangkan menurut SK 1/DIR/TEK/2011, yang dimaksud *underwriting* (Seleksi Risiko) adalah suatu proses untuk menentukan dan mengklafikasikan tingkat risiko calon tertanggung.

Batas *underwriting* adalah ketentuan yang harus dipenuhi oleh calon Tertanggung/Pemegang Polis yang terkait dengan batasan umur, uang peranggungan, dan kondisi kesehatan Calon Tertanggung/Pemegang Polis.²⁴ Pelaksanaan / Proses *Underwriting* sebagai berikut:

a) Seleksi Tahap Awal (*Field Underwriting*)

Pada saat agen melakukan *prospecting*, sebenarnya agen yang bersangkutan sudah memulai kegiatan seleksi risiko termasuk pada saat pengisian surat permohonan asuransi jiwa dari calon pemegang polis/tertanggung.²⁵

b) Seleksi Tahap lanjutan

Dalam melakukan seleksi risiko, bagian *Underwriting* perusahaan memerlukan informasi antara lain:

- 1) Surat Permohonan Asuransi Jiwa, laporan Agen, laporan daftar pemeriksaan kesehatan dan
- 2) Pernyataan tambahan
 - (a) Form data nasabah
 - (b) Pernyataan petugas penutup
 - (c) Lembar penelitian produksi baru

²⁴ Keputusan Direksi AJB Bumiputera 1912 No. SK.1/DIR/TEK/2011 *Tentang Batas Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan*, (Data diperoleh dari AJB Bumiputera cabang Lumajang pada tanggal 30 April 2018).

²⁵ Djamahuri, dkk, *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912, 2011), 88-89.

(d) Laporan pemeriksaan kesehatan (LPK) calon tertanggung.

3) Pernyataan keuangan (*financial statemen*)

Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan (Seleksi Risiko) adalah kegiatan proses seleksi risiko yang dilakukan oleh penyeleksi risiko dari perusahaan asuransi jiwa untuk menentukan tingkat risiko yang akan diterima dan menentukan besarnya premi yang akan dibayar. Kegiatan seleksi risiko dilakukan mulai dari menerima permintaan/permohonan asuransi sampai dengan polis diterbitkan.²⁶

Underwriting ada pada semua kegiatan asuransi jiwa, tetapi faktor-faktor yang mempengaruhi proses seleksi risiko, berbeda sesuai dengan jenis asuransinya. Seorang underwriting yang melakukan seleksi risiko calon tertanggung asuransi jiwa perorangan (Asper) akan mempertimbangkan berbagai faktor yang berbeda dengan cara yang dilakukan untuk menyeleksi risiko calon peserta Asuransi Jiwa Kumpulan.

Proses seleksi risiko asuransi kumpulan bertujuan untuk menentukan apakah calon peserta/tertanggung asuransi dari grup yang akan diasuransikan, dapat dipresiksi tingkat mortalitas dan tingkat morbiditasnya. Jadi agen asuransi juga merupakan Underwriting yang bertanggung jawab terhadap tingkat keamanan dan risiko yang dihadapi oleh grup/perusahaan yang diterima permintaan asuransi.

Proses Field Underwriting Asuransi Kumpulan sebelum melakukan seleksi risiko, agen harus memahami ketentuan perihal grup/perusahaan

²⁶ Ibid., 225.

yang dapat dicover dengan program asuransi kumpulan. Karena tidak semua grup/perusahaan dapat diasuransikan dengan asuransi kumpulan.

Adapun ketentuan grup/perusahaan yang dapat dicover dengan program asuransi kumpulan adalah sebagai berikut:²⁷

1) Insurable Interes

Yang dimaksud dengan Insurable Interes adalah adanya hubungan kepentingan antara pemegang polis dan tertanggung seperti :

1. Kreditur berbadan hukum sebagai calon pemegang polis dan Debiturnya sebagai calon tertanggung.
2. Perusahaan atau lembaga berbadan hukum sebagai pemegang polis dan karyawannya sebagai calon tertanggung
3. Perkumpulan berbadan hukum sebagai calon pemegang polis dan anggotanya sebagai calon teratanggung.

2) Eksistensi Perusahaan atau Lembaga

Bahwa Perusahaan/Lembaga harus berbadan hukum serta sudah ada dan dibentuk bukan untuk tujuan membeli asuransi.

3) Penyelenggaraan Administrasi

Perusahaan/Lembaga tersebut harus menyelenggarakan administrasi secara teratur dan bersedia melakukan administrasi dalam proses penutupan dan pemeliharaan kontrak asuransi kumpulan.

4) Kepemilikan Polis Asuransi Jiwa

²⁷ Ibid., 228-229.

Tidak diperbolehkan dalam satu (1) perusahaan/Lembaga memiliki lebih dari satu (1) polis dengan kriteria dan manfaat yang sama (Plan, tariff, manfaat, status peserta, dll).

5) Bonafiditas Perusahaan atau Lembaga

Khusus berkaitan dengan kesehatan keuangan perusahaan/Lembaga harus baik dan terjamin.

6) Keluar Masuknya Karyawan Dalam Perusahaan

Keluar masuknya karyawan dalam perusahaan keluar masuknya karyawan dalam perusahaan dapat mempengaruhi usia rata-rata yang berakibat pada besar kecilnya premi.

7) Banyaknya Karyawan Yang Diikutsertakan Sebagai Peserta

Banyaknya karyawan yang diikutsertakan sebagai peserta minimal sepuluh (10) orang.

8) Perkiraan Rata-rata Usia Peserta

Untuk menjaga agar tingkat mortalitas dan morbiditas dapat diprediksi dan memperoleh persistensi serta sesuai dengan harapan yang diinginkan maka harus ada stabilitas antara karyawan baru yang masuk dan karyawan yang pensiun secara profesional sehingga tidak merugikan dalam seleksi risiko.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga pada bab penutup. Adapun sistematika pembahasan yang dimaksud adalah sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, yang berisi latar belakang masalah, fokus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan. Fungsi bab ini adalah untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai pembahasan dalam skripsi.

Bab II Kajian Kepustakaan, yang memuat tentang ringkasan kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini serta memuat kajian teori.

Bab III Metode Penelitian, yang berisi tentang metode yang akan digunakan oleh peneliti meliputi : pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan serta tahap-tahap penelitian.

Bab IV Penyajian Data Dan Analisis, yang berisi tentang hasil penelitian yang meliputi gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis serta pembahasan temuan.

Bab V Penutup, yang berisikan kesimpulan serta saran-saran dari peneliti.

IAIN JEMBER

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Setelah melakukan penelusuran terhadap literatur karya ilmiah berupa skripsi, tesis dan disertasi yang telah ada bahkan jurnal ilmiah, penulis menemukan ada beberapa yang memiliki keterkaitan atau hubungan dengan apa yang akan di bahas dalam skripsi ini, untuk menjaga keotentikan dan keabsahaan karya ilmiah ini, penulis akan mengemukakan beberapa diantara karya ilmiah yang mempunyai kemiripan tema tersebut :

Tabel. 2.1

Tabulasi Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

NO	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Eva Syarifah, skripsi tahun 2010.	Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Underwriting dalam Menyeleksi Risiko pada Produk Asuransi Kesehatan Kumpulan	Penelitian ini sama-sama membahas tentang Manajemen Risiko pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan, dan metode dalam penelitian ini sama yaitu menggunakan metode kualitatif	Perbedaan pada peneliti terdahulu yaitu lebih fokus pada faktor apa saja yang mempengaruhi underwriting pada produk asuransi kesehatan, sedangkan perbedaan penelitian yang peneliti angkat yaitu ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan menggunakan

				proses underwriting dalam menyeleksi risiko.
2	Ade Putri , skripsi tahun 2010.	Implementasi Sistem Asuransi Konvensional dan Syari'ah	Penelitian ini sama-sama menggunakan metode penelitian Deskriptif kualitatif	Perbedaan pada penelitian terdahulu, dimana peneliti terdahulu lebih fokus pada pelaksanaan dan kelebihan serta kekurangan asuransi konvensional dan asuransi syari'ah yang ada di AJB Bumiputera 1912. sedangkan perbedaan penelitian yang peneliti angkat yaitu ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan menggunakan proses underwriting dalam menyeleksi risiko.
3	M. Agung Ali Fikri, skripsi tahun 2009.	Pengaruh Premi, Klaim, Hasil Investasi Dan Underwriting Terhadap Laba Asuransi Jiwa.	Penelitian ini sama-sama membahas tentang Underwriting pada asuransi jiwa dan metode dalam penelitian ini sama yaitu	Perbedaan pada penelitian terdahulu, dimana peneliti terdahulu lebih fokus pada bagaimana pengaruh premi, kalim serta underwriting pada laba asuransi jiwa,

			menggunakan metode Deskriptif kualitatif.	sedangkan perbedaan penelitian yang peneliti angkat yaitu ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan menggunakan proses underwriting dalam menyeleksi risiko
4	Isnaniah, skripsi Tahun 2010.	Analisis Manajemen Risiko pada BRIngin Life Syariah	Penelitian ini sama-sama membahas tentang Manajemen Risiko dan metode dalam penelitian ini sama yaitu menggunakan metode Deskriptif kualitatif	Perbedaan pada penelitian terdahulu, dimana peneliti terdahulu lebih fokus pada manajemen risiko yang diterapkan oleh perusahaan asuransi terhadap produk unit link di PT. BRIngin Syari'ah dengan menggunakan metode underwriting dalam menyeleksi risiko yang berdampak pada klaim dan juga terhadap nilai tingkat solvabilitas perusahaan asuransi yang cukup maksimal. sedangkan

				perbedaan penelitian yang peneliti angkat yaitu ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan menggunakan proses underwriting dalam menyeleksi risiko
--	--	--	--	--

Sumber Data: Diolah Dari Penelitian Terdahulu

Berdasarkan Tabel 2.1 Tabulasi Persamaan dan Perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah Dalam skripsi Eva Syarifah, skripsi tahun 2010 dengan judul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi underwriting dalam menyeleksi risiko pada Produk Asuransi Kesehatan Kumpulan ”.²⁸

Metode penelitian ini adalah Deskriptif kualitatif, observasi lapangan serta wawancara. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Dengan focus penelitian apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi underwriting dalam menyeleksi risiko pada produk asuransi kesehatan kumpulan serta kendala-kendala yang ditemui underwriter dalam menyeleksi risiko. Peneliti ini lebih focus pada manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan

²⁸ Eva Syarifah, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Underwriting dalam Menyeleksi Risiko pada Produk Asuransi Kesehatan Kumpulan* (Studi pada unit syariah PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967), (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2010).

menggunakan proses underwriting dalam menyeleksi risiko serta perbedaan risiko pada produk asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas manajemen risiko pada produk asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dan sama-sama menggunakan metode Deskriptif kualitatif, sedangkan perbedaannya adalah Perbedaan pada peneliti terdahulu yaitu lebih fokus pada faktor apa saja yang mempengaruhi underwriting pada produk asuransi kesehatan, sedangkan perbedaan penelitian yang peneliti angkat yaitu ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan menggunakan proses underwriting dalam menyeleksi risiko.

Dalam skripsi Putri Ade, skripsi tahun 2010 dalam penelitiannya yang berjudul “Implementasi Sistem Asuransi Konvensional dan Syariah”.²⁹

Metode penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif, observasi lapangan serta wawancara. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Dengan focus penelitian Bagaimana pelaksanaan dan kelebihan serta kekurangan asuransi konvensional dan asuransi syariah yang ada di AJB Bumiputera 1912.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama menggunakan metode Deskriptif kualitatif, sedangkan perbedaannya adalah Perbedaan pada penelitian terdahulu, dimana peneliti terdahulu lebih fokus pada pelaksanaan

²⁹Ade Putri, *Implementasi Sistem Asuransi Jiwa Konvensional dan Syariah* (Studi di AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Asuransi Perorangan Magelang dan AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Syariah Surakarta), (Skripsi, Universitas Sebelas Surakarta, 2010).

dan kelebihan serta kekurangan asuransi konvensional dan asuransi syariah yang ada di AJB Bumiputera 1912.

Sedangkan perbedaan penelitian yang peneliti angkat yaitu ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan menggunakan proses underwriting dalam menyeleksi risiko.

Dalam skripsi M. Agung Ali Fikri, skripsi tahun 2009 dengan judul skripsi “ Pengaruh Premi, Klaim, Hasil Investasi Dan Underwriting Terhadap Laba Asuransi Jiwa”.³⁰

Metode penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif, observasi lapangan, serta wawancara. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Dengan focus penelitian bagaimana cara menganalisis strategi underwriting yang dilaksanakan oleh perusahaan asuransi jiwa

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama menggunakan metode Deskriptif kualitatif, sedangkan perbedaannya adalah Perbedaan pada penelitian terdahulu, dimana peneliti terdahulu lebih fokus pada bagaimana pengaruh premi, klaim serta underwriting pada laba asuransi jiwa, sedangkan perbedaan penelitian yang peneliti angkat yaitu ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan menggunakan proses underwriting dalam menyeleksi risiko.

³⁰ M. Agung Ali Fikri, *Pengaruh Premi, Klaim, Hasil Investasi Dan Underwriting Terhadap Laba Asuransi Jiwa* (Studi Kasus PT. Asuransi Syariah Mubarakah), (Skripsi, Institut Pertanian Bogor, 2009).

Dalam skripsi Isnaniah, skripsi Tahun 2010, dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Manajemen Risiko Pada BRIngin Life Syari’ah”.³¹

Metode penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif, Dengan focus penelitian Bagaimana manajemen risiko yang diterapkan oleh perusahaan asuransi terhadap produk unit link di PT. BRIngin Syari’ah dengan menggunakan metode underwriting dalam menyeleksi risiko yang berdampak pada klaim dan juga terhadap nilai tingkat solvabilitas perusahaan asuransi yang cukup maksimal.

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama menggunakan metode Diskriptif kualitatif, sedangkan perbedaanya adalah Perbedaan pada penelitian terdahulu, dimana peneliti terdahulu lebih fokus pada manajemen risiko yang diterapkan oleh perusahaan asuransi terhadap produk unit link di PT. BRIngin Syari’ah dengan menggunakan metode underwriting dalam menyeleksi risiko yang berdampak pada klaim dan juga terhadap nilai tingkat solvabilitas perusahaan asuransi yang cukup maksimal. Sedangkan perbedaan penelitian yang peneliti angkat yaitu ingin mengetahui bagaimana perbedaan manajemen risiko yang diterapkan pada perusahaan asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan dengan menggunakan proses underwriting dalam menyeleksi risiko.

B. Kajian Teori

1. Manajemen Risiko

a. Pengertian Manajemen Risiko

³¹ Isnaniah, *Analisis Manajemen Risiko Pada BRIngin Life Syari’ah* (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2010).

Secara sederhana pengertian risiko adalah pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam penanggulangan risiko, terutama risiko yang dihadapi oleh organisasi/perusahaan, keluarga dan masyarakat. Jadi mencakup kegiatan merencanakan, mengorganisir, menyusun, mengkoordinir dan mengawasi (termasuk mengevaluasi) program penanggulangan risiko. Program manajemen risiko dengan demikian mencakup tugas-tugas: mengidentifikasi risiko-risiko yang dihadapi, mengukur atau menentukan besarnya risiko tersebut, mencari jalan untuk menghadapi atau menanggulangi risiko, selanjutnya menyusun strategi untuk memperkecil ataupun mengendalikan risiko, mengkoordinir pelaksanaan penanggulangan risiko serta mengevaluasi program penanggulangan risiko yang telah dibuat.³²

Adapun pengertian manajemen risiko berdasarkan peraturan BI No.5/8/PBI/2003 adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha.

Dari beberapa pengertian diatas penulis dapat menyampaikan bahwa manajemen risiko adalah serangkaian metode yang diterapkan oleh perusahaan asuransi atau pembiayaan lainnya untuk memitigasi risiko yang timbul dari kegiatan usaha asuransi guna untuk menghindari kerugian. Adapun manajemen risiko bertujuan untuk menjaga agar operasional yang dilakukan perusahaan asuransi tidak menimbulkan

³²Retna Anggitaningsih, *Manajemen Risiko* (Jember: STAIN Jember Press, 2013), 8.

kerugian yang melebihi kemampuan perusahaan asuransi untuk menyerap kerugian tersebut.

b. Proses Manajemen Risiko

proses manajemen risiko akan melindungi dan menambah nilai kepada para *Stakeholder* organisasi dengan bantuannya mencapai tujuan organisasi, yaitu dengan cara.³³

Manajemen risiko mencakup beberapa tahapan:

- 1) Menyediakan kerangka kerja organisasi yang memungkinkan menjalankan kegiatan yang akan datang dengan konsisten dan terkendali.
- 2) Memperbaiki pengambilan keputusan, perencanaan dan penyusunan skala prioritas berdasarkan pemahaman secara komprehensif kegiatan usaha, *volatilitym* (fluktuasi) serta peluang dan ancaman proyek.
- 3) Menyumbang pada penggunaan dan pengalokasian modal dan sumber daya organisasi yang lebih efisien.
- 4) Mengurangi *volatility* pada bidang-bidang usaha yang tidak penting.
- 5) Mengembangkan dan mendukung orang-orang dan pengetahuan dasar tentang organisasi serta mengoptimalkan efisiensi operasi.

³³ Nurhayati Siregar, *Manajemen Risiko* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2007), 28.

Penanggulangan risiko dapat dilakukan dengan berbagai cara. Pengelolaan berbagai cara penanggulangan risiko inilah yang disebut *Manajemen Risiko*.³⁴

Proses manajemen risiko mencakup beberapa tahapan:

1) Identifikasi Risiko

Identifikasi risiko dapat dilakukan dengan menganalisa sejumlah faktor yang dapat meningkatkan atau menurunkan kecenderungan seseorang akan terjadinya kehilangan atau kerugian, seperti

a) *Physical Hazards*

Karakter fisik yang dapat menimbulkan kecenderungan terjadi kehilangan atau kerugian, misalnya: riwayat serangan jantung, *overweight*, kendaraan, gedung, dan lain-lain.

b) *Moral Hazards*

Kecenderungan seseorang untuk berperilaku tidak jujur dalam transaksi asuransi, misalnya memberikan keterangan palsu saat mengisi Surat Permintaan (SPA).

2) Penilaian Risiko

Penilaian risiko untuk asuransi jiwa, calon tertanggung dimasukkan ke dalam kelas-kelas (*risk class*).³⁵ *Risk Class* adalah sekelompok tertanggung yang menunjukkan tingkat risiko yang

³⁴ Soeismo Djojosoedarso, *Prinsip-prinsip Manajemen Risiko Asuransi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), 1.

³⁵ Kenneth Huggains dan D. Robert Land, *Operasi Perusahaan Asuransi Jiwa dan Asuransi Kesehatan*, (Jakarta: Yayasan Dharma Bumiputera, 1996), 285.

sama dalam suatu perusahaan asuransi. Sebagian perusahaan asuransi mengidentifikasi kelas-kelas risiko tersebut sebagai berikut.³⁶

- 3) *Preferet* (Lebih disukai), orang yang termasuk kelas risiko ini mempunyai harapan hidup lebih panjang dari harapan hidup normal. Orang ini mempunyai kondisi fisik yang sangat baik, tidak merokok dan riwayat kesehatan keluarga yang baik.
- 4) *Standard* (Ukuran), orang yang mempunyai risiko rata-rata yang tidak perlu dibebani tarif khusus atau pembatasan khusus.
- 5) *Substandard* (Tidak memenuhi syarat), yang termasuk kedalam risiko substandard adalah orang-orang yang mengalami atau mempunyai risiko diatas rata-rata yang perlu menanggung premi tambahan.
- 6) *Uninsurable* (Tidak di asuransikan), yang termasuk kedalam *tingkat* risiko ini adalah orang-orang yang mempunyai risiko tinggi yang mungkin meninggal dalam dalam waktu dekat (seperti orang yang menderita penyakit kanker), sehingga tidak dapat diasuransikan.

3) Mengeliminasi Risiko

Untuk mengeliminasi atau mengurangi keterpaparan kita terhadap risiko finansial tertentu, kita dapat meraih setidaknya empat pilihan.³⁷

³⁶ Djamahuri, dkk, *materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912* (Jakarta: Direktorat Pemasaran Bumiputera 1912, 2011), 86.

(a) Menghindari Risiko

Metode pengelolaan risiko yang pertama dan mungkin yang paling mudah adalah menghindari risiko sama sekali. Kita dapat menghindari risiko cedera diri yang disebabkan oleh pesawat terbang yang jatuh dengan cara tidak naik pesawat terbang, dan kita dapat menghindari kerugian finansial pada pasar saham dengan tidak melakukan investasi saham. Namun kadang-kadang menghindari risiko bukanlah hal yang efektif atau praktis.

(b) Mengendalikan Risiko

Kita dapat mengendalikan risiko dengan mengambil langkah-langkah untuk mencegah atau mengurangi risiko. Kita dapat mengurangi kemungkinan kebakaran pada toko dengan melarang orang untuk merokok di dalam toko dan tidak menyimpan barang yang mudah terbakar di sekitar toko. Dengan cara demikian akan dapat mengurangi kemungkinan kerugian dan menekan kerugian untuk tidak menjadi parah.

(c) Menerima Risiko

Metode pengelolaan risiko yang ketiga adalah menerima risiko. menerima risiko sama dengan menanggung seluruh tanggung jawab finansial atas risiko tersebut. Orang-orang dan perusahaan kadang-kadang lebih memilih untuk menanggung

³⁷ M. Agung Ali Fikri, *Pengaruh Premi, Klaim, Hasil Investasi dan Underwriting terhadap Laba Asuransi Jiwa*, (Jurnal Skripsi S1 Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, 2009), 13.

risiko keuangan tertentu sepenuhnya daripada membeli asuransi untuk menanggung risiko tersebut. Dalam situasi demikian, orang atau perusahaan tersebut dikatakan mengasuransikan diri sendiri terhadap risiko tersebut. Self insurance (asuransi sendiri) adalah teknik manajemen risiko dimana seseorang atau perusahaan menerima tanggung jawab finansial atas kerugian-kerugian yang terkait dengan risiko-risiko tertentu.

(d) Mengalihkan Risiko

Mengalihkan risiko merupakan metode manajemen risiko yang keempat. Apabila seseorang mengalihkan risiko ke pihak lain, berarti seseorang itu mengalihkan tanggung jawab finansial atas risiko tersebut kepada pihak lain yang umumnya atas dasar pembelian imbalan. Cara yang paling umum bagi perorangan, keluarga dan perusahaan untuk mengalihkan risiko adalah dengan membeli pertanggungan asuransi. Tertanggung yang secara medical atau yang secara non medical tidak dapat risiko yang secara langsung atau langsung dapat memperpendek kehidupan Calon Tertanggung.

c. Fungsi Manajemen Risiko

Fungsi manajemen risiko didalam suatu organisasi dipercayakan pada kisaran *a single risk champion*, manajer risiko paruh waktu, hingga dipercayakan pada satu departemen khusus.

Fungsi manajemen risiko adalah meliputi:³⁸

- 1) Menetapkan kebijaksanaan dan strategi manajemen risiko
- 2) *Primary champion of risk management* pada *level* strategis dan operasional
- 3) Membangun budaya sadar risiko internal dan struktur pada unit usaha
- 4) Menetapkan kebijaksanaan risiko internal dan struktur pada unit usaha
- 5) Mendesain dan mengkaji ulang proses manajemen risiko
- 6) Pengkoordinasian berbagai macam kegiatan fungsional yang memberikan nasihat tentang masalah-masalah manajemen risiko dalam organisasi
- 7) Membangun proses cepat tanggap risiko, meliputi penyusunan program kontingensi dan kesinambungan bisnis
- 8) Menyiapkan laporan tentang risiko kepada dewan direksi dan kepada *stakeholders*

d. Tujuan Manajemen Risiko

Ada beberapa tujuan penting manajemen risiko yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:³⁹

- 1) Bahwa perusahaan harus siap siaga menghadapi potensi kerugian dengan cara se-ekonomis mungkin (*economical way*). Sebagai contoh analisis biaya program keselamatan kerja, premi asuransi,

³⁸ Ibid., 45.

³⁹ Ibid., 314-316.

dan analisis biaya komperatif antara berbagai teknik menangani kerugian yang dapat dipilih.

- 2) Mengurangi keresahan (*reduction of anxiety*) ini lebih membingungkan lagi. Ancaman keresahan tertentu dapat membuat manajer risiko, eksekutif penting, dan pemegang saham lebih cemas dan ketakutan, dibandingkan dengan ancaman lain. Sebagai contoh, bencana besar berupa tuntutan ganti rugi dari masyarakat karena memproduksi “barang rusak atau cacat” dapat menimbulkan ketakutan luar biasa dibanding kerugian karena kebakaran kecil.
- 3) Perusahaan terpaksa harus menghadapi atau melunasi hutang yang dituntut orang dari luar perusahaan. Sebagai contoh, pemerintah mengharuskan (mewajibkan) perusahaan memasang alat pengaman untuk melindungi para pekerja dari gangguan kesehatan. Contoh pertama adalah kelangsungan hidup perusahaan (*survival of the firm*). Artinya setelah terjadi kerugian, perusahaan masih tetap dapat bekerja minimal beberapa priode yang dapat dipilihnya, jika dia menginginkannya. Contoh kedua adalah meneruskan operasi perusahaan (*to continue operating*). Bagi sebagian perusahaan, kemampuan untuk tetap beroperasi setelah mengalami kerugian luar biasa adalah merupakan tujuan yang sangat penting.
- 4) Pertumbuhan perusahaan secara berkesinambungan, *continued growth*. Perusahaan mungkin tumbuh dengan mengembangkan produk dan pasar yang baru atau melakukan akuisisi dan merger.

Manajer risiko harus mempertimbangkan dampak kerugian yang terjadi terhadap kemampuan perusahaan untuk tumbuh.

2. Underwriting Asuransi Jiwa Individu

a. Pengertian Underwriting Asuransi Jiwa Individu

Secara umum underwriting atau seleksi risiko didefinisikan: suatu proses seleksi atau permintaan asuransi jiwa yang menyangkut aspek-aspek yang luas, dimulai sejak calon akan menandatangani Surat Permintaan (SP) sampai dengan penerbitan polis dan menyerahkan kepada Pemegang polis. Proses seleksi yang dilakukan baik seleksi lapangan (*Field Underwriting*) maupun seleksi di kantor (*Home Office Underwriting*), meliputi aspek non medis maupun aspek medis.⁴⁰

Sedangkan menurut SK 1/DIR/TEK/2011, yang dimaksud underwriting (Seleksi Risiko) adalah suatu proses untuk menentukan dan mengklafikasikan tingkat risiko calon tertanggung.

Batas *underwriting* adalah ketentuan yang harus dipenuhi oleh calon Tertanggung/Pemegang Polis yang terkait dengan batasan umur, uang pertanggungan, dan kondisi kesehatan Calon Tertanggung/Pemegang Polis.⁴¹

Pemegang Polis adalah seseorang atau suatu lembaga yang mengadakan perjanjian asuransi jiwa dengan AJB Bumiputera 1912.

⁴⁰ Djamahuri, dkk, *materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912* (Jakarta: Direktorat Pemasaran Bumiputera 1912, 2011), 85.

⁴¹ Keputusan Direksi AJB Bumiputera 1912 No. SK.1/DIR/TEK/2011 *Tentang Batas Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan*, (Data diperoleh dari AJB Bumiputera cabang Lumajang pada tanggal 30 April 2018).

Sedangkan, Tertanggung adalah seseorang yang atas jiwanya dikaitkan dengan pembayaran jaminan atau santunan.

b. Ruang Lingkup Underwriting Asuransi Jiwa Individu

1) Seleksi Risiko

Penanggung yang berkewajiban mengamankan dana masyarakat dalam bentuk premi yang terakumulasi, akan berusaha menghindari kerugian yang mungkin timbul sebagai akibat dari kualitas penutupan yang tidak memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan.

Sehubungan hal tersebut, tujuan seleksi risiko adalah:

- a) Menjaga kestabilan dana yang terhimpun, agar perusahaan dapat berkembang dan dapat memenuhi segala kewajiban.
- b) Mengusahakan agar asuransi jiwa yang telah ditutup dapat berjalan dengan baik (langgeng) sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan.
- c) Memastikan adanya keseimbangan yang layak antara premi yang dibayar oleh Pemegang Polis dengan tingkat risiko.
- d) Mencegah adanya anti seleksi, yaitu adanya kecenderungan seseorang untuk menutupi keadaan yang sebenarnya tentang kondisi kesehatannya, penyakit tertentu atau pekerjaan yang penuh risiko pada saat mengajukan permohonan asuransi.⁴²

2) Reasuransi

⁴² Sisdiklat dan Pengembangan Keagenan, *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912, 2011), 85-86.

Sebagaimana halnya perorangan membeli asuransi untuk mentransfer risiko kerugian finansial mereka, banyak perusahaan asuransi membeli asuransi dari penanggung lain untuk menutup sama atau sebagian risiko yang tidak ingin mereka tanggung sendiri secara penuh. Jenis asuransi ini disebut REASURANSI.

Perusahaan yang melimpahkan kembali risiko kepada reasuransi disebut ceding company atau direct underwriting company. Sedangkan perusahaan yang menerima risiko disebut reasuradur (reinsurer). Jika reasuradur meneruskan pelimpahan risiko yang diterima dari ceding company kepada perusahaan reasuransi lainnya, perusahaan tersebut disebut Retrocesionaire.

Pemegang polis secara individu jarang menyadari bahwa sebagian atau seluruh penutupan atas jiwanya direasuransikan.

Pemohon perorangan secara eksklusif berhubungan dengan ceding company yang secara resmi (hukum) bertanggung jawab kepada pemegang polis atas semua klaim berdasar polis.

Karena hubungan utama antara ceding company dengan reasuradur dilakukan oleh dua departemen underwriting perusahaan, underwriting harus mempunyai pengetahuan yang bagus tentang fungsi reasuransi.

a) Fungsi reasuransi adalah untuk membantu mencegah agar modal atau surplus perusahaannya jangan sampai habis karena pengalaman atas sejumlah klaim besar yang tidak diharapkan.

Perusahaan asuransi jiwa berurusan dengan jenis risiko yang secara keseluruhan dapat diukur dan dapat diramalkan dengan tepat sekali.

Bagaimanapun untuk sekelompok kelas polis jumlah klaim yang dibayar oleh perusahaan berfluktuasi setiap tahun, tergantung pada jumlah dan besarnya klaim masing-masing individu. Meskipun jumlah total polis yang diterbitkan perusahaan cukup besar jumlahnya untuk menstabilkan jumlah klaim yang terjadi setiap tahun, tetap saja terjadi fluktuasi dalam hal jumlah uang khususnya jika perusahaan menerbitkan polis untuk uang pertanggungan besar.

Didasari oleh kekuatan finansial ini maka perusahaan asuransi menetapkan Batas (Limit) atas jumlah risiko yang ingin ditahankan atas tertanggung perorangan dan tertanggung kumpulan. Jumlah ini disebut Batas Retensi (Retention Limit) perusahaan.

b) Batas Retensi

Batas retensi perusahaan adalah jumlah uang pertanggungan yang ditahan (ditanggung) sendiri oleh perusahaan tanpa perusahaan reasuransi. Perusahaan akan mereasuransikan jumlah uang pertanggungan yang melebihi batas retensinya. Jadi reasuransi meyakinkan perusahaan

asuransi menawarkan polis dengan uang pertanggungan besar tanpa mengancam posisi keuangan perusahaan.

Dalam menentukan batas retensi perusahaan dipengaruhi oleh:

- (i) Jumlah surplus yang ada.
- (ii) Distribusi polis inforse menurut UP, jumlah polis, kelompok umur, wilayah geografis, tingkat standard atau substandard.
- (iii) Kemampuan distribusi produksi baru termasuk rata-rata UP per polis.
- (iv) Efektivitas armada lapangan dan prosedur underwriting dalam menghasilkan hasil mortalita sama seperti yang diasumsikan dalam kalkulasi premi.

3) Penerbitan Polis⁴³

Polis sebagai dasar perjanjian antara pemegang polis dengan badan asuransi jiwa dapat diterbitkan apabila kelengkapan syarat sahnya perjanjian sudah terpenuhi. Adapun persyaratan-persyaratan tersebut adalah:

- a) Surat permintaan sudah ditandatangani dan diisi dengan lengkap
- b) Titipan premi pertama telah dibayar tunai
- c) Menyerahkan copy identitas diri seperti KTP, SIM, Pasport dll.

⁴³ Ibid., 87.

- d) Mengisi dan menandatangani daftar pertanyaan mengenai data diri riwayat pekerjaan, riwayat kesehatan pada formulir yang telah disediakan (Surat Pernyataan Tambahan)
- e) Sudah dilakukan recheck oleh pejabat yang berwenang (Supervisor/ Pemimpin Operasional/ Pemimpin Cabang/ Wilayah)
- f) Apabila uang pertanggungan melebihi batas UP non medical atau usia tertanggung diatas 50 tahun maka surat Permintaan harus dilengkapi dengan medical check up.

Setelah persyaratan-persyaratan tersebut diatas terpenuhi, selanjutnya kantor operasioanl setempat mengirimkan ke kantor cabang/wilayah untuk diproses. Apabila data-data yang dikirim memenuhi persyaratan sebagaimana ketentuan perusahaan mak polis dapat diterbitkan.

4) Pelayanan Perubahan dan Duplikat Polis

Pelayanan kepada pemegang polis terkait dengan polisnya dengan dilakukan dengan cara antara lain:⁴⁴

- a) Perubahan Polis : Apabila dikehendaki pemegang polis dapat mengubah polisnya yang meliputi:
 - (1) Cara bayar, masa Asuransi
 - (2) Yang ditunjuk menerima manfaat, konversi
 - (3) Uang Pertanggung, serta alamat / tempat tinggal

⁴⁴ Ibid., 88.

b) Penerbitan Duplikat polis : apabila pemegang polis keahlian polisnya maka dapat diterbitkan duplikasi polis dengan menyerahkan:

- (1) Kuitansi pembayaran premi terakhir, surat pernyataan kehilangan
- (2) Surat keterangan hilang dari kepolisian, copy identitas diri
- (3) Mengisi surat permintaan penerbitan duplikat polis.⁴⁵

c. Pelaksanaan / Proses Underwriting Asuransi Jiwa Individu

1) Seleksi Tahap Awal (*Field Underwriting*)

Pada saat agen melakukan prospecting, sebenarnya agen yang bersangkutan sudah memulai kegiatan seleksi risiko termasuk pada saat pengisian surat permohonan asuransi jiwa dari calon pemegang polis/tertanggung.⁴⁶

2) Seleksi Tahap Lanjutan

Dalam melakukan seleksi risiko, bagian *Underwriting* perusahaan memerlukan informasi anantara lain:

- a) Surat Permohonan Asuransi Jiwa, laporan Agen
- b) Laporan daftar pemeriksaan kesehatan
- c) Pernyataan tambahan seperti form data nasabah, pernyataan petugas penutup, lembar penelitian produksi baru serta laporan pemeriksaan kesehatan (LPK) calon tertanggung.
- d) Pernyataan keuangan (*financial statemen*)

⁴⁵ Ibid., 88.

⁴⁶ Ibid., 88-89.

d. Klasifikasi Risiko

Pada dasarnya semua orang yang ingin mengasuransikan dirinya harus dapat memperoleh jaminan, terlepas dari pada bagaimana keadaan kesehatannya.⁴⁷

Berkaitan dengan itu maka risiko dalam asuransi jiwa dibagi atas:

1) Risiko yang dapat diasuransikan

a) Risiko Standard

Risiko calon tertanggung yang secara medical atau yang secara non medical tidak terdapat risiko yang secara langsung atau langsung dapat memperpendek kehidupan Calon Tertanggung. Dalam hal standard dikenal:

(1) Better Risk, yaitu calon yang risiko kesehatannya di atas rata-rata.

(2) Borderline, calon yang risiko kesehatannya terlalu kecil untuk di golongan pada substandard.

Batas umur pemegang polis adalah 21 tahun. Sedang batas umur dan maksimal jumlah risiko untuk permintaan asuransi tanpa pemeriksaan kesehatan (*Non medical*), berdasarkan SK/DIR/TEK/2011.

Batas Usia Calon Tertanggung:⁴⁸

⁴⁷ Ibid., 89.

⁴⁸ Keputusan Direksi AJB Bumiputera 1912 No. SK.1/DIR/TEK/2011 *Tentang Batas Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan*, (Data diperoleh dari AJB Bumiputera cabang Lumajang pada tanggal 30 April 2018).

- (1) Batas maksimum usia Calon Tertanggung adalah 15 tahun dan maksimal 60 tahun atau usia Calon Tertanggung pada saat masuk asuransi ditambah masa asuransi maksimal 65 tahun.
- (2) Khusus untuk produk asuransi yang mengandung unsur rawat inap dan pembedahan (Mitra Oetama), masa asuransi berakhir pada saat Tertanggung berusia maksimal 60 tahun.
- (3) Bagi Calon Tertanggung yang berusia di bawah 20 tahun dikenakan ketentuan bahwa perhitungan preminya menggunakan table premi usia 20 tahun.

Tabel 2.2

Jumlah Maksimum Risiko Untuk Non Medical

Umur Calon Tertanggung	Maksimal Rupiah	Jumlah Risiko
15-50 Tahun	350.000.000	US \$ 60.000
51-55 Tahun	200.000.000	US \$ 35.000

Sumber Data: Data diolah dari Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912 dan SK.1/DIR/TEK/2011 *Tentang Batas Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan*, (Data diperoleh dari AJB Bumiputera cabang Lumajang pada tanggal 30 April 2018).

Berdasarkan Tabel 2.2 di atas dijelaskan bahwa usia calon tertanggung dari usia 15-50 tahun maksimal rupiah 350.000.000 dengan jumlah risiko US \$ 60.000, pada usia 51-55 tahun maksimum rupiah 200.000.000 dengan jumlah risiko US \$ 35.000.

Jenis pemeriksaan kesehatan setiap tertanggung untuk permintaan asuransi jiwa dengan pemeriksaan kesehatan

(medical), didasarkan pada jumlah risiko uang pertanggungan, sebagai berikut:

Tabel. 2.3
Underwriting Limit dan Syarat Pemeriksaan Kesehatan
Asuransi Jiwa Individu AJB Bumiputera 1912

Jumlah Uang Pertanggungan/ Risiko Awal	Jenis Pemeriksaan
Diatas Rp. 200.000.000 s/d Rp. 250.000.000/ US \$ 40.000	LPK+ADA
Di atas Rp.250.000.000-Rp. 450.000.000 US \$ 40.000-US 75.000	LPK+ADAL+EKG
Di atas Rp. 450.000.000- Rp. 650.000.000 US \$ 75.000-US\$ 110.000	LPK+ADAL+EKG+TPH
Diatas Rp. 650.000.000- Rp.850.000.000 US \$ 110.000-US\$ 145.000	LPK+ADAL+TPH+TREADMILL TEST+HIV TEST
>Rp. 850.000.000 / US\$ 145.000	2LPK+ADAL+TPH+TREADMILL TEST+HIV TEST+FS+SPT

Sumber Data : Data diperoleh di buku materi 1 tentang Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1AJB Bumiputera , sistem Diklat dan Pengembangan Keagenan tahun 2011 dan SK.1/DIR/TEK/2011 *Tentang Batas Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan*, (Data diperoleh dari AJB Bumiputera cabang Lumajang pada tanggal 30 April 2018).

Dari Tabel 2.3 diatas dapat di jelaskan bahwa:

LPK : Laporan Pemeriksaan Kesehatan
 ADA : Analisi Darah dan Ais Seni
 ADAL : Analisis Darah dan Air Seni Lengkap
 EKG : Elektrokardiogram
 TPH : Ro Thorax Photo
 HIV : Human Immunodeficiency Virus
 FS : Financial Statemen
 SPT : Surat Pemberitahuan Pph Pasal 21

b) Risiko Substandard

Risiko Substandard adalah risiko calon tertanggung yang secara medical terdapat risiko yang secara langsung ataupun tidak langsung dapat memperpendek kehidupan Calon Tertanggung.

2) Risiko Yang Tidak Dapat Diasuransikan

Risiko Yang Tidak Dapat Diasuransikan adalah risiko Calon Tertanggung yang secara medical atau non medical terdapat risiko yang cukup besar sehingga apabila dikenakan extra premi menjadi sangat besar sehingga premi yang harus dibayar lebih besar dari manfaat yang akan diterima.⁴⁹

e. Faktor-Faktor Yang Menentukan Besarnya Risiko

Beberapa faktor yang dapat menentukan besarnya risiko antara lain:

a. Bentuk tubuh

Yang dimaksud adalah bagaimanakah hubungan tinggi dan berat badan dan distribusi daripada berat tersebut. Contoh : Berat ideal adalah tinggi dikurangi 100, hasilnya dikurangi 10%. Berat normal adalah berat ideal ditambah 10% atau dikurangi 10%.

b. Riwayat keluarga

Hal ini penting diketahui karena adanya penyakit tertentu yang bersifat turunan. Misalnya: Kencing manis, ayas, asma, dll.

c. Riwayat kesehatan pribadi

⁴⁹ Keputusan Direksi AJB Bumiputera 1912 No. SK.1/DIR/TEK/2011 *Tentang Batas Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan*, (Data diperoleh dari AJB Bumiputera cabang Lumajang pada tanggal 30 April 2018).

Dari riwayat kesehatan pribadi dapat diketahui bagaimana kondisi calon tertanggung dari dulu sampai sekarang. Apakah menderita penyakit yang sudah lama dan sebagainya. Bila masih meragukan dapat dimintakan pemeriksaan dokter.

d. Kebiasaan dan Kegemaran⁵⁰

Kebiasaan yang buruk perlu mendapatkan perhatian:

1) Kebiasaan minum minuman keras harus diselidiki seberapa jauh calon tertanggung ketagihan minuman keras.

Menurut tingkatannya dapat dibagi:

(a) Yang hanya minum pada saat tertentu (*social drinking*)

Yang 100% ketagihan (*spree drinking*)

2) Melakukan olahraga yang berbahaya, misal: Pendaki gunung, penyelam, gantole dan terjun payung

e. Pekerjaan

Jenis pekerjaan juga dapat mempengaruhi kesehatan seseorang, misalnya: pekerjaan sebagai sopir, kemungkinan untuk menderita penyakit ginjal dan paru-paru lebih besar daripada pekerja kantor. Juga harus dipertimbangkan bagaimanakah pekerjaan terdahulu.

Berdasarkan jenis pekerjaan seorang calon tertanggung dapat diklasifikasikan menjadi:⁵¹

⁵⁰ Ibid., 91.

⁵¹ Ibid., 92.

- Kelas I : Orang-orang pekerja administrasi, staf ahli, Dosen /guru, ibu rumah tangga.
- Kelas II : Orang-orang Pekerja-pekerja lapangan, salesman, detailman, dokter, Agen Asuransi Jiwa, athletic.
- Kelas III : Para pekerja suveyer, sopir, buruh kasar, pilot.
- Kelas IV : Penyelam, pekerja tambang.
- Kelas V : Diluar yang tidak tersebut di atas, seperti: Stuntman.

f. Tempat tinggal dan lingkungan

Bagaimanakah keadaan kesehatan lingkungan, adakah kemungkinan penyakit menular yang endemic di daerah tersebut lebih besar dibandingkan dengan daerah lain dan bagaimanakah usaha pemerintah untuk memberantas penyakit di daerah tersebut.

g. Moral

Orang yang tidak bermoral ada kecenderungan untuk menyalahgunakan dirinya yang dapat memperpendek hidupnya. Misalnya: melakukan hubungan sex yang tidak wajar, antara lain: Homosex, lesbian, heterosex, sex maniak. Kecenderungan menggunakan obat-obatan terlarang dan minuman keras. Contoh lain:

- 1) Kebiasaan berjudi atau hidup spekulatif.
- 2) Menjalankan peusahaan yang sering mengalami kebangkrutan atau reputasinya di masyarakat tidak begitu baik.

h. Status ekonomi

Untuk mencegah terjadinya over insured harap disebutkan dengan jelas pekerjaannya, misalnya: dagang, karyawan, buruh dll. Hal ini berkaitan dengan keadaan ekononmi calon tertanggung diakaitkan dengan jumlah pertanggungan yang diajukan.

i. Uang pertanggungan dengan penghasilan pemegang polis

Untuk menghindari kemungkinan calon tertanggung dengan sengaja menyembunyikan atau salah memberikan informasi sehingga dapat mengakibatkan keputusan underwriting yang tidak menguntungkan. Uang pertanggungan yang tidak berlebihan (*over insurance*) sehingga menghindari anti seleksi.

f. Penggolongan Risiko⁵²

a. Seleksi Risiko Asuransi Perorangan/ Individu

1) Seleksi risiko pendahuluan

Telah disinggung di atas bahwa agen sebagai orang pertama yang mengenal calon tertanggung juga bertugas sebagai penyeleksi pertama. Oleh karena itu setiap agen harus benar-benar mengetahui dan menghayati arti pentingnya seleksi risiko.

⁵² Ibid., 93.

2) Syarat-syarat penerimaan asuransi perorangan

(a) Asuransi tanpa pemeriksaan dokter dengan syarat bertanggung sehat baik jasmani maupun rohani.

(b) Pertanggung dengan pemeriksaan dokter. Asuransi medical yang hasilnya substandard atau borderline dikenakan extra premi. Hal ini tergantung besar kecilnya risiko.

(c) Formulir asuransi perorangan terdiri dari :

(1) Surat Permohonan Asuransi Jiwa, laporan agen

(2) Laporan Daftar pemeriksaan kesehatan

(3) Pernyataan tambahan seperti form data nasabah, pernyataan petugas penutup, lembar penelitian produk baru, laporan pemeriksaan kesehatan (LPK) calon tertanggung, pernyataan keuangan (*financial statement*)

b. Seleksi Risiko Jaminan Tambahan Kecelakaan (*Accident Rider*)

Asuransi ini merupakan jaminan tambahan yang tidak dapat berdiri sendiri tetapi harus dengan asuransi pokok. Risiko yang ditutup adalah:

1) Cacat tetap (*permanent disability*): kehilangan fungsi salah satu atau seluruhnya dari anggota tubuh.

2) Meninggal dunia (*death claim*) karena kecelakaan.

3. Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan

a. Pengertian dan Tujuan Underwriting

Underwriting (Seleksi Risiko) adalah kegiatan proses seleksi risiko yang dilakukan oleh penyeleksi risiko dari perusahaan asuransi jiwa untuk menentukan tingkat risiko yang akan diterima dan menentukan besarnya premi yang akan dibayar. Kegiatan seleksi risiko dilakukan mulai dari menerima permintaan/permohonan asuransi sampai dengan polis diterbitkan.⁵³

Underwriting ada pada semua kegiatan asuransi jiwa, tetapi faktor-faktor yang mempengaruhi proses seleksi risiko, berbeda sesuai dengan jenis asuransinya. Seorang underwriting yang melakukan seleksi risiko calon tertanggung asuransi jiwa perorangan (Asper) akan mempertimbangkan berbagai faktor yang berbeda dengan cara yang dilakukan untuk menyeleksi risiko calon peserta Asuransi Jiwa Kumpulan.

Proses seleksi risiko asuransi kumpulan bertujuan untuk menentukan apakah calon peserta/tertanggung asuransi dari grup yang akan diasuransikan, dapat dipresiksi tingkat mortalitas dan tingkat morbiditasnya. Jadi agen asuransi juga merupakan Underwriting yang bertanggung jawab terhadap tingkat keamanan dan risiko yang dihadapi oleh grup/perusahaan yang diterima permintaan asuransi.

⁵³ Djamahuri,dkk, , *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihann Agen Tingkat Lanjutan 1 AJB Bumiputera 1912* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912), 225.

b. Ruang lingkup Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan

Dalam underwriting Asuransi kumpulan mencakup banyak aspek, setidaknya meliputi seleksi risiko, Reasuransi, Penerbitan polis dan sertifikat, maupun pelayanan perubahan dan penambahan peserta. Selanjutnya dijelaskan dibawah ini.⁵⁴

1) Seleksi Risiko

Suatu proses penutupan asuransi berkenaan dengan tingkat risiko yang berbeda-beda. Penanggung yang berkewajiban untuk mengamankan dana masyarakat dalam bentuk premi yang terakumulasi, akan berusaha menghindari kerugian yang mungkin timbul sebagai akibat dari kualitas penutupan yang tidak memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan.

Dengan demikian secara khusus tujuan seleksi risiko adalah:

- (a) Menjaga kestabilan dana yang terhimpun, agar perusahaan dapat berkembang dan dapat memenuhi segala kewajibannya.
- (b) Mengusahakan agar asuransi jiwa yang telah ditutup dapat berjalan dengan baik (lestari hingga habis kontrak) sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan.
- (c) Memastikan adanya keseimbangan yang layak antara premi yang dibayar oleh pemegang polis dengan tingkat risikonya.

⁵⁴ Ibid., 225-226.

(d) Mencegah adanya anti seleksi, yaitu adanya kecenderungan seseorang untuk menutupi keadaan yang sebenarnya tentang kondisi kesehatannya, penyakit tertentu atau pekerjaan yang penuh risiko pada saat mengajukan permohonan asuransi.

2) Reasuransi

Sebagaimana halnya perorangan membeli asuransi untuk mentransfer risiko kerugian financial mereka, banyak perusahaan asuransi membeli asuransi dari penanggung lain untuk menutup sama atau sebagian risiko yang tidak ingin mereka tanggung sendiri secara penuh. Jenis asuransi ini disebut REASURANSI.⁵⁵

Perusahaan yang melimpahkan kembali risiko kepada reasuransi disebut *Ceding Company* atau *Direct Underwriting Company*. Sedangkan perusahaan yang menerima risiko disebut reasurador (Reasurer). Jika reasurador yang meneruskan pelimpahan risiko yang diterima dari *ceding company* kepada perusahaan reasuransi lainnya, perusahaan tersebut disebut *Retrocesionaire*.

Pemegang polis secara individu jarang menyadari bahwa sebagian atau seluruh penutupan atas jiwanya direasuransikan.

Pemohon perorangan secara eksklusif berhubungan dengan *Ceding Company* yang secara resmi (Hukum) bertanggung jawab kepada pemegang polis atas semua klaim berdasarkan polis.

⁵⁵ Ibid., 226-227.

Karena hubungan utama antara Ceding Company dengan reasuradur dilakukan oleh dua Departemen underwriting perusahaan, underwriting harus mempunyai pengetahuan kerja yang bagus tentang fungsi reasuransi.

(a) Fungsi Reasuransi

Fungsi reasuransi adalah untuk membantu mencegah agar modal atau surplus perusahaan jangan sampai habis karena pengalaman atas sejumlah klaim besar yang tidak diharapkan.

Perusahaan asuransi jiwa berurusan dengan jenis risiko yang secara keseluruhan dapat diukur dan dapat diramalkan dengan tepat sekali.

Bagaimanapun untuk sekelompok kelas polis jumlah klaim yang dibayar oleh perusahaan berfluktuasi setiap tahun, tergantung pada jumlah dan besarnya klaim masing-masing individu. Meskipun jumlah total polis yang diterbitkan perusahaan cukup besar jumlahnya untuk menstabilkan jumlah klaim yang terjadi setiap tahun, tetap saja terjadi fluktuasi dalam hal jumlah uang klaim khususnya jika perusahaan menerbitkan polis untuk uang pertanggungan besar.

Didasari oleh kekuatan finansial ini maka perusahaan asuransi menetapkan Batas (Limit) atas jumlah risiko yang ingin ditahankan atas tertanggung perorangan dan tertanggung

kumpulan. Jumlah ini disebut Batas Retensi (Retention Limit) perusahaan.

(b) Batas Retensi

Batas retensi perusahaan adalah jumlah uang pertanggungan yang ditahan (ditanggung) sendiri oleh perusahaan tanpa perusahaan reasuransi. Perusahaan akan mereasuransikan jumlah uang pertanggungan yang melebihi batas retensinya. Jadi reasuransi meyakinkan perusahaan asuransi menawarkan polis dengan uang pertanggungan besar tanpa mengancam posisi keuangan perusahaan.

Dalam menentukan batas retensi perusahaan dipengaruhi oleh:

- (1) Jumlah surplus yang ada.
- (2) Distribusi polis inforse menurut UP, jumlah polis, kelompok umur, wilayah geografis, tingkat standard atau substandard.
- (3) Kemampuan distribusi produksi baru termasuk rata-rata UP per polis.
- (4) Efektivitas armada lapangan dan prosedur underwriting dalam menghasilkan hasil mortalita sama seperti yang diasumsikan dalam kalkulasi premi.

3) Penerbitan polis dan sertifikat

Polis sebagai dasar perjanjian antara pemegang polis dengan badan asuransi jiwa dapat diterbitkan apabila kelengkapan syarat sahnya perjanjian sudah terpenuhi. Adapun persyaratan-persyaratan tersebut adalah:⁵⁶

a) Surat permintaan sudah ditandatangani dan diisi dengan lengkap.

b) Titipan premi pertama telah dibayar tunai

c) Menyerahkan copy identitas diri seperti KTP, SIM, Pasport dll.

c. Proses Field Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan⁵⁷

Sebelum melakukan seleksi risiko, agen harus memahami ketentuan perihal grup/perusahaan yang dapat dicover dengan program asuransi kumpulan. Karena tidak semua grup/perusahaan dapat diasuransikan dengan asuransi kumpulan.

Adapun ketentuan grup/perusahaan yang dapat dicover dengan program asuransi kumpulan adalah sebagai berikut:

1) Insurable Interes

Yang dimaksud dengan Insurable Interes adalah adanya hubungan kepentingan antara pemegang polis dan tertanggung seperti :

a) Kreditur berbadan hukum sebagai calon pemegang polis dan Debiturnya sebagai calon tertanggung.

⁵⁶ Ibid., 227.

⁵⁷ Ibid., 228.

- b) Perusahaan atau lembaga berbadan hukum sebagai pemegang polis dan karyawannya sebagai calon tertanggung
- c) Perkumpulan berbadan hukum sebagai calon pemegang polis dang anggotanya sebagai calon teratanggung.

2) Eksistensi Perusahaan atau Lembaga

Bahwa Perusahaan/Lembaga harus berbadan hukum serta sudah ada dan dibentuk bukan untuk tujuan membeli asuransi.

3) Penyelenggaraan Administrasi

Perusahaan/Lembaga tersebut harus menyelenggarakan administrasi secara teratur dan bersedia melakukan administrasi dalam proses penutupan dan pemeliharaan kontrak asuransi kumpulan.

4) Kepemilikan Polis Asuransi Jiwa

Tidak diperbolehkan dalam satu (1) perusahaan/Lembaga memiliki lebih dari satu (1) polis dengan kriteria dan manfaat yang sama (Plan, tariff, manfaat, status peserta, dll).

5) Bonafiditas Perusahaan atau Lembaga

Khusus berkaitan dengan kesehatan keuangan perusahaan/Lembaga harus baik dan terjamin.

6) Keluar Masuknya Karyawan Dalam Perusahaan

Keluar masuknya karyawan dalam perusahaan keluar masuknya karyawan dalam perusahaan dapat mempengaruhi usia rata-rata yang berakibat pada besar kecilnya premi.

7) Banyaknya Karyawan Yang Diikutsertakan Sebagai Peserta

Banyaknya karyawan yang diikutsertakan sebagai peserta minimal sepuluh (10) orang.

8) Perkiraan Rata-rata Usia Peserta

Untuk menjaga agar tingkat mortalitas dan morbiditas dapat diprediksi dan memperoleh persistensi serta sesuai dengan harapan yang diinginkan maka harus ada stabilitas antara karyawan baru yang masuk dan karyawan yang pensiun secara profesional sehingga tidak merugikan dalam seleksi risiko.

d. Financial Underwriting Asuransi Jiwa Kumpulan

Financial Underwriting diperlukan untuk mengatur keseimbangan antara kemampuan yang dimiliki dengan pertanggungan yang diambil.

1) Prinsip-prinsip finansial underwriting.⁵⁸

(a) Menetapkan keabsahan kepentingan asuransi dengan besarnya uang pertanggungan.

(b) Menghubungkan antara besarnya uang pertanggungan dan macam asuransi yang diambil dengan kebutuhannya serta kemampuan membayar premi

2) Tujuan Finansial underwriting

Menjamin kesesuaian antara uang pertanggungan yang diambil, premi yang dibayar dengan kemampuan finansial yang dimiliki.

⁵⁸ Ibid., 229.

3) Sistem Pembayaran Premi

(a) System non kontributori, contributory, yaitu pembayaran premi sepenuhnya di tanggung oleh perusahaan /Lembaga selaku calon pemegang polis.

(b) System contributory, yaitu pembayaran premi ditanggung bersama-besama oleh perusahaan/Lembaga selaku calon pemegang polis dan karyawan atau anggota selaku calon tertanggung.

4) Macam Pertanggungan⁵⁹

(a) Pertanggungan pokok, yaitu pertanggungan yang memberikan manfaat utama dalam program asuransi.

(b) Pertanggungan tambahan (Reder), yaitu pertanggungan yang diberikanb manfaat tambahan dalam program asuransi diluar manfaat utama.

4. Tehknik Menjual Asuransi Jiwa Individu (Agen Ordinary Dan Agen Blok)

a. Filosofi Penjualan Asuransi Jiwa Individu

Pada program ini kita menggali filosofi penjualan asuransi jiwa dengan pendekatan yang berfokus pada klien.

1) Produk asuransi tergolong *buyer market*, dimana kekuatan penjualan berada pada pembeli.

⁵⁹ Ibid., 230.

- 2) Produk asuransi merupakan produk jasa *intangible* yang manfaatnya tidak langsung dirasakan oleh pembeli. Sehingga untuk dapat terjual memerlukan agen untuk melakukan interaksi langsung dengan pembeli. Karena produk asuransi bukan produk yang dicari.
- 3) Asuransi akan terjual optimal jika kebutuhan dan keinginan pelanggan dapat terpenuhi melalui program asuransi.⁶⁰

b. Kebutuhan Asuransi Jiwa Individu

Produk asuransi jiwa perorangan dapat memenuhi banyak tujuan maupun kebutuhan dan menyediakan berbagai macam keuntungan ekonomis dan psikologis. Beberapa keuntungan tersebut :

1. *Family/Survivor Income*-Pendapatan Keluarga (Mereka yang ditinggalkan)

Kematian seorang pencari nafkah dalam keluarga biasanya menghentikan sebuah aliran pendapatan, dimana keluarga atau survivor lain telah mengandalkan hidupnya. Kematian dapat mengakibatkan keluarga yang ditinggalkan menderita jika sebelumnya tidak mengambil tindakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga pasca kematian.

2. *Specific Cash Needs*-Kebutuhan Uang Tunai Spesifik
 - a. *Final Expenses*-Biaya Akhir

Biaya penguburan, atau kremasi bukanlah satu satunya biaya pengeluaran yang berhubungan dengan kematian. Sebagian

⁶⁰ Sisdiklat dan Pengembangan Keagenan, *Materi IPendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut I* (Direktorat Pemasaran AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 97.

orang mendapat tagihan medis pada penyakit terakhir atau kebutuhan finansial yang timbul setelah kematian.

b. *Emergency Fund (Cash Reserve)*-Dana Darurat (Cadangan Uang Tunai)

Ada aturan umum pada perencanaan finansial bahwa seseorang atau keluarga harus mempunyai kira-kira 3 – 6 bulan biaya pengeluaran yang harus dipisahkan untuk kebutuhan darurat.

c. *Education Fund*-Biaya Pendidikan

Walaupun sasaran pendidikan banyak berbeda antara keluarga yang satu dengan keluarga lainnya, anak-anak umumnya memerlukan dukungan finansial untuk mencapai tujuan pendidikan. Biaya pendidikan yang terus meningkat setiap tahun dapat menggunakan pendekatan asuransi jiwa dalam penyiapan dana pendidikan, baik bagi anak-anak yang orang tuanya meninggal atau masih hidup.

d. *Supplemental Retirement Fund*-Pendanaan Tambahan Untuk Dana Pensiun

Hasil pembayaran asuransi jiwa merupakan sumber dana yang penting untuk menambah atau untuk persiapan dana pensiun pada hari tua, selain yang disediakan oleh perusahaan tempat bekerja.

e. *Charitable Donations*-Hitbah Untuk Amal

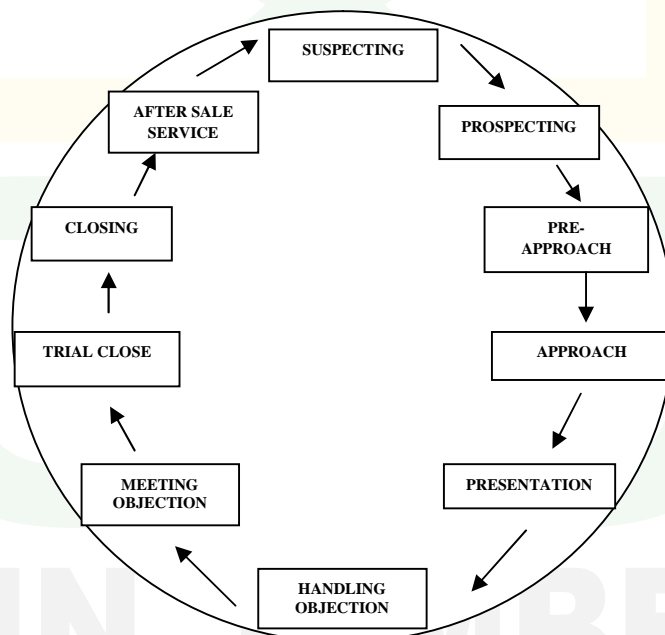
Sebuah badan amal dapat dijadikan ahli waris-beneficiary, sehingga walaupun donatur telah meninggal, dia meninggal dengan dana yang tersedia untuk operasional badan amal.⁶¹

c. **Sepuluh Langkah Penjualan Asuransi Jiwa Individu**

Menurut LIMRA (*The Life Insurance Marketing Research Association*), dalam penjualan asuransi jiwa perorangan terdapat sepuluh langkah sebagai berikut :⁶²

Gambar: 2.1

Sepuluh Langkah Penjualan Asuransi Jiwa Individu



Sumber Data: gambar terdapat pada buku Materi 1 Pendidikan Dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 Pada tahun 2011.

⁶¹ Ibid., 98.

⁶² Ibid.,99.

Dari gambar 2.1 dapat dijelaskan bahwa ada sepuluh langkah penjualan Asuransi Jiwa Individu dimana yang dimaksud:

1. Membuat daftar nama (Suspecting)

Kegiatan membuat daftar nama (orang-orang) yang diduga mampu (the have) membeli produk asuransi jiwa. Daftar nama dapat diperoleh melalui : keluarga, famili keluarga, lingkungan pekerjaan, lingkungan tempat tinggal, hobi dan referensi. Bahkan, majunya teknologi dibidang komunikasi , media cetak maupun elektronik seperti website bisa menjadi sumber untuk mendapatkan suspec.

2. Memilih prospek yang akan dikunjungi (Prospecting)

Prospecting merupakan kegiatan berkunjung secara langsung dengan bertatap muka kepada nama-nama yang telah diseleksi sebagai prospek. Sebelum berkunjung, agen sebaiknya memperkirakan kemampuan ekonomi prospek. Prospek yang potensial dapat diketahui dari penampilannya seperti cara berpakaian, kendaraan, rumah tinggal, jabatan, merek handphone, dan yang lainnya.

Dalam tahap ini, sebaiknya agen tidak langsung menawarkan produk. Kunjungan wawancara ini dimaksudkan untuk mendapatkan informasi tentang diri prospek, keluarga, bisnis, kemampuan ekonomi, dan sebagainya, sehingga dapat diketahui kemungkinan untuk ditindaklanjuti sebagai prospek potensial.

3. Pra Pendekatan (*Pre Approach*)⁶³

Pre Approach merupakan proses awal penjualan yang dimulai dengan mencari prospek yang “tepat”. Bukan hanya prospek yang mempunyai probabilitas kebutuhan yang tinggi, menginginkan dan mampu membeli produk anda tetapi juga orang yang akan menghargai anda dan menjadi sumber dari *repeat business* (pembelian berulang) serta yang lebih penting *referral* (referensi).

a. Pendataan Pasar

1) Pendataan pasar oleh agen ordinary dilaksanakan di segmen pasar yang menjadi tanggung jawabnya. Sedang untuk agen blok, pendataan pasar dilaksanakan di wilayah blok yang menjadi tanggung jawabnya.

2) Pendataan pasar juga bisa dilakukan dengan berbasis pada database portofolio yang bersumber dari BIL meliputi :

Nama pemegang polis dan tertanggung, alamat penagihan Pekerjaan, Nomor polis, Jatuh tempo pembayaran premi dan cara pembayaran premi, Besarnya pembayaran premi dan uang pertanggungan ,jangka waktu asuransi, mulai asuransi, macam asuransi, status polis

3) Database portofolio agen blok maupun agen ordinary dicatat dalam buku database portofolio dan di update secara berkelanjutan setiap hari.

⁶³ Ibid., 100.

b. Prioritas Pendapatan Pasar

Penggarapan pasar merupakan kegiatan kunjungan kepada prospek potensial yang ditetapkan sebagai target pasar.

1) Agen Ordinary

- ✓ Agen perlu menetapkan target pasar yang akan digarap, dalam bentuk sejumlah nama prospek yang berasal dari database di segmen pasar. Idealnya target pasar terdiri dari 20-25 nama prospek untuk dikunjungi dalam waktu seminggu atau rata-rata per hari 4/5 prospek.
- ✓ Target pasar bisa juga berasal dari pemegang polis yang menjadi portofolio di segmennya.

2) Agen Blok

- ✓ Target pasar bisa juga berasal dari pemegang polis yang menjadi portofolio di bloknya.
- ✓ Diutamakan prospek yang dikunjungi merupakan hasil referensi yang berada di dalam blok pasarnya dan diyakini memiliki kemampuan secara finansial.

c. Melakukan Kegiatan Kunjungan

- 1) Membuat janji pertemuan seperti telepon, Cold canvassing : mendatangi langsung orang yang belum dikenal sebelumnya untuk melakukan pendekatan.

2) Membuat *time schedule*

- a. Setiap pagi sebelum melakukan aktivitas kunjungan, agen sudah menyiapkan minimal 5 nama prospek untuk dikunjungi.
- b. Jadwal perjalanan ke lokasi/alamat prospek hendaknya dibuat yang searah antara prospek satu dengan lainnya.
- c. Lokasi prospek diprioritaskan yang satu daerah/blok untuk dikunjungi.

4. Pendekatan (*Approach*)⁶⁴

Kunci dalam tahapan ini adalah bagaimana kita menguasai teknik komunikasi dan dapat mengajukan pertanyaan yang tepat dan mendengarkan dengan penuh perhatian untuk mengungkap informasi yang berarti. Anda perlu mengarahkan diskusi yang akan mengungkap *goal*, sikap, prioritas, nilai-nilai dan fakta-fakta tentang keseluruhan situasi pribadi prospek.

- a. Panggilan Informasi
- b. Mengembangkan Komunikasi Dengan Customer
- c. Prilaku komunikasi Positif dan Negatif

⁶⁴ Ibid., 101.

Tabel 2.4
Prilaku komunikasi positif dan negatif⁶⁵

Positif	Negatif
<ul style="list-style-type: none"> • Kontak mata yang singkat • Membuka mata dengan lebar • Tersenyum • Menyetujui dengan mengangguk • Sikap langkah yang ekspresif • Cara berdiri dengan badan terbuka • Mendengarkan dengan aktif • Tetap diam saat customer berbicara • Sikap badan dengan tangan terbuka • Bersih, mengorganisir area kerja 	<ul style="list-style-type: none"> • Menguap • Mengerutkan dahi atau mencibir • Memperhatikan hal lain selain customer • Cenderung menjauh dari apa yang dibicarakan customer • Menunduk atau sikap yang tangan minimal • Menatap customer dengan tatapan kosong • Menginterupsi • Menunjuk jari atau objek lain ke arah customer • Ruang kerja yang tidak terorganisir, kotor

Sumber Data: Tabel Prilaku komunikasi positif dan negatif diperoleh dari buku Materi 1 Tentang Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912 pada tahun 2011.

Dari Tabel 2.4 diatas dapat dijelaskan bahwa prilaku positif dan negatif dapat diketahui dengan jelas, prilaku positif dapat diketahui melalui kontak mata yang singkat Kontak mata yang singkat, membuka mata dengan lebar, tersenyum, menyetujui dengan mengangguk, sikap langkah yang ekspresif, cara berdiri dengan badan terbuka, mendengarkan dengan aktif, tetap diam saat customer berbicara, sikap badan dengan tangan terbuka, bersih, mengorganisir area kerja. Adapun prilaku negatif dapat diketahui melalui menguap, mengerutkan dahi atau mencibir, memperhatikan hal lain selain customer, cenderung menjauh dari apa yang dibicarakan customer, menunduk atau sikap yang tangan minimal,

⁶⁵ Ibid., 104.

menatap customer dengan tatapan kosong, menginterupsi, menunjuk jari atau objek lain ke arah customer, ruang kerja yang tidak terorganisir, kotor.

5. Presentasi penjualan/produk (*presentation*)

Anda akan siap untuk menawarkan dan menyajikan saran anda setelah menganalisa kasus dan mengembangkan solusi untuk kebutuhan asuransi sesuai dengan keinginan prospek. Penyajian tersebut dibuat dalam bentuk **proposal atau saleskit**, jadi jangan sekali-kali membuat *saleskit* atau proposal sebelum mendapat dan mengolah data dengan benar.⁶⁶

Proses kerja dalam wawancara (*presentation solution*)

Note : “Kondisi yang telah dipenuhi adalah anda dan prospek telah sepakat dengan waktu dan tempat pertemuan serta agenda pertemuan”.

- a. Menyampaikan salam dan menanyakan kabar (prospek dan keluarga) dan pelajari tentang hobi (jika waktu memungkinkan).
- b. *Mereview* kebutuhan, keinginan dan minat prospek.
- c. Menyatakan situasi untuk mengkonfirmasi pemahaman anda.
- d. Mengidentifikasi solusi dan *alternative* tambahan yang akan mengungkap kebutuhan.
- e. Menyajikan rekomendasi berupa contoh produk.

Pelaksanaan presentasi penjualan ini tidak berarti melakukan presentasi menghadapi orang dalam suatu forum tertentu, tetapi dapat dilakukan oleh agen dengan prospek atau orang yang ditunjuk untuk

⁶⁶ Ibid., 105.

mewakili perusahaan dalam merancang kebutuhan kesejahteraan perusahaan.

6. Mengatasi Keberatan (*Handling Objection*)

Jika *fact finding* telah dilakukan dengan tepat dan solusi yang ditawarkan berdasarkan pendalaman data yang kita peroleh dan telah mengimplementasikan rencana logis tersebut, bukan berarti klien tidak akan mempunyai kekhawatiran dan kesalahpahaman, bukan juga plan yang anda tawarkan tidak mempunyai kendala. Setelah memahami sikap, nilai dan situasi *financial* mereka dengan baik, anda baru menerangkan bagaimana solusi asuransi jiwa bekerja berdasarkan kerangka pemikiran mereka.

Agar tidak terjebak dan kekurangan ide tentang bagaimana menangani keberatan prospek, ada baiknya anda menuliskan skrip masing-masing keberatan prospek, karena dapat membantu anda lebih percaya diri ketika anda menanggapi kekhawatiran atau kesalahpahaman prospek. Berikut beberapa langkah generiknya :⁶⁷

- a. Jangan membuka *front* perdebatan dan jika tidak mengenakan hati jangan dibantah langsung.
- b. Akui kekhawatiran mereka dan biarkan mereka mengetahui bahwa mengajukan keberatan merupakan hal yang boleh-boleh saja.
- c. Tanggapi kekhawatiran mereka, klarifikasikan dengan pertanyaan jika diperlukan.

⁶⁷Ibid., 106.

- d. Ajukan pertanyaan untuk memastikan anda telah memikirkan kekhawatiran, anda perlu mengetahui kekhawatiran ini sebelum anda meminta waktu untuk membuat janji kembali.

7. Menyatukan Tujuan (*Meeting Objection*)

Dalam tahap ini, berdasarkan kebutuhan dan keinginan prospek, agen mengajukan usulan tentang produk yang cocok sebagai solusi atas masalah keuangan prospek. Menyatukan tujuan ini, ditandai dengan terjadinya kecocokan atau kesepakatan terhadap produk dengan kebutuhan prospek, sehingga prospek berminat untuk membeli produk asuransi jiwa.

8. Percobaan Penutupan (*Trial Closing*)

Percobaan penutupan penjualan merupakan tahapan dimana agen meminta prospek untuk :

- a. Menawarkan pilihan produk yang paling tepat prospek sesuai dengan kebutuhan, keinginan dan kemampuan ekonominya.
- b. Mengisi data surat permintaan asuransi jiwa.
- c. Meminta surat identitas diri/kartu tanda penduduk untuk kelengkapan administrasi penutupan asuransi jiwa.
- d. Membuat kesepakatan waktu pembayaran premi oleh prospek.

9. Penutupan (*Closing*)

Situasi *closing* yang ideal tidak terjadi secara regular dan akan membutuhkan beberapa usaha untuk mendapatkan *closing*. Terkadang prospek menunda pembelian dan anda terpaksa menjalankan beberapa *appointment* dan *lapsed time* antara presentasi dan *close*. Sekalipun ini

membuat anda kurang nyaman, terdapat beberapa *closing techniques* yang dapat dalam membantu anda.⁶⁸

a. Beberapa saran akan dapat membantu anda dalam menghadapi situasi *closing* yang menegangkan :

- ✓ Rencanakan langkah yang akan anda ambil untuk *closing*.
- ✓ Fokus pada kebutuhan prospek bukan kebutuhan anda.
- ✓ Jangan bicara terlalu banyak dan terlalu cepat.

b. Closing ditandai dengan hal-hal berikut :

- ✓ Agen menyerahkan kwitansi pembayaran premi pertama kepada prospek.
- ✓ Agen memproses permintaan asuransi jiwa ke kantor untuk penerbitan polis atas nama prospek.

10. Pelayanan Setelah Penjualan (*After Sales Service*)⁶⁹

a. Penyerahan polis dan sertifikat

Jika dalam proses penjualan terdapat tahap-tahap wawancara yang efektif, maka dalam penyerahan polis dan sertifikatpun juga terdapat tahap-tahap penyerahan polis yang efektif. Tahap itu dimulai sejak terjadinya penyerahan surat permintaan dan daftar data peserta serta kelengkapannya kepada perusahaan.

1) Peliharalah hubungan selama proses Underwriting berlangsung.

Kebanyakan agen mengucapkan terimakasih segera setelah penutupan terjadi, menelpon prospek dari waktu ke waktu

⁶⁸ Ibid., 107.

⁶⁹ Ibid., 108.

merupakan tindakan yang baik, khususnya jika terjadi kelambatan penerbitan polis.

2) *Check the policy/Certificate* (Periksalah Polis/Sertifikat)

Penyerahan polis bukan waktu yang tepat jika masih didapatkan kesalahan dalam penerbitannya. Periksalah polis/sertifikat sebelum diserahkan kepada pemegang polis, jika masih terdapat kesalahan segera menghubungi kantor pusat untuk diadakan koreksi dan pembetulan. Yang perlu anda periksa antara lain : Nama pemegang polis/perusahaan atas sertifikat, plan asuransi, uang pertanggungan, besarnya premi, masa berlakunya asuransi dan lain-lain.

3) *Call dor an appointment* (Buatlah Janji Bertemu)

Tentukan beberapa waktu yang dibutuhkan untuk menjelaskan polis, menegaskan tentang pelayanan selanjutnya dan mendapatkan refrensi. *Prepare Policy/Certificate for Delivery* (Persiapkan Polis/Sertifikat untuk Penyerahan)

b. Informasi Pendukung Tambahan

Ringkasan ketentuan umum polis biasanya disediakan oleh perusahaan dan ini bisa ditempatkan di sampul pembungkus polis bersama polisnya. Seorang agen harus menguasai informasi ini, terutama tindakan apa yang dilakukan perusahaan jika terjadi klaim atau penghentian/pembantaian kontrak. Tambahkan laporan keuangan

perusahaan dan *minute of meeting* antara tim Bumi putera dan manajemen pempol (bila diperlukan).

c. Latihan Presentasi

Sebelum penyerahan polis dilaksanakan, sebaiknya berlatih mengenai apa yang akan disampaikan, presentasi kembali benefit atas program tersebut. Hal ini harus dilakukan secara tenang dan professional seperti ketika presentasi penjualan pertama dilakukan.

d. Menjaga Hubungan Selama Kontrak⁷⁰

- 1) Buatlah jadwal pelayanan secara periodik dikemudian hari, misalnya :
 - ✓ Posisikan diri sebagai konsultan kesejahteraan karyawan bagi perusahaan
 - ✓ Berikan informasi tentang perkembangan perusahaan (misalnya laporan keuangan, dan rugi laba perusahaan)
- 2) Perhatikan perkembangan perusahaan, baik laporan keuangan, volume bisnis, dan lain-lain, agar kita dapat membantu dalam pengembangan atau penambahan kesejahteraan karyawan.
- 3) Meminta *referral* untuk mendapatkan *service* dan produk anda. *Referral* masih diyakini sebagai sumber prospek yang paling efektif dan efisiensi.

⁷⁰ Ibid., 109.

5. Teknik Menjual Asuransi Jiwa Kumpulan

a. Filosofi Penjualan Asuransi Jiwa Kumpulan

Pondasi dari setiap proses adalah filosofi yang mendasarinya. Pada program ini kita menggali filosofi penjualan asuransi jiwa dengan pendekatan yang berfokus pada klien (*Client-focus sales approach*).⁷¹

- 1) Produk asuransi tergolong *buyer market*, dimana kekuatan penjualan berada pada pembeli.
- 2) Produk asuransi merupakan produk jasa *intangible* yang manfaatnya tidak langsung dirasakan oleh pembeli. Sehingga untuk dapat terjual memerlukan agen untuk melakukan interaksi langsung dengan pembeli. Karena produk asuransi bukan produk yang dicari.
- 3) Asuransi akan terjual optimal jika kebutuhan dan keinginan pelanggan dapat terpenuhi melalui program asuransi.

b. Kebutuhan Asuransi Jiwa Kumpulan

Produk asuransi jiwa kumpulan dapat memenuhi banyak tujuan maupun kebutuhan dan menyediakan berbagai macam keuntungan ekonomis dan psikologis. Beberapa keuntungan tersebut :

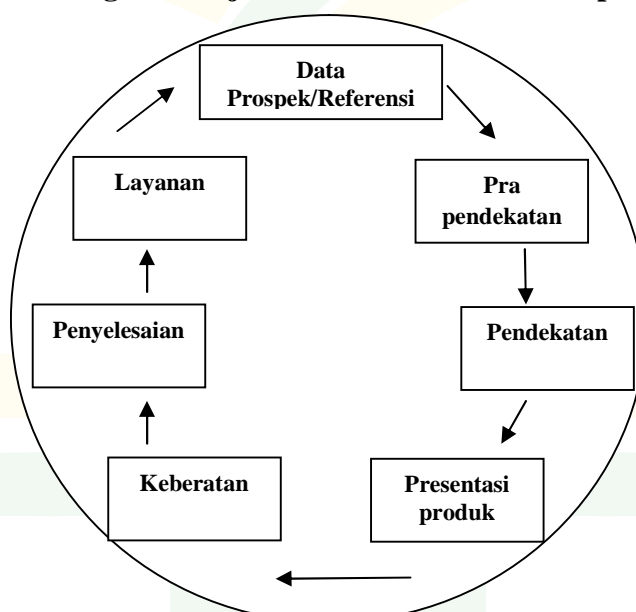
- 1) Kesejahteraan karyawan/organisasi.
 - a) Program pensiun
 - b) Program kesehatan aktif dan pasca kerja
 - c) Death benefit dan personal accident.

⁷¹ Sisdiklat dan Pengembangan Keagenan, *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1* (Direktorat Pemasaran AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 209.

- 2) Debt Liquiation-pelunasan hutang.
- 3) Pemenuhan regulasi pemerintah.
- 4) Kepastian perencanaan keuangan perusahaan/organisasi.
- 5) Manajemen risiko keuangan perusahaan/organisasi.
- 6) Efisiensi administrasi SDM.

Gambar: 2.2

c. Enam Langkah Penjualan Asuransi Jiwa Kumpulan⁷²



Sumber Data: Gambar diperoleh pada Buku Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputer 1912 pada tahun 2011.

Dari gambar 2.2 diatas di jelaskan bahwa terdapat enam langkah penjualan asuransi jiwa kumpulan dimana telah dianalisa sebagai berikut:

1. Pra pendekatan

Pre Approach merupakan proses awal penjualan yang dimulai dengan mencari prospek yang “tepat”. Bukan hanya prospek yang mempunyai probabilitas kebutuhan yang tinggi , menginginkan dan

⁷² Ibid., 210.

mampu membeli produk anda tapi juga orang yang akan menghargai anda dan menjadi sumber dari *repeat business* (*pembelian berulang*) serta yang lebih penting *referral* (referensi).

2. Pendekatan (Approach)⁷³

Kunci dari tahapan ini adalah bagaimana kita menguasai teknik komunikasi dan dapat mengajukan pertanyaan yang tepat dan mendengarkan dengan penuh perhatian untuk mengungkap informasi yang berarti anda perlu mengarahkan diskusi yang akan mengungkap goal, sikap, prioritas, nilai-nilai dan fakta fakta tentang keseluruhan situasi pribadi prospek.

a. Penggalan Informasi

Caranya dengan melakukan wawancara dan bertemu langsung sesuai dengan janji yang sebelumnya. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penggalan informasi:

1) Tujuan anda – Your Purpose

Beritahu prospek tentang mengapa anda mengunjungi mereka, berapa banyak waktu yang dibutuhkan dan dapatkan konfirmasi bahwa waktu tersebut tersedia.

2) Komitmen waktu

Anda harus meencanakan banyaknya waktu bersama prospek yang anda temui sehingga dapat berkomunikasi tanpa tekanan dan tidak terburu-buru.

⁷³ Ibid., 213.

3) Tempat wawancara

Tempat pertemuan dengan prospek sangat penting. Secara tradisional tempat wawancara di kantor, namun anda dapat mengembangkan di tempat lain yang disukai, namun tidak boleh merepotlan prospek.

b. Prilaku komunikasi positif dan negatif

Tabel: 2.5
Prilaku komunikasi positif dan negative

Positif	Negatif
<ul style="list-style-type: none"> • Kontak mata yang singkat • Membuka mata dengan lebar • Tersenyum • Menyetujui dengan mengangguk • Sikap langkah yang ekspresif • Cara berdiri dengan badan terbuka • Mendengarkan dengan aktif • Tetap diam saat customer berbicara • Sikap badan dengan tangan terbuka • Bersih, mengorganisir area kerja 	<ul style="list-style-type: none"> • Menguap • Mengerutkan dahi atau mencibir • Memperhatikan hal lain selain customer • Cenderung menjauh dari apa yang dibicarakan customer • Menunduk atau sikap yang tangan minimal • Menatap customer dengan tatapan kosong • Menginterupsi • Menunjuk jari atau objek lain ke arah customer • Ruang kerja yang tidak terorganisir, kotor

Sumber Data: Tabel Prilaku komunikasi positif dan negatif terdapat pada buku materi 1 tentang Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912 pada tahun 2011.

Dari tabel 2.5 diatas dapat dijelaskan bahwa prilaku positif dan negatif dapat diketahui dengan jelas, prilaku positif dapat diketahui melalui kontak mata yang singkat Kontak mata yang singkat, membuka mata dengan lebar, tersenyum, menyetujui

dengan mengangguk, sikap langkah yang ekspresif, cara berdiri dengan badan terbuka, mendengarkan dengan aktif, tetap diam saat customer berbicara, sikap badan dengan tangan terbuka, bersih, mengorganisir area kerja. Adapun perilaku negatif dapat diketahui melalui menguap, mengerutkan dahi atau mencibir, memperhatikan hal lain selain customer, cenderung menjauh dari apa yang dibicarakan customer, menunduk atau sikap yang tangan minimal, menatap customer dengan tatapan kosong, menginterupsi, menunjuk jari atau objek lain ke arah customer, ruang kerja yang tidak terorganisir, kotor.

c. Menganalisa informasi dan merancang solusi

1) Dalam menganalisa informasi (kasus) anda harus mengajukan pertanyaan pada diri sendiri yaitu :⁷⁴

- Apakah keinginan, keprihatinan, tujuan dan kebutuhan program yang harus diperhatikan?
- Dimana posisi prospek sekarang sehubungan dengan sasaran yang telah ditentukan?
- Situasi apa yang dapat mempengaruhi prospek berubah dimasa depan?

⁷⁴ Ibid., 216.

d. Cara merancang solusi/ide, antara :

- Me-review fakta yang disampaikan oleh prospek.
- Mengidentifikasi kebutuhan menurut prioritas dan nilai moneter mereka.
- Mengordinasikan polis yang ada sekarang dengan merekomendasikan tambahan pembelian.

3. Presentasi penjualan/produk (*presentation*)

Anda akan siap untuk menawarkan dan menyajikan saran anda setelah menganalisa kasus dan mengembangkan solusi untuk kebutuhan asuransi sesuai dengan keinginan prospek. Penyajian tersebut dibuat dalam bentuk proposal atau *saleskit*, jadi jangan sekali-kali membuat *saleskit* atau proposal sebelum mendapat dan mengolah data dengan benar.⁷⁵

a) Proses kerja dalam wawancara (*presentation solution*)

Note : “Kondisi yang telah dipenuhi adalah anda dan prospek telah sepakat dengan waktu dan tempat pertemuan serta agenda pertemuan”.

- 1) Menyampaikan salam dan menanyakan kabar (prospek dan keluarga) dan pelajari tentang hobi (jika waktu memungkinkan).
- 2) Mereview kebutuhan, keinginan dan minat prospek.
- 3) Menyatakan situasi untuk mengkonfirmasi pemahaman anda.

⁷⁵ Ibid., 217.

- 4) Mengidentifikasi solusi dan *alternative* tambahan yang akan mengungkap kebutuhan.
 - 5) Menyajikan rekomendasi berupa contoh produk.
- b) Standarisasi Komunikasi dalam Presentasi (*Present Solution*)

Pelaksanaan presentasi penjualan ini tidak berarti melakukan presentasi menghadapi orang dalam suatu forum tertentu, tetapi dapat dilakukan oleh agen dengan prospek atau orang yang ditunjuk untuk mewakili perusahaan dalam merancang kebutuhan kesejahteraan perusahaan.

4. Keberatan (*Handing Objection*)

Jika *fact finding* telah dilakukan dengan tepat dan solusi yang ditawarkan berdasarkan pendalaman data yang kita peroleh dan telah mengimplementasikan rencana logis tersebut, bukan berarti klien tidak akan mempunyai kekhawatiran dan kesalahpahaman, bukan juga plan yang anda tawarkan tidak mempunyai kendala. Tetapi jika anda telah melakukan pekerjaan dalam mengungkap sikap, nilai dan situasi *financial* mereka dengan baik, maka anda siap menerangkan bagaimana solusi asuransi jiwa bekerja berdasarkan kerangka pemikiran mereka.

Agar tidak terjebak dan tidak mempunyai ide tentang bagaimana menangani keberatan, menuliskan skrip masing-masing keberatan, akan membantu lebih percaya diri ketika anda menanggapi

ke kekhawatiran atau kesalahpahaman prospek. Berikut beberapa langkah generiknya :

- a. Jangan membuka *front* perdebatan dan jika tidak mengenakan hati jangan dibantah langsung.
- b. Akui kekhawatiran mereka dan biarkan mereka mengetahui bahwa mengajukan keberatan merupakan hal yang boleh-boleh saja.
- c. Tanggapi kekhawatiran mereka, klarifikasikan dengan pertanyaan jika diperlukan.
- d. Ajukan pertanyaan untuk memastikan anda telah memikirkan kekhawatiran.

5. Penyelesaian (*Closing*)

Jangan kecil hati karena situasi *closing* yang ideal tidak terjadi secara regular dan akan membutuhkan beberapa usaha untuk mendapatkan *closing*. Terkadang prospek menunda pembelian dan anda terpaksa menjalankan beberapa *appointment* dan *lapsed time* antara presentasi dan *close*. Sekalipun ini membuat anda kurang nyaman, terdapat beberapa *closing techniques* yang dapat dalam membantu anda.

Berikut merupakan advice yang dapat membantu anda dalam menghadapi situasi *closing* yang menegangkan:

- Rencanakan langkah yang akan anda ambil untuk *closing*.
- Fokus pada kebutuhan prospek bukan kebutuhan anda.

- Kenali prospek yang mungkin mengalami kesulitan untuk memahami konsep baru dan menyanggupi untuk *long term financial plan*.

6. Layanan ⁷⁶

a. Penyerahan polis dan sertifikat

Jika dalam proses penjualan terdapat tahap-tahap wawancara yang efektif, maka dalam penyerahan polis dan sertifikatpun juga terdapat tahap-tahap penyerahan polis yang efektif. Tahap itu dimulai sejak terjadinya penyerahan surat permintaan dan daftar data peserta serta kelengkapannya kepada perusahaan.

- 1) Peliharalah Hubungan Selama Proses Underwriting
Berlangsung kebanyakan agen mengucapkan terima kasih segera setelah penutupan terjadi. Menelepon prospek dari waktu ke waktu merupakan tindakan yang baik, khususnya jika terjadi kelambatan penerbitan polis.
- 2) Chek the policy/Certificate (periksalah Polis/sertifikat).

Penyerahan polis bukan waktu yang tepat jika masih didapatkan kesalahan dalam penerbitannya. Periksalah polis/sertifikat sebelum diserahkan kepada pemegang polis.

- 3) Call for an Appointment (Buatlah janji bertemu)

⁷⁶ Ibid., 218-219.

Tentukan beberapa waktu yang dibutuhkan yang menjelaskan polis, yang menegaskan tentang pelayanan selanjutnya dan mendapatkan referensi.

- 4) Prepare Policy/Certificate for Delifery (persiapan polis/ sertifikat untuk penyerahan)

Beberapa sentuhan profesional dapat dilakukan dalam penyerahan polis. Memberikan sampul polis bukan merupakan barang yang mahal untuk menambah *prestige* .

a) Informasi Pendukung Tambahan

Ringkasan ketentuan umum polis biasanya disediakan oleh perusahaan dan ini bisa ditempatkan di sampul pembungkus polis bersama polisnya.

b) Latihan Presentasi

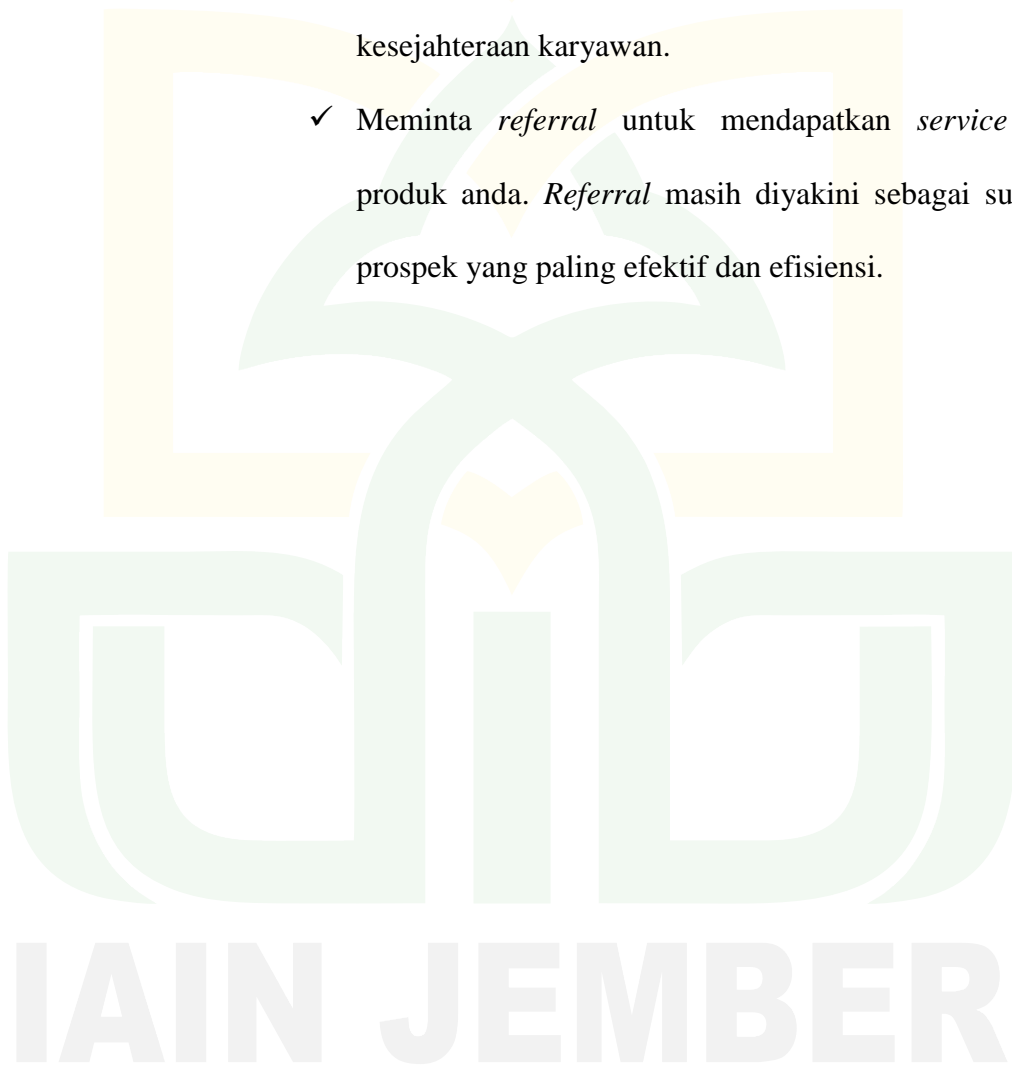
Sebelum penyerahan polis dilaksanakan, sebaiknya berlatih mengenai apa yang akan disampaikan, presentasi kembali benefit atas program tersebut. Hal ini harus dilakukan secara tenang dan professional seperti ketika presentasi penjualan pertama dilakukan.

c) Menjaga Hubungan Selama Kontrak

- ✓ Buatlah jadwal pelayanan secara priodik dikemudian hari, misalnya : Posisikan diri sebagai konsultan kesejahteraan karyawan bagi perusahaan serta berikan

informasi tentang perkembangan perusahaan (misalnya laporan keuangan, dan rugi laba perusahaan).

- ✓ Perhatikan perkembangan perusahaan, baik laporan keuangan, volume bisnis, dan lain-lain, agar kita dapat membantu dalam pengembangan atau penambahan kesejahteraan karyawan.
- ✓ Meminta *referral* untuk mendapatkan *service* dan produk anda. *Referral* masih diyakini sebagai sumber prospek yang paling efektif dan efisiensi.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian adalah semua kegiatan pencarian, penyelidikan dan percobaan secara alamiah dalam suatu bidang tertentu, untuk mendapatkan fakta-fakta atau prinsip baru yang bertujuan untuk mendapatkan pengertian baru dan menaikkan tingkat ilmu serta teknologi.⁷⁷

Yang dimaksud dengan “pendekatan” disini merupakan metode atau cara mengadakan penelitian seperti halnya eksperimen atau non eksperimen. Tetapi disamping itu juga menunjukkan jenis atau tipe penelitian yang diambil, dari segi tujuan misalnya eksploratif, deskriptif, atau historis. Masih ada lagi pandangan dari subjek penelitiannya, yaitu populasi atau kasus.⁷⁸

Dalam penelitian ini pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kualitatif, Artinya penelitian yang berusaha mendefinisikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang ataupun mengambil masalah-masalah yang atau memusatkan perhatian kepada masalah-masalah yang aktual sebagaimana adanya saat penelitian yang berlangsung dilaksanakan.⁷⁹

Metode penelitian ini digunakan karena beberapa pertimbangan. Pertama, menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan ganda. Kedua, metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara penulis dan informan. Ketiga, metode ini lebih peka

⁷⁷ Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), 1.

⁷⁸ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 64.

⁷⁹ Nana Sudjana dkk, *Penelitian dan Penilaian* (Bandung: Sinar baru,1989), 46.

dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama dan terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.⁸⁰

Jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah penelitian studi kasus. Penelitian studi kasus dimaksudkan untuk pengukuran yang cermat terhadap fenomena sosial tertentu. Tujuan penelitian studi kasus adalah untuk membuat pembedaan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.

B. Lokasi Penelitian

Penentuan daerah penelitian ini dilakukan *purposive*, yaitu menentukan dengan sengaja karena peneliti telah mengetahui lokasi penelitian. Dalam penelitian ini yang ditentukan sebagai lokasi penelitian adalah Kantor AJB BUMIPUTERA 1912 LUMAJANG Jl. PB. Sudirman No.275 Lumajang. AJB BUMIPUTERA 1912 merupakan salah satu kantor Asuransi Jiwa yang pertama kali berdiri di Kabupaten Lumajang. Untuk itu tidak menutup kemungkinan bahwa semakin lamanya Kantor AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang maka semakin banyak masalah-masalah yang mungkin timbul dari segi Manajemen atau dari segi produk-produk yang dipasarkannya. Inilah yang menjadi alasan peneliti mengapa memilih AJB Bumiputera sebagai tempat lokasi penelitian.⁸¹

Perusahaan AJB BUMIPUTERA sendiri berdiri sejak tahun 1912 hingga saat ini dan Kantor Pusat AJB Bumiputera 1912 beralamat: di Wisma Bumiputera, jalan jend. Sudirman Kav. 75 Jakarta Selatan. Dan untuk Kantor

⁸⁰ Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002), 5.

⁸¹ *Observasi*, AJB BUMIPUTERA Cabang Lumajang, 27 April 2018.

pemasaran bumiputera sebanyak 442 kantor cabang yang berada di bawah koordinasi 22 kantor wilayah, 21 kantor wilayah asuransi konvensional dan 1 kantor wilayah asuransi syariah.⁸²

Alasan mengapa AJB Bumiputera 1912 berada di Kabupaten Lumajang, yaitu untuk mengembangkan perusahaan AJB Bumiputera supaya dapat dikenal oleh masyarakat luas, serta untuk mempermudah nasabah yang memang sudah terdaftar menjadi nasabah di AJB Bumiputera yang berada di kabupaten lumajang, untuk mengeluhkan ketika ada masalah.⁸³

C. Subjek Penelitian

Sumber data adalah subyek dari mana asal data penelitian itu diperoleh.⁸⁴ Maka untuk melengkapi data penelitian ini maka penulis mempersiapkan data sekunder sebagai data dalam penelitian ini. :Sumber Data Sekunder adalah sumber data pendukung yang diperoleh dari buku-buku, jurnal, kepustakaan, internet dan dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian ini.

D. Tehnik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu :

1. Observasi

Observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis gejala yang tampak pada objek penelitian. Pengamatan dan pencatatan yang dilakukan terhadap objek di tempat terjadi atau

⁸² Dhamhuri, dkk, *Materi IPendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 19.

⁸³ *Observasi*, AJB Bumiputera Cabang Lumajang, 25 April 2018.

⁸⁴ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: PT Pustaka Baru, 2014), 45.

berlangsungnya peristiwa, sehingga observasi berada bersama objek yang diselidiki, disebut observasi langsung.⁸⁵ Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, tetapi juga objek-objek yang lain. Teknik pengumpulan data dengan observasi yang digunakan bila, peneliti berkenan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.⁸⁶ Adapun yang dilakukan oleh peneliti adalah observasi Non Partisipan dimana peneliti tidak terlibat langsung didalam kegiatan Analisis Manajemen risiko pada produk individu dan kumpulan, melainkan hanya mengamati kegiatan yang berlangsung di lokasi penelitian. Observasi sebagai alat pengumpul data banyak digunakan untuk mengatur tingkah laku individu ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi buatan. Peneliti melakukan teknik observasi diharapkan dapat diketahui bagaimana manajemen risiko pada produk asuransi jiwa individu duransi jiwa kumpulan.

Dalam hal ini peneliti bisa mengetahui kondisi riil yang terjadi pada Kantor AJB BUMIPUERA 1912 Cabang Lumajang serta mendapatkan data mengenai *Manajemen Risiko* serta *Analisis Produk-Produk* dan informasi sebagai dasar analisis sehingga memberikan data yang akurat.

Dengan metode observasi ini memperoleh data sebagai berikut:

⁸⁵ Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: PT RINEKA CIPTA, 2004), 158.

⁸⁶ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2010), 203.

- a) Letak geografis
- b) Kondisi Kantor AJB BUMIPUTERA Cabang Lumajang

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan atau buku, internet, dan lain sebagainya. Metode ini penulis pun akan untuk memperoleh dokumen-dokumen yang berkaitan dengan Manajemen Risiko pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada Perusahaan AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang.

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, gambar maupun elektronik.

Adapun data yang diperoleh dari metode dokumenter ini adalah :

- a) Sejarah berdirinya AJB BUMIPUTERA 1912
- b) Visi dan Misi AJB BUMIPUTERA 1912
- c) Struktur Organisasi AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang

C. Analisis Data

Pada bagian ini diuraikan bagaimana prosedur analisis data yang hendak dilakukan sehingga memberikan gambaran bagaimana peneliti akan melakukan pengelolaan data seperti proses pelacakan, pengaturan, dan klasifikasi data akan dilakukan.⁸⁷

⁸⁷Tim Penyusun IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 47.

Analisis data Bogdan adalah proses untuk mencari dan menyusun secara sistematis data yang di peroleh dari observasi dan Dokumen.⁸⁸ Data yang berhasil dihimpun akan di analisis untuk menarik kesimpulan dengan metode *analisis kualitatif*. Metode ialah suatu kerangka kerja untuk melakukan suatu tindakan atau suatu kerangka berfikir menyusun gagasan, yang beraturan,berarah dan berkonteks, yang relevan dengan maksud dan tujuan. Secara ringkas metode ialah suatu sistem berbuat.⁸⁹

Telah disebutkan sebelumnya bahwa penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif yang mana data yang ada dikumpulkan dan di analisis. Selanjutnya data tersebut sebagai rujukan dalam rangka memahami atau memperoleh pengertian yang mendalam dan menyeluruh untuk pemedahan masalah dengan menarik kesimpulan *deduktif induktif*. Secara sederhana artinya sebuah data yang di peroleh terkait dengan Manajemen Risiko Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan Pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang akan di olah dan di tarik kesimpulan sehingga dapat menjawab semua pokok permasalahan penelitian ini. Analisis data merupakan prose mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh melalu catatan lapangan dan bahan-bahan lain sehingga mudah untuk dipahami dan hasil temuannya dapat disampaikan kepada orang lain.⁹⁰

⁸⁸ Zainal Arifin, *Penelitian Pendidikan* (Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA, 2014), 171.

⁸⁹ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: UII Press, 1986), 2-3.

⁹⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2010),88.

D. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep keahlian (validitas) dan keandalan (reliabilitas). Untuk menetapkan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan, pelaksanaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu ada empat kriteria yang digunakan, yaitu derajat kepercayaan, keterampilan kebergantungan, dan kepastian.⁹¹

Pada penelitian ini, dalam hasil pengujian keabsahan data yang diperoleh yaitu menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi adalah penggunaan berbagai metode dan sumber daya dalam pengumpulan data untuk menganalisis suatu fenomena yang saling berkaitan dari perspektif yang berbeda. Asumsinya adalah fenomena yang diteliti dapat dipelajari dan dipahami dengan baik, sehingga diperoleh kebenaran tingkat tinggi jika dikecapi dari berbagai sudut pandang. Memotret fenomena tunggal dari sudut pandang yang berbeda-beda akan memungkinkan diperoleh tingkat kebenaran yang handal.⁹² Adapun triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi teknik. Triangulasi teknik adalah tehnik yang menguji kredibilitas data dengan cara membandingkan berbagai tehnik yang berbeda terhadap sumber yang sama.⁹³

G. Tahap-Tahap Penelitian

Tahapan-tahapan yang dimaksud dengan peneliti ini yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahapan-tahapan penelitian yang

⁹¹ Lexy J.Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rodakarya Offset, 2002), 173.

⁹² Zainal Arifin, *Penelitian Pendidikan* (Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA, 2014), 164.

⁹³ Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: PUSTAKAPELAJAR, 2015), 131.

peneliti lakukan terdiri dari tahapan pra lapangan, tahapan pelaksanaan penelitian dan tahapan penyelesaian. berikut penjelasannya:

1. Tahap pra lapangan

a) Menentukan lokasi penelitian yaitu di AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang

b) Menyusun proposal penelitian.

c) Mengurus surat izin (jika diperlukan).

2. Tahapan pelaksanaan penelitian

Pada tahap ini peneliti mengadakan observasi dengan melibatkan beberapa informan untuk memperoleh data. Yaitu kepada Pimpinan dan Staf AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang

3. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahap yang paling akhir dari sebuah penelitian. Pada tahap ini, peneliti menyusun data yang telah dianalisis dan disimpulkan dalam bentuk karya ilmiah yang berlaku di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.

IAIN JEMBER

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah AJB BUMIPUTERA 1912

AJB Bumiputera 1912, pada saat didirikan bernama OLMIJ PGHB. PLMIJ singkatan dari Onderlinge Levensverszekering Maatcappij. Sedangkan PGHB singkatan dari Perserikatan Guru-guru Hindia Belanda. Perusahaan asuransi jiwa ini berbentuk usaha bersama (mutual), didirikan oleh tiga orang guru, M. Ng. Dwidjosewojo, MKH Soebroto, dan M. Adimidjojo, di Magelang, Jawa Tengah, pada 12 Februari 1912.⁹⁴

Didorong oleh semangat nasionalisme untuk meningkatkan kesejahteraan kaum bumiputera, khususnya para guru, Budi Utomo mendirikan PGHB. Semangat nasionalisme itu, kemudian melahirkan gagasan yang sangat cemerlang. Hanya empat tahun setelah kelahiran Budi Utomo, M. Ng. Dwidjosewojo-Guru Bahasa Jawa di Sekolah Guru, Yogyakarta, yang juga sekretaris I Budi Utomo, mencetuskan gagasan mendirikan sebuah perusahaan asuransi jiwa nasional yang pertama, berbentuk Usaha Bersamaa.

Jadi, Jelaslah, AJB Bumiputera 1912 adalah alat perjuangan di tengah kebangkitan bangsa Indonesia untuk mewujudkan kesejahteraan kaum pribumi atau bumiputera melalui usaha asuransi jiwa.

⁹⁴ Djamahuri, *Materi IPendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1* (Jakarta: Direktorat AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 3.

Didirikan Tanpa Modal Uang

Dwidjosewojo semula hanya berpikir, bagaimana meningkatkan kesejahteraan para guru, termasuk untuk keluarganya, yang saat itu gajinya paling rendah dibanding pegawai pemerintah lainnya. Ia memikirkan nasib rekan-rekannya itu. Di benaknya, timbul pemikiran, “Apa yang terjadi, seandainya seorang guru terkena musibah, misalnya meninggal dunia dalam usia dini. Keluarganya, pastikan menanggung beban ekonomi yang sangat berat.”

Di tengah keprihatinannya terhadap nasib para guru, pada tahun 1910, Dwidjosewojo yang juga tokoh terpandang di Yogyakarta-menerima sebuah verslag (laporan) dari direksi perusahaan asuransi jiwa milik Belanda, NILLMU (*Nederlandsch Indische Levensverzekering en Lijfrente Maatschappij*).⁹⁵

Ketika mempelajari laporan itu, ia memperoleh ilham untuk mendirikan perusahaan asuransi jiwa serupa, yang khusus dikelola kaum pribumi. Ia berharap, perusahaan asuransi itu kelak akan mampu membuka jalan bagi peningkatan kesejahteraan dan terciptanya masa depan yang lebih baik bagi bangsa Indonesia.

Di benak Dwidjosewojo waktu itu, niatnya, adalah mendirikan perusahaan asuransi jiwa tanpa modal lebih dulu. Ia berasumsi, modal usaha tersebut bisa dikumpulkan dari premi orang-orang yang masuk asuransi pada tiga tahun pertama. Pada masa itu, perusahaan tidak

⁹⁵ Ibid., 3-4.

menanggung risiko. apabila ada anggota yang meninggal dunia perusahaan hanya membayarkan sejumlah premi yang telah disetorkan.

Gagasan yang bisa dianggap sangat maju, pada waktu itu, diusulkan oleh M. Ng. Dwidjosewojo di depan peserta kongres Bumi Utomo, pada 1910, dan diterima secara bulat. Namun, setelah ditunggu-tunggu, ternyata gagasan itu belum dapat terwujud, karena pengurus Budi Utomo tidak menindaklanjutinya.

Dua tahun kemudian, ketika PGHB (Perserikatan Guru-guru Hindia Belanda) mengadakan kongres pertama pada 12 Februari 1912, dikehidupan para guru, melemparkan kembali gagasannya untuk mendirikan perusahaan asuransi jiwa itu. Peserta kongres pun menyambut positif dan menerima secara bulat gagasan itu.

Kongres PGHB tersebut langsung membentuk perusahaan asuransi jiwa dengan badan usaha *onderlinge* (mutual). Sehingga terbentuklah perusahaan asuransi jiwa yang khusus diperuntukkan bagi guru-guru Hindia Belanda. Nama perusahaan itu menjadi adalah *Onderlinge Levensverzekering Maatschappij* PGHB atau disingkat O.L. Mij. PHHB.

Perusahaan yang dibentuk oleh para guru itu, pertama kali, pengurusnya hanya terdiri dari tiga orang, juga pengurus PGHB. Mereka adalah M. Ng. Dwidjosewojo (Presiden Komisaris), M.K.H. Soebroto (Direktur), dan M. adimidjojo (Bendahara). Ketiga orang itulah yang kemudian dikenal sebagai pendiri perusahaan. Ketika

didirikan, anggotanya, saat ini itu terdaftar 5 orang termasuk tiga orang pengurusnya.

Suatu hal yang menarik adalah bentuk usaha yang dipilih saat itu. Bentuk badan usahanya, adalah *Onderlinge* atau mutual yang dalam bahasa Indonesia diartikan Usaha Bersama untuk perusahaan asuransi tersebut. Mengapa saat itu, tidak dipilih bentuk usaha lain, misalnya Perorangan terbatas (PT), atau koperasi, memang ada alasan tersendiri. Salah satu pertimbangannya, dengan bentuk *Onderlinge*, perusahaan itu dapat didirikan tanpa harus menyediakan modal lebih dulu. Apalagi, saat itu, belum ada undang-undang yang mengatur perasuransian, khususnya asuransi jiwa. Semua kegiatan usaha, dimasa itu, diatur oleh kitab Undang-undang Hukum Dagang dan Kitab Undang-undang Hukum Perdata, yang dibuat pada pertengahan abad 19.

O.L. Mij. PGHB Menjadi OL Mij. Boemi Poetera

Perjalanan O.L. Mij PGHB ternyata tidak semulus seperti yang dibayangkan semula. Setelah setahun berjalan, beberapa kendala tampak menghadang, terutama dalam pengembangan usahanya. Di samping kekurangan tenaga ahli di bidang perasuransian, perusahaan itu juga dihadapkan pada kesulitan dana, baik untuk biaya pengelolaan administrasi maupun untuk promosi.⁹⁶

⁹⁶ Ibid., 5.

Untuk itu, para pengurus terpaksa mengupayakan bantuan dari Pemerintah Hindia Belanda. Permintaan bantuan tersebut kemudian disetujui oleh Pemerintah Hindia Belanda. Pada 1913, pengurus P.L. Mij PGHB menerima subsidi 300 Gulden. Karena pemberian bantuan itu disertai perjanjian yang mengikat. Misalnya, O.L. Mij. PGHB hanya boleh menerima pegawai negeri dan swapraja, serta tidak boleh menerima pegawai swasta maka bantuan tersebut akhirnya tidak diteruskan pada 1923.

Perkembangan selanjutnya, perusahaan asuransi jiwa itu ternyata dibutuhkan oleh masyarakat umum. Oleh karena itu, pengurus O.L. Mij. PGHB lalu melakukan konsolidasi organisasi. Perusahaan yang semula hanya menerima anggota dari masyarakat umum.

Akibat perluasan itu, para pengurus sepakat mengubah nama perusahaan. Berdasarkan Rapat Anggota/Pemegang polis di Semarang. November 1914, nama O.L. Mij. PGHb diubah menjadi O.L. Mij. Boemi Poetera. Selanjutnya, perusahaan itu dikenal dengan nama Asuransi jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, atau orang suka menyebut "Bumuputera" saja.

Singkatnya, dimulai hanya dengan mengandalkan keprihatinan, semangat, solidaritas, dan pengabdian bersama untuk bangsa, Bumiputera terus melangkah, mengajak masyarakat Indonesia membangun keluarga sejahtera melalui usaha asuransi jiwa. Itu berarti,

Bumiputera memang merupakan bagian tak terpisahkan dari perjuangan Bangsa Indonesia.

Perusahaan ini, didirikan tanpa modal uang, tetapi modalnya adalah kumpulan orang-orang yang memiliki tujuan sama, yaitu berjuang untuk memperbaiki nasib bangsanya. Modalnya adalah idealism yakni iktikad baik untuk mewujudkan kesejahteraan kaum bumiputera (Bangsa Indonesia).⁹⁷

AJB Bumiputera 1912 cabang Lumajang didirikan pada tanggal 12 Desember 1975 dan diresmikan pada tahun 1975 dengan jumlah karyawan sejumlah 7 orang. Dengan jumlah supervisor 4 dan jumlah agen kurang lebih 15 orang.⁹⁸

2. Falsafah Perusahaan

Sebagai perusahaan perjuangan, AJB Bumiputera 1912 melestarikan nilai-nilai luhur yang diwariskan oleh pendiri dan sekarang diinformasikan menjadi falsafah perusahaan, sebagai berikut :⁹⁹

a. Idealisme

Idealisme adalah suatu cita-cita. Artinya, keberadaan Bumiputera sebagai entitas bisnis bukanlah semata-mata untuk mencari keuntungan, melainkan sebagai alat perjuangan di bidang ekonomi yang merupakan wujud idealism untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia melalui usaha asuransi jiwa.

⁹⁷ Ibid., 5-6.

⁹⁸ *Observasi*, AJB Bumiputera 1912 Lumajang, 27 April 2018.

⁹⁹ Djamahuri, *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912), 15.

b. **Mutualisme**

Mutualisme atau kebersamaan adalah suatu nilai social yang menjadi landasan dalam pengelolaan perusahaan diwujudkan dalam bentuk kerjasama, kemitraan, dan sinergi meliputi antara pemegang polis dengan pemegang polis, antara perusahaan dengan pemegang polis, antara karyawan dengan karyawan dalam perusahaan, dan antara karyawan dengan manajemen dalam perusahaan.

c. **Profesionalisme**

Profesionalisme adalah kompetensi sumber daya manusia yang menunjukkan keahlian dalam suatu bidang, diperoleh melalui pendidikan dan pelatihan dalam kurun waktu tertentu, sebagai satu kekuatan utama perusahaan dalam menjaga kelangsungan hidup, pengembangan organisasi, dan pertumbuhan bisnis.

3. Visi, Misi dan Strategi AJB BUMIPUTERA 1912

a. **Visi AJB BUMIPUTERA 1912**

Menjadikan AJB BUMIPUTERA 1912 sebagai perusahaan asuransi jiwa nasional yang kuat, modern, dan menguntungkan dengan didukung oleh sumber daya manusia yang professional dan menjunjung tinggi nilai-nilai idealism serta kebersamaan.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Ibid., 15.

b. Misi AJB BUMIPUTERA 1912

- 1) Menyediakan pelayanan dan produk jasa asuransi jiwa yang berkualitas sebagai wujud partisipasi dalam pembangunan nasional melalui peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia.
- 2) Menyelenggarakan berbagai pendidikan dan pelatihan untuk menjamin pertumbuhan kompetensi karyawan, peningkatan produktifitas dan peningkatan kesejahteraan, dalam kerangka peningkatan kualitas pelayanan perusahaan kepada pemegang polis.
- 3) Mendorong terciptanya iklim kerja yang motivatif dan inovatif untuk mendukung proses bisnis internal perusahaan yang efektif dan efisien.¹⁰¹

c. Strategi AJB BUMIPUTERA 1912

- 1) *Hasil Operasi Yang Prima* :mewujudkan surplus operasional (Profit) disetiap Kantor Cabang dan hasil investasi yang optimal.
- 2) *Fokus Pada Pelanggan* : Melaksanakan operasional pemasaran asuransi jiwa secara efektif dan efisien berbasis pada peluang dan pasar asuransi jiwa yang potensi.
- 3) *Mengembangkan Organisasi Berkinerja Tinggi* : Membangun dan mengembangkan organisasi pemasaran yang berkinerja tinggi dan efisien.

¹⁰¹ Ibid., 15-16.

- 4) *Mengembangkan Sistem Berbasis Teknologi Informasi* :
Meningkatkan kualitas proses bisnis internal dengan mengembangkan system yang berbasis pada teknologi informasi.¹⁰²

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi AJB Bumiputera 1912 berdasarkan SK Direksi No. 10/DIR/2008 tertanggal 30 Juni 2008, dijelaskan bahwa organisasi AJB Bumiputera 1912 terdiri dari : Badan Perwakilan Anggota (BPA), Dewan Komisaris, dan Direksi.¹⁰³

a. Badan Perwakilan Anggota (BPA)

- 1) Badan perwakilan Anggota adalah organ tertinggi di AJB Bumiputera 1912
- 2) Siding Badan Perwakilan Anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam menentukan pokok-pokok kebijakan perusahaan
- 3) Dalam melaksanakan perannya Badan Perwakilan Anggota dibantu oleh Sekretaris BPA.

b. Dewan Komisaris

Dewan komisaris adalah organ perusahaan yang melakukan pengawasan umum terhadap jalannya perusahaan yang dikelola oleh Direksi. Dalam melaksanakan fungsinya, Dewan Komisaris dibantu oleh Sekretaris Dewan Komisaris yang tugasnya dirangkap oleh Sekretaris BPA.

¹⁰² Ibid., 16.

¹⁰³ Ibid., 17.

1. Direksi

- a) Direksi adalah organ perusahaan yang bertanggung jawab penuh sebagai pengurus harian dan merupakan penanggung jawab tertinggi atas pengelolaan perusahaan.
- b) Dalam melaksanakan tugas-tugasnya, Direksi dipimpin oleh Direktur Utama.
- c) Direksi melaksanakan pokok-pokok kebijakan perusahaan yang ditetapkan dalam siding BPA.
- d) Dalam melaksanakan pokok-pokok kebijakan perusahaan yang telah ditetapkan dalam siding BPA, Direksi dibantu oleh : Kepala Divisi, Kepala Departemen, dan Staf Ahli Direksi.

5. Produk-produk Asuransi yang Dipasarkan

Produk-produk yang dipasarkan oleh Bumiputera dikelompokkan dalam tiga jenis bisnis yaitu: Produk Asuransi Perorangan, Produk Asuransi Kumpualan, dan Produk Asuransi Syariah.¹⁰⁴

- a) Tiga Belas (13) Produk Asuransi Perorangan : Sembilan Produk yang dijual dengan mata uang Rupiah dan empat produk yang dijual dengan mata uang US Dollar.
- b) Dua Belas (12) Produk Asuransi Kumpulan : Tujuh Produk Asuransi Jiwa Kumpulan, satu produk asuransi kecelakaan kumpulan, tiga asuransi kesehatan dan satu Anuitas.

¹⁰⁴ Ibid., 18.

- c) Delapan (8) Produk Asuransi Syariah terbagi dalam dua kelompok :
Tiga Asuransi jiwa individu syariah dan lima asuransi jiwa kumpulan syariah.

B. Penyajian Data dan Analisis

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, peneliti menggunakan metode observasi dan dokumentasi sebagai alat untuk memperoleh data sesuai dengan metode yang digunakan, maka secara beruntun akan disajikan data-data yang mengacu pada fokus penelitian sebagai berikut:

1. Perbedaan Manajemen Risiko pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang.

Tabel 4.1

a. Perbedaan Manajemen Risiko pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan.¹⁰⁵

Keterangan	Asuransi Jiwa Individu	Asuransi Jiwa Kumpulan
Underwriting	➤ Pada asuransi individu, penerimaan aplikasi asuransi tergantung hasil seleksi risiko (<i>Underwriting</i>) atas dari calon pemegang polis, yang dilakukan dengan mengevaluasi informasi dalam formulir yang calon peserta isi dan mungkin juga hasil	➤ Pada asuransi kumpulan, setiap anggota dijamin mendapatkan perlindungan. Dan tidak mungkin ditolak bila dapat membuktikan keanggotaannya dalam kumpulan tersebut. Calon peserta tidak perlu menjawab pertanyaan mengenai kesehatan, keuangan, dll, untuk mendapatkan kepesertaan asuransi. Penolakan dan

¹⁰⁵ Dokumentasi, AJB Bumiputera 1912, 27 April 2018).

	<p>tes kesehatan. Cakupan asuransi tergantung pada kebiasaan, usia, pendapatan atau faktor-faktor lain yang dipertimbangkan dalam penerimaan risiko. perusahaan asuransi dapat menyetujui pertanggung jawaban dengan premi standar atau premi ekstra, menolak, menunda, atau menerbitkan polis dengan pembatasan cakupan.</p>	<p>penerimaan asuransi kumpulan dilakukan secara kelompok menerima atau menolak seluruh anggota.</p>
Premi	<p>➤ Premi untuk masing-masing peserta pada asuransi jiwa individu cenderung lebih mahal dari pada polis asuransi jiwa kumpulan. Karena seorang underwriting dimana para peserta diharuskan melakukan berbagai tahapan kebiasaan sehari-hari, serta harus melakukan medical check up. Agar seorang underwriter dapat memprediksi tingkatan klaim berdasarkan penyakit yang diderita maka semakin mahal premi yang ditetapkan seorang underwriter</p>	<p>➤ Premi untuk masing-masing orang pada polis asuransi kumpulan biasanya lebih murah daripada polis individu. Underwriting asuransi kumpulan menggunakan pendekatan pengalaman kalim (<i>Claim experience</i>) ketika menilai risiko asuransi suatu kelompok. Mereka tidak menghitung tarif berdasarkan kebiasaan, gaya hidup, dan faktor kesehatan individu-individu dalam kelompok tetapi berdasarkan risiko kelompok secara keseluruhan. Kelompok besar dapat Diberikan tarif premi yang lebih murah daripada kelompok kecil karena tingkat klaimnya relative lebih dapat diprediksi</p>

		dan terdapat subsidi silang di antara peserta.
Masa Pertanggungangan	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Masa pertanggungangan polis asuransi individu bisa setahun, beberapa tahun, bahkan seumur hidup. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Polis asuransi kumpulan umumnya hanya berlaku selama setahun dan selanjutnya dapat diperpanjang. Karena asuransi kumpulan menganut “ hukum bilang besar”, bila jumlah peserta kumpulan tidak memenuhi minimal tertentu, asuransi kumpulan tidak dapat diperpanjang. Bila pengalaman klaim dalam setahun menunjukkan risiko klaim yang sangat tinggi, premi asuransi kumpulan bisa melonjak drastis.
Manfaat Pertanggungangan	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Manfaat pertanggungangan polis individu biasanya ditentukan menurut hasil premi yang ditentukan oleh para underwriting 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Manfaat pertanggungangan pada asuransi jiwa kumpulan dikenal istilah “free cover limit” (FCL) yaitu uang pertanggungangan maksimum yang otomatis bisa diberikan kepeserta asuransi kumpulan. Tinggi-rendahnya jumlah FCL tergantung faktor-faktor seperti usia rata-rata, ukuran kelompok, dll. Bila calon peserta menginginkan uang pertanggungangan diatas FCL, maka akan diwajibkan mengikuti proses underwriting tambahan.
Administrasi dan Penagihan	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Administrasi dan penagihan asuransi jiwa individu dilakukan secara perorangan, biasanya 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Administrasi dan penagihan asuransi kumpulan dilakukan secara kelompok. Tidak ada pembayaran premi

	<p>para peserta menjalin kontak langsung dengan perusahaan asuransi.</p>	<p>oleh peserta secara sendiri-sendiri. Biasanya, bagian personalia perusahaan atau keanggotaan asosiasi yang menjadi kontak dengan perusahaan asuransi untuk segala sesuatu yang berkenaan dengan asuransi kumpulan. Mereka dapat membayar premi atas beban perusahaan/asosiasi atau atas beban karyawan/anggota melalui pemotongan gaji/iuran. Setiap peserta asuransi kumpulan akan menerima sertifikat asuransi yang menyebutkan hak-hak mereka menurut polis.</p>
--	--	--

Sumber Data: Data diperoleh dari Kantor AJB Bumiputera 1912 (Pada tanggal 27 April 2018).

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat dijelaskan bahwa Perbedaan Manajemen Risiko pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan, **Pertama**, dapat dilihat dari segi Underwriting, dimana underwriting pada Asuransi Jiwa Individu dalam pengaplikasian asuransi itu tergantung dari hasil selesi risiko (underwriting) yang dilakukan dengan cara mengevaluasi informasi dan formulir serta hasil kesehatannya atau factor-faktor lain. Sedangkan perbedaan yang terdapat pada Asuransi Jiwa Kumpulan yaitu setiap peserta dijamin akan mendapatkan perlindungan dan tanpa mengevaluasi informasi bahkan tanpa hasil kesehatan karena hal itu dilakuakn secara kelompok.

Kedua, dapat dilihat dari segi Premi, dimana Premi pada Asuransi Jiwa Individu cenderung lebih mahal dari pada polis Asuransi Kumpulan karena seorang Underwriting peserta harus melakukan berbagai tahapan. Sedangkan Premi pada Asuransi Kumpulan cenderung lebih murah, karena Underwring pada Produk Kumpulan menggunakan pendekatan Klaim yaitu ketika menilai risiko asuransi tidak perlu menghitung tarif per individu.

Ketiga, dapat dilihat dari segi Masa Pertanggungan, dimana pada Asuransi Jiwa Individu bisa setahun, beberapa tahun, bahkan seumur hidup. Sedangkan Masa Pertanggungan Pada Asuransi Kumpulan masanya hanya setahun dan selanjutnya dapat diperpanjang.

Keempat, dapat dilihat dari segi Manfaat Pertanggungan, dimana pada Asuransi Individu polis individu biasanya di tentukan menurut hasil premi yang ditentukan oleh para underwriting. Sedangkan Manfaat pertanggungan Pada Asuransi Kumpulan yaitu lebih dikenal dengan istilah Free Cover Limit (FCL) yaitu uang pertanggungan maksimum otomatis bisa diberikan kepeserta Asuransi Kumpulan.

Kelima, dapat dilihat dari segi Administrasi dan Penagihan, dimana pada Asuransi Individu dilakukan secara perorangan biasanya peserta menjalin kontak langsung dengan perusahaan asuransi. Sedanganka pada Asuransi Kumpulan Administrasi dan Penagihannya dilakukan secara kelompok, tidak ada pembayaran premi oleh peserta sendiri-sendiri.

2. Proses *underwriting* dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang.

a. Proses Underwriting

Biasanya dalam proses *underwriting* yang pertama dilakukan adalah seleksi Tahap Awal (*Field Underwriting*) Pada saat agen melakukan *prospecting*, sebenarnya agen yang bersangkutan sudah memulai kegiatan seleksi risiko termasuk pada saat pengisian surat permohonan asuransi jiwa dari calon pemegang polis/tertanggung.

Proses *underwriting* dalam seleksi risiko dapat dilihat dari beberapa faktor terkait aspek medis yaitu yang pertama dilihat dari Usia, dimana semakin tinggi usia semakin tinggi tingkat risiko seseorang (kematian). kedua dilihat dari Jenis Kelamin, dimana tingkat harapan hidup perempuan lebih tinggi dibanding laki-laki. ketiga dilihat dari Kelas Pekerjaannya, dimana kelas tertentu memiliki tingkat risiko lebih tinggi, misalnya pekerjaan pilot, pekerjaan lapangan sumber minyak dan pertambangan. keempat dilihat dari Hobi, dimana hobi tertentu memiliki risiko yang lebih tinggi, seperti terjun payung dan menyelam. kelima dilihat dari Segi Gaya Hidup, dimana gaya hidup tertentu memiliki risiko yang lebih tinggi, misalnya pergaulan sesama jenis atau sering gonta ganti pasangan. keenam dilihat dari Segi Kondisi Fisik, dimana kondisi fisik meliputi bentuk tubuh dan kondisi sistem tubuh, seperti syaraf, jantung dan pernafasan serta berat badan yang

berlebihan. ketujuh dilihat Segi Sejarah Pribadi, dimana sejarah pribadi seseorang meliputi catatan kesehatan, catatan pelanggaran lalu lintas dan hukum. kedelapan dilihat dari Segi Sejarah Keluarga, dimana sejarah keluarga tergantung dari kesehatan orang tua atau penyakit keturunan yang ada, seperti kelainan jantung atau kerdil. kesembilan dilihat dari Segi Penggunaan Tembakau, dimana mengonsumsi tembakau/merokok akan menyebabkan kanker dan menimbulkan tingkat kematian yang lebih tinggi. kesepuluh dilihat dari Ketergantungan Pada Alkohol dan Obat-obatan, dimana mengonsumsi alkohol dan obat-obatan terlarang dapat menimbulkan risiko kematian yang lebih tinggi.

Proses awal yang dilalui untuk proses Underwriting atau seleksi risiko yang dilakukan oleh AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang yaitu melalui prosedur penerimaan dan mengidentifikasi nasabah, untuk itu dalam mengenal nasabah bagi perusahaan asuransi itu harus dilakukan sejak proses registrasi atau penerimaan nasabah baru dan dilanjutkan secara berkesinambungan selama menjadi nasabah perusahaan asuransi yang bersangkutan.¹⁰⁶

b. Analisis Produk Asuransi Jiwa Individu Pada AJB Bumiputera 1912

1) Produk Asuransi Jiwa Mitra Beasiswa Berencana¹⁰⁷

a) Spesifikasi Produk

(1) Dijual dalam mata uang rupiah

¹⁰⁶ *Observasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 30 April 2018.

¹⁰⁷ Djamahuri, *Materi 2 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1* (Jakarta : Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912, 2011, 13.

- (2) Cara pembayaran premi :Triwulan, Semester, Tahunan, Tunggal, Sekaligus
- (3) Dapat dijual bersamaan dengan rider personal Accident dan Waiver Premium
- (4) Jangka waktu asuransi maksimum 17 tahun dan minimum 12 tahun
- (5) Usia pemegang polis minimal 21 tahun atau sudah menikah dan usia tertanggung minimal 15 tahun atau belum menikah. Pada saat habis kontrak, usia pemegang polis ataupun usia tertanggung maksimal 65 tahun
- (6) Calon tertanggung dapat berbeda dengan pemegang polis
- (7) Penerimaan Dana Beasiswa adalah dari Taman Kanak-Kanak hingga Perguruan Tinggi
- (8) Maksimal Uang Pertanggung Non Medical Calon tertanggung sampai dengan usia 50 tahun sebesar Rp. 200 juta. Diatas 200 juta harus dilengkapi surat keterangan dokter
- (9) Jumlah jaminan risiko asuransi Mitra Beasiswa sebesar 100% UP + RB (Reversionary Bonus)
- (10) Program asuransi Mitra Beasiswa mempunyai jaminan proteksi dan Tabungan (saving)
- (11) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, kepada yang ditunjuk akan diberikan santunan sebesar 100% UP, asuransi menjadi bebas premi, dan Dana Kelangsungan Belajar

akan tetap diberikan sesuai dengan jenjang pendidikannya atau ketentuan yang berlaku

(12) Jika tertanggung masih hidup sampai masa asuransi berakhir, maka dibayarkan 100% UP + RB dan ditambah dengan 40% UP yang merupakan Dana Beasiswa, dibayarkan secara sekaligus ataupun berkala

(13) Jika tertanggung meninggal dunia, sedangkan cara pembayaran premi sekaligus, maka yang ditunjuk akan dibayarkan 100% UP + Premium Deposit

(14) Masa observasi non medical selama 2 tahun, dengan rincian sebagai berikut :

<u>Tahun Polis</u>	<u>Klaim Meninggal</u>
I	60% x UP
II	80% x UP
III	100% x UP

(15) Masa observasi tidak berlaku jika meninggal karena kecelakaan

(16) Produk ini terdapat fasilitas pinjaman, dapat digunakan pada tahun tertentu sesuai dengan perhitungan

(17) Produk ini bisa diubah menjadi asuransi dwiguna apabila sudah mempunyai Nilai Tunai

b) Manfaat Bagi Pemegang Polis

(1) Jika tertanggung meninggal dunia atau hidup pada waktu masa asuransi berakhir, maka kepada pemegang polis dibayarkan dana dengan rincian sebagai berikut :

(a) Usia anak 4 Th (Masuk TK) = $5\% \times UP$

(b) Usia anak 6 Th (Masuk SD) = $10\% \times UP$

(c) Usia anak 12 Th (Masuk SMP) = $20\% \times UP$

(d) Usia anak 15 Th (Masuk SMA) = $30\% \times UP$

(e) Usia anak 18 Th (Masuk PT) = $100\% \times UP$

(2) Saat asuransi sudah habis kontrak, kepada yang ditunjuk akan tetap dibayarkan beasiswa sebesar $40\% UP$, secara sekaligus ataupun berkala

(3) Jika tertanggung meninggal akibat kecelakaan, maka kepada ahli waris yang ditunjuk akan diberikan $200\% \times UP$

(4) Jika Pemegang Polis mengalami kecelakaan dan dirawat di Rumah Sakit, maka akan diberikan penggantian pengobatan sebesar maksimum 10% dari UP

(5) Apabila dinyatakan oleh Dokter Pemegang Polis Mengalami Cacat Tetap Sebagian, akan dibayarkan santunan sebesar Prosentase cacat yang dialami

(6) Jika Tertanggung mengalami Cacat Tetap Total (CTT) akibat sakit/kecelakaan dan dinyatakan oleh dua dokter bahwa

tertanggung tidak dapat bekerja lagi/berpenghasilan, maka tertanggung dibebaskan kewajibannya membayar premi

(7) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka yang ditunjuk sebagai ahli waris akan dibayarkan 100% UP, dan selanjutnya dibebaskan dari kewajiban membayar premi dan Dana Kelangsungan Belajar pada saat masuk Taman Kanak-Kanak sampai Perguruan Tinggi tetap dibayarkan

(8) Jika tertanggung/pemegang polis meninggal dan telah membayar premi secara sekaligus, maka kepada ahli waris dikembalikan premium deposit disesuaikan dengan tahun meninggalnya

(9) Polis mempunyai unsur Nilai Tunai, sehingga pemegang polis dapat memanfaatkan fasilitas pinjaman bila ada keperluan yang mendesak

(10) Pemegang Polis bisa menambahkan jaminan risiko kecelakaan ABD sebesar $1\% \times UP$, sehingga jaminan perlindungannya lebih besar

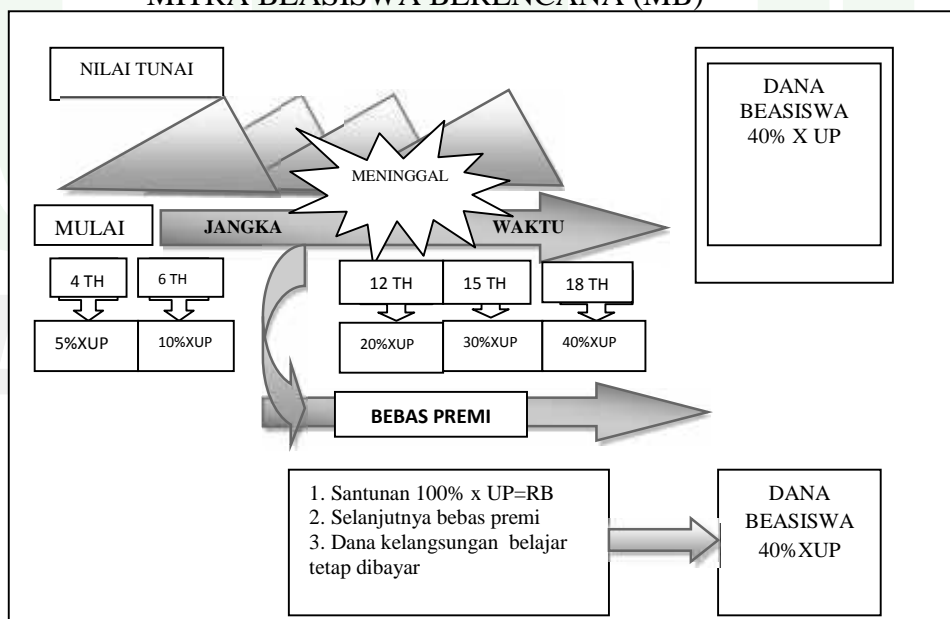
(11) Polis dapat dijadikan Agunan Pinjaman di Bumiputera maksimum 80% dari Nilai Tunai

(12) Mitra Beasiswa dapat dikonversikan menjadi Permata, Mitra Poesaka, Mitra Oetama dan Mitra Permata

c) Manfaat Bagi Agen

- 1) Provisi Penutupan diterimakan :
- 2) Tahun I = $2\% \times N \times G$, maksimal $30\% \times G$
- 3) Provisi premi tunggal sebesar $5\% \times$ premi tunggal
- 4) Provisi premi sekaligus sebesar $3\% \times N \times G$ maksimal $30\% \times G$
- 5) N = Masa Pembayaran Premi dan G = Premi Tahunan
- 6) Diberikan Inkaso mulai tahun III sampai dengan pembayaran premi berakhir $2,5\%$ dari premi
- 7) Dibayarkan Sumbangan Uang Jalan (SUJ) berdasarkan prestasi, sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 8) Agar lebih variatif, dalam menawarkan benefit produk kepada pemegang polis dengan tambahan premi Rider dan Waiver Premium serta prestasi produksi sebesar 100% dari Uang Pertanggung

Gambar 4.1
MITRA BEASISWA BERENCANA (MB)



Sumber Data: Diolah dari Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat lanjutan 1 AJB BUMIPUTERA 1912, tahun 2011.

Berdasarkan Gambar 4.1 diatas dijelaskan bahwa pada saat akhir kontrak UP diterimakan sebesar Rp.100.000.000 ditambah Reversionary Bonus sebesar Rp.7.500.000 dan beasiswa sebesar Rp.40.000.000 dibayarkan secara berkala sebesar Rp.40.000.000 selama 1 tahun. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, dibayarkan uang pertanggungan (Rp.100.000.000) dan polis menjadi bebas premi, selanjutnya DKB, beasiswa (sekaligus/berkala), Premium Deposit (khusus premi sekaligus) dan RB dibayarkan sesuai ketentuan.¹⁰⁸

d) Contoh Perhitungan

J.W Premi	: 17 Tahun (Umur Anak = 1 th)
Macam Asuransi	: Mitra BEASISWA BERENCANA (MB)
Cara Bayar Premi	: Tahunan
Umur Tertanggung	: 28 tahun
Uang Pertanggungan	: Rp. 100.000.000,-
Premi Tahunan	: Rp. 10.910.000,-

e) Contoh Perhitungan Premi

(1) Premi Tunggal: $1.175.00 \times \text{Rp. } 100.000.000,- = \text{Rp. } 117.500.000,-$

(2) Premi Sekaligus: $1.183.80 \times \text{Rp. } 10.910.000/100 =$

$\text{Rp. } 129.152.580,-$

(3) Premi Tahunan: $109.10 \times \text{Rp. } 100.000.000,- = \text{Rp. } 10.910.000,-$

(4) Premi ½ Tahunan: $51/100 \times \text{Rp. } 10.910.000,- = \text{Rp. } 5.564.100,-$

¹⁰⁸ Agus Yudha, *Observasi*, KC. Lumajang JL.Jend.Sudirman No.275, 27 April 2018.

(5) Premi Triwulan: $26/100 \times \text{Rp. } 10.910.000,- = \text{Rp. } 2.346.600,-$

Contoh Pelaksanaan Pembayaran Dana Kelangsungan Belajar Pada Saat Jatuh Tempo Dana Kelangsungan Belajar.

1. Pada ulang tahun Polis ke 3 (Umur anak 4 tahun)

$$\text{DKB} = 5\% \times \text{UP} = \text{Rp. } 5.000.000,-$$

2. Pada ulang tahun polis ke 5 (Umur anak 6 tahun)

$$\text{DKB} = 10\% \times \text{UP} = \text{Rp. } 10.000.000,-$$

3. Pada ulang tahun polis ke 11 (Umur anak 12 tahun)

$$\text{DKB} = 20\% \times \text{UP} = \text{Rp. } 20.000.000,-$$

4. Pada ulang tahun polis ke 14 (Umur anak 15 tahun)

$$\text{DKB} = 30\% \times \text{UP} = \text{Rp. } 30.000.000,-$$

5. Pada ulang tahun polis ke 17 (Umur anak 18 tahun)

$$\text{DKB} = 100\% \times \text{UP} = \text{Rp. } 100.000.000,-$$

6. Reversionary Bonus klaim habis kontrak (HK)

$$(17 - 2) \times 5\% \times \text{UP} = \text{Rp. } 7.500.000,-$$

7. Dana Beasiswa = $40\% \times \text{UP} = \text{Rp. } 40.000.000,-$

2) Produk Asuransi Jiwa Mitra Sehat¹⁰⁹

a) Spesifikasi Produk

(1) Dipasarkan Dalam Mata Uang Rupiah

(2) Jenisnya adalah gabungan antara unsur tabungan, santunan meninggal (proteksi) dan biaya rawat inap di rumah sakit

¹⁰⁹ Ibid., 67.

(3) Premi terdiri atas Premi Risiko, Rawat inap, biaya dan tabungan dimana :

- (a) Premi Risiko untuk perlindungan meninggal dunia
- (b) Premi Rawat inap untuk biaya perawatan di rumah sakit jika tertanggung sakit dan dirawat di rumah sakit
- (c) Premi biaya untuk kegiatan operasional perusahaan
- (d) Premi tabungan adalah selisih total premi dikurangi premi risiko, rawat inap dan biaya

(4) Mempunyai jaminan antara lain :

- (a) Santunan Meninggal (Proteksi)
- (b) Penerimaan Akumulasi Dana saat Habis Kontrak (HK)
- (c) Biaya Rawat Inap jika dirawat di rumah sakit, dengan surat keterangan dokter
- (d) Pembayaran Premi dapat secara Tunggal, Tahunan, $\frac{1}{2}$ Tahun, Triwulan
- (e) Masa Leluasa pembayaran 30 hari
- (f) Jika pembayaran premi terhenti dan telah melalui masa leluasa polis dapat dipulihkan, dengan cara membayar seluruh tunggakan premi ditambah dengan denda
- (g) Mempunyai Akumulasi Dana yang dikembangkan berdasarkan hasil investasi bersih dengan garansi pengembangan minimal 4,5%/tahun atau 0,37%/bulan
- (h) Usia Pemegang Polis minimal 21 tahun atau sudah menikah

- (i) Usia Tertanggung ditambah masa asuransi maksimal 65 tahun
- (j) Pemegang Polis dapat berbeda dengan Tertanggung
- (k) Minimal Uang Pertanggungan Rp.100.000.000,-
- (l) Masa asuransi minimal 5 tahun, maksimal 10 tahun
- (m) Batas non medical uang pertanggungan Rp.300.000.000 dan usia tertanggung adalah 50 tahun
- (n) Masa Observasi non medical adalah dua tahun dengan
 - (1) Tahun I -----→60% x UP Meninggal
 - (2) Tahun II -----→80% x UP Meninggal
 - (3) Tahun III dst -----→100% x UP Meninggal
- (o) Observasi Dana Rawat Inap selama 6 bulan sejak polis terbit
- (p) Masa Observasi tersebut tidak berlaku jika meninggal karena kecelakaan atau wabah penyakit
- (q) Tidak dapat diadakan perubahan polis untuk masa asuransi, Cara Bayar, Macam Asuransi
- (r) Maksimal hasil seleksi medical adalah Sub Standar Kelas II

b) Keuntungan Bagi Pemegang Polis

- a) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka kepada yang ditunjuk dibayarkan :
 - Santunan sebesar Uang Pertanggungan.

- Akumulasi dana yang besarnya sesuai dengan perhitungan pada saat tertanggung meninggal dunia
- b) Jika tertanggung hidup sampai masa asuransi berakhir, maka pemegang polis akan menerima :
- 100% Uang Pertanggungan
 - Selisih antara bunga pengembangan dana garansi dengan pengembangan dana saat habis kontrak
- c) Jika dalam masa asuransi tertanggung sakit dan dirawat di rumah sakit, maka tertanggung berhak atas dana rawat inap sebesar 3‰ (tiga per mil) Uang Pertanggungan Maksimal Rp.1.000.000,- per hari, dimulai pada hari ke 3, selama 90 hari per tahun
- d) Khusus untuk cara bayar premi tunggal maka masa observasi non medical tidak berlaku (pembayaran 100% x UP)
- e) Jika pembayaran premi terhenti, pemegang polis dapat mengambil akumulasi dana yang ada dan asuransi berakhir. Jika tidak diambil, maka dana yang ada tetap dikembangkan paling lama hingga masa asuransi berakhir dan tidak ada santunan meninggal dunia
- f) Santunan meninggal oleh ahli waris dapat dijadikan :
- Biaya pemakaman dan selamatan.
 - Melunasi hutang-hutang keluarga yang ditinggalkan
 - Biaya hidup sehari-hari bagi keluarga yang ditinggalkan

➤ Biaya sekolah atau pendidikan anak

g) Benefit habis kontrak dapat dijadikan :

➤ Biaya ibadah ke Tanah Suci (Mekkah).

➤ Tambahan Pensiun, atau biaya hari tua.

➤ Biaya pendidikan anak atau pendidikan lanjutan

h) Benefit rawat inap dapat dijadikan :

➤ Pengganti biaya pengobatan untuk keperluan lainnya yang mendesak.

c) Keuntungan Bagi Agen

(1) Provisi Penutupan sebagai berikut :

(a) Cara Bayar tahunan, ½ tahun, triwulan diberikan pada tahun I dengan formula : $\text{Provisi} = 3\% \times N \times G$

N = Masa Pembayaran Premi dan G = Premi sesuai cara bayar

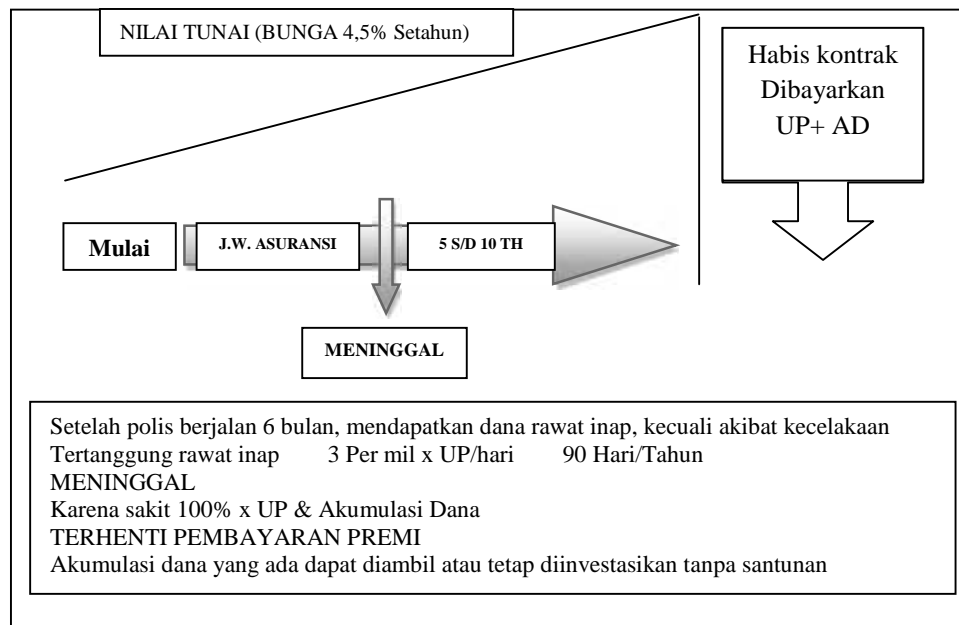
(b) Cara Bayar tunggal dengan formula : $\text{Provisi} = 5\% \times \text{Premi Tunggal}$

(2) Inkaso Tahun I = $1\% \times \text{PLTP}$; Tahun II = $1,5\% \times \text{PL}$; Tahun III = $2\% \times \text{PL}$

(3) SUJ sesuai dengan ketentuan yang berlaku

(4) Prestasi produksi $100\% \times \text{UP}$

Gambar 4.2¹¹⁰
MITRA SEHAT



Sumber Data: Diolah dari Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat lanjutan
1 AJB BUMIPUTERA 1912, tahun 2011.

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat dijelaskan bahwa:

1. Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi kepada yang ditunjuk dibayarkan: a). Santunan sebesar 100% Uang Pertanggung (Rp. 100.000.000) ditambah. b). Akumulasi dana yang besarnya sesuai perhitungan pada saat tertanggung meninggal dunia.
2. Jika dalam masa asuransi tertanggung sakit dan dirawat inap di rumah sakit berdasarkan surat keterangan dokter dari rumah sakit yang merawat, kepada tertanggung dibayarkan dana rawat inap sebesar Rp.300.000 dimulai dari hari ke 3 selama 90 hari/tahun

¹¹⁰ Ibid., 70.

3. Jika tertanggung dirawat inap di rumah sakit sebelum polis berusia 6 bulan, maka : a). Dana rawat inap tidak dibayarkan meskipun rawat inap tersebut berlanjut melewati umur polis 6 bulan. b). Dana rawat inap dibayarkan mulai hari ke 3 jika tertanggung dirawat inap karena kecelakaan.
4. Jika tertanggung hidup hingga berakhirnya masa asuransi, maka kepada pemegang polis dibayarkan 100% uang pertanggungan (Rp.100.000.000) ditambah dengan selisih antara realisasi hasil pengembangan dana dengan perhitungan pengembangan dana yang menggunakan bunga garansi sampai dengan habis kontrak.¹¹¹

d) Contoh Proposal

Nama	: Sofyan Perlindungan
Usia	: 46 Tahun
Pekerjaan	: Karyawan
Jabatan	: Kepala Bagian
Mulai Asuransi	: 09-02-2007
Uang Pertanggungan	: Rp. 100.000.000
Masa Asuransi	: 10 Tahun
Cara Bayar	: Tahunan
Asuransi Hasil Investasi rill Netto	: 12.0 % (Garansi= 4,50) Pertahun

¹¹¹ Agus Yudha, *Observasi*, KC.Lumajang JL.Jend.Sudirman No.275, 27 April 2018.

Premi Triwulanan	: Rp. 2.766.400
Premi Semesteran	: Rp. 5.426.400
Premi Tahunan	: Rp. 10.640.000
Premi Tunggal	: Rp. 84.250.000

e) Manfaat dan Keuntungan :

(1) Bila tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi kepada yang ditunjuk dibayarkan :

- (a) Santunan sebesar 100 % U.P (Rp.100.000.000) ditambah
- (b) Akumulasi Dana yang besarnya sesuai perhitungan pada saat tertanggung meninggal dunia. (Misalnya: Rp. 37.975.876,- pada Tahun Ke-3)

(2) Jika dalam masa asuransi tertanggung sakit dan dirawat inap dirumah sakit, dibayarkan dana rawat inap sebesar Rp. 300.000,- dimulai hari ketiga selama 90 hari per tahun.

(3) Jika tertanggung hidup hingga masa asuransi berakhir maka kepada Pemegang Polis diberikan:

$$100 \% \times \text{U.P} = \text{Rp. } 100.000.000,-$$

$$\text{Selisih AD} = \text{Rp. } 50.576.405,-$$

4. Analisis Produk Asuransi Jiwa kumpulan Pada AJB Bumiputera 1912

a) Produk Asuransi Jiwa Kredit

1) Pengertian Produk Asuransi Jiwa Kredit

Asuransi Jiwa Kredit kumpulan adalah asuransi kumpulan untuk para debitur dari suatu lembaga keuangan (Kreditur) yang akan memberikan benefit sebagai berikut:¹¹²

(a) Jika peserta (Debitur) meninggal dunia dalam masa kepesertaan asuransinya (masa pembayaran sisa cicilan kredit) kepada pemegang polis (kreditur) dibayarkan sebesar uang pertanggungan atau sisa kredit yang dapat digunakan untuk pelunasan kreditnya.

(b) Pada saat masa habis maka asuransi peserta (Debitur) masih hidup maka tidak ada benefit apapun yang dapat diberikan. Jadi besarnya uang pertanggungan adalah sebesar nilai kreditnya dan masa asuransinya disamakan dengan masa kreditnya (Batas Waktu Pelunasan).

2) Jenis Asuransi Kredit

(a) Asuransi Kredit Cicilan Bulanan Memberikan Manfaat sebesar Sisa Kredit yang menurun secara proporsional

(b) Asuransi Kredit Cicilan Bulanan memberikan manfaat sebesar sisa kredit yang menurun secara annuitas

¹¹² Ibid., 83-86

3) Spesifikasi Dan Fitur Produk

- (a) Hanya ada 1 polis untuk pemegang polis dan setiap peserta mendapat sertifikat
- (b) Kreditur sebagai pemegang polis dan debitur sebagai peserta
- (c) Adanya insurable interest (hubungan kepentingan) antara kreditur dan debitur
- (d) Jenis polis terbuka (ada tambahan peserta)
- (e) Asuransi ini berlaku khusus debitur
- (f) Dijual dalam mata uang Rupiah
- (g) Jenis produk asuransi ini adalah Decreasing Term Insurance (muerni proteksi)
- (h) Premi produk asuransi ini murah dan terjangkau
- (i) Uang pertanggungan sesuai plafond kredit
- (j) Usia debitur ditambah dengan kontrak kredit tidak lebih dari 65 tahun
- (k) Adanya pengembalian premi (premium refund) jika ada pelunasan kredit sebelum masa kredit berakhir

4) Manfaat Bagi Pemegang Polis

(a) Bagi Kreditur

Kreditur terhindar dari kesulitan dalam menarik kembali pinjaman yang diberikan jika debitur meninggal dan pihak ahli waris tidak mampu melunasinya atau

memerlukan waktu yang lama dalam mencaikan harta kekayaan debitur meningkatkan citra/kepercayaan masyarakat terhadap lembaga kreditur

(b) Bagi Debitur

(1) Memberikan manfaat dari segi financial bagi keluarga debitur jika debitur meninggal dunia sehingga tidak ada kewajiban ahli waris atas sisa angsuran kreditnya.

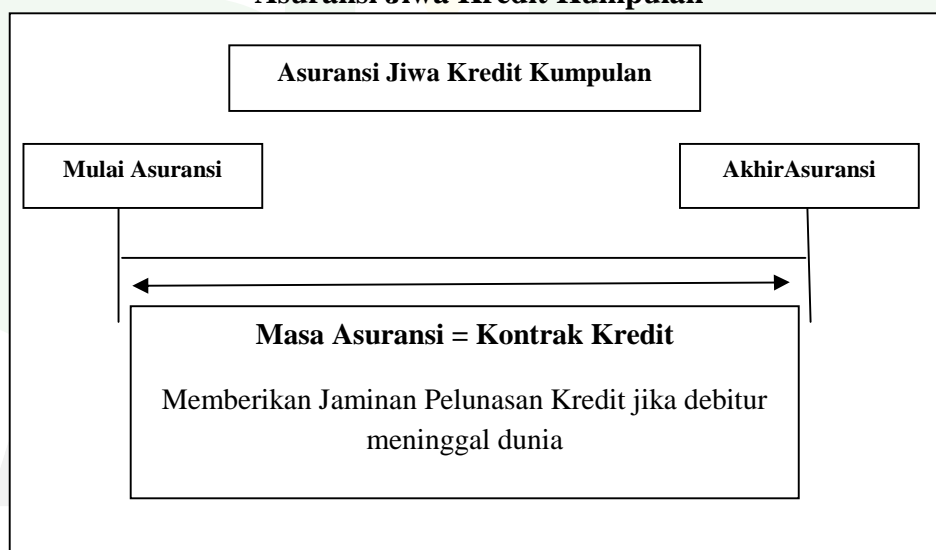
5) Manfaat Bagi Agen

(a) Provisi penutupan diterimakan adalah maksimal 10 % dari Premi

(b) Dibayarkan Sumbangan Uang Jalan (SUJ) sesuai dengan ketentuan yang berlaku

Gambar 4.3 ¹¹³

Asuransi Jiwa Kredit Kumpulan



Sumber Data: Diolah dari buku materi 2 tentang pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912 pada tahun 2011.

¹¹³ Ibid., 85.

Berdasarkan gambar 4.3 Asuransi Jiwa Kredit Kumpulan mulai ia berasuransi hingga ia Akhir berasuransi dengan masa asuransi sesuai dengan kontrak kredit, semisal dengan pembayaran Premi tunggal mulai ia berasuransi hinggakan berakhirnya asuransi ia masih dalam masa asuransi yaitu kontrak kredit, oleh karena itu pada asuransi ini hanya memberikan benefit berupa santunan sebesar uang pertanggungan atas risiko kematian peserta (Death Benefit) dan Jika tertanggung masih hidup sampai masa asuransi berakhir, maka tidak ada benefit apapun. Produk asuransi jiwa kredit ini dapat berdiri sendiri atau juga dapat dijual bersamaan dengan rider Personal Accident (Asuransi Kecelakaan), dan ketentuan minimal peserta penutupan asuransi adalah 10 orang dan minimal premi pertama Rp. 250.000.

Semua surat permintaan serta kelengkapan berkas penutupan diseleksi sesuai ketentuan standart limit underwriting sebagaimana ketentuan berlaku (lihat Modul Underwriting).

6) Contoh Perhitungan

Bank X mengasuransikan debiturnya yang berusia 25 tahun, untuk plafon pinjaman kendaraan sebesar Rp. 12.000.000,- kontrak kredit 3 tahun (36 bulan) dengan Asuransi Jiwa Kredit Cicilan Bulanan Bumiputera:

Uang Pertanggungan : Rp.12.000.000,-

Masa Asuransi (AM) : 3 Tahun (36 Bulan)

Rate premi usia 25 th, MA= 3 th : 3,68 permil

Premi tunggal : $12.000.000/1.000 \times 3,68 = \text{Rp } 44.160,-$

Masa asuransi setisp bulannya adalah Rp.363.333,-
(bunga pinjaman 9% pertahun) jika debitur tersebut meninggal dunia ketika telah sampai pada angsuran sebesar Rp. 363.333 x
 $12 = 4.359.996,-$

b) Produk Asuransi Kecelakaan

1) Pengertian asuransi kecelakaan

Yang dimaksud dengan kecelakaan dalam asuransi kecelakaan adalah suatu kejadian peristiwa yang terjadi secara tiba-tiba yang tidak terduga sebelumnya datang dari luar diri peserta bersifat kekerasan tidak dikehendaki dan tidak ada unsur-unsur kesengajaan yang mengakibatkan peserta menderita cacat jasmani atau meninggal dunia atau sebagai akibat tindakan oleh pihak lain yang secara langsung atau tidak langsung tidak mempunyai kepentingan dalam asuransi.¹¹⁴

Peristiwa atau kejadian yang dianggap suatu kecelakaan dalam suatu asuransi kecelakaan adalah:

¹¹⁴ *Ibid.*, . 91-95

- (a) keracunan dalam bentuk mendadak karena masuknya gas uap atau bahan makanan yang mengandung racun kedalam tubuh.
- (b) Penularan dalam bentuk mendadak masuknya gas uap atau bahan makan yang mengandung racun kedalam tubuh
- (c) Penularan karena masuknya zat-zat yang mengandung kuman penyakit sebagai akibat dari jatuhnya peserta kedalam air atau zat cair atau zat pada lainnya
- (d) Akibat malapetaka yang datang secara mendadak dari luar diri peserta seperti kapal karang, pendaratan darurat, beruntuhan atau kecelakaan kendaraan bermotor.
- (e) Akibat tindakan penganiayaan atau penyerangan dari pihak lain terhadap peserta tanpa adanya unsur-unsur kesalahan dari peserta bagaimanapun bentuk dan sifatnya.
- (f) Masuknya kuman-kuman penyakit kedalam luka yang dikaitkan karena kecelakaan misalnya: Tetanus atau infeksi.

2) Jenis Risiko Kecelakaan

Berdasarkan akibat risiko kecelakaan dalam asuransi dibedakan menjadi 3 yaitu:

- (a) Risiko A, yaitu risiko kecelakaan yang mengakibatkan peserta meninggal dunia santunan atas meninggalnya peserta akibat kecelakaan sebesar 100% uang pertanggungan. Yang dimaksud meninggal dunia karena

kecelakaan ialah meninggal dunia yang terjadi dalam jangka 90 hari sesak terjadi kecelakaan dan peserta pada saat itu menderita secara terus menerus karena kecelakaan itu.

(b) Risiko B, yang risiko kecelakaan yang mengakibatkan cacat tetap total atau cacat tetap sebagian pada peserta. Yang dimaksud dengan cacat tetap adalah suatu kecelakaan suatu keadaan cacat yang terus menerus selama hidup dan tidak mungkin lagi diadakan penyembuhan.

3) Prosentase Cacat Akibat Kecelakaan.

(a) Cacat tetap total akibat kecelakaan

- (1) Kehilangan fungsi atas kedua tangan dan kedua kaki.
- (2) kehilangan fungsi atas kedua mata.
- (3) Kehilangan fungsi atas satu tangan dan satu kaki.
- (4) Kehilangan fungsi atas satu tangan dan satu mata.
- (5) kehilangan fungsi atas satu kaki dan satu mata

(b) Cacat tetap sebagian dan kehilangan fungsi:

- | | |
|---|--------|
| (1) Lengan kanan mulai dari bahu | 70% UP |
| (2) Lengan kiri mulai dari bahu | 56% UP |
| (3) Tangan kanan mulai dari siku | 65% UP |
| (4) Tangan kiri mulai dari siku | 52% UP |
| (5) Tangan kanan mulai dari pergelangan | 60% UP |
| (6) Tangan kiri mulai dari pergelangan | 50% UP |

(7) Satu kaki	50% UP
▪ Dari paha atau sendi lutut	40% UP
▪ Dari pergelangan kaki	40% UP
▪ Tiap jari kaki	5% UP
(8) Satu mata	0% UP
(9) Ibu jari tangan kanan	25% UP
▪ Tiap satu ruas	12% UP
(10) Ibu jari tangan kiri	20% UP
▪ Tiap satu ruas	10% UP
(11) Jari telunjuk kanan	15% UP
▪ Tiap satu ruas	5% UP
(12) Jari telunjuk kiri	12% UP
▪ Tiap satu ruas	4% UP
(13) Jari kelingking kanan	12% UP
▪ Tiap satu ruas	4% UP
(14) Jari kelingking kiri	7% UP
▪ Tiap satu ruas	2% UP
(15) Jari tangan Atau manis kanan	10% UP
▪ Tiap satu ruas	3% UP
(16) Jari tangan atau manis kiri	8% UP
▪ Tiap satu ruas	2% UP

- (c) Risiko C, yaitu risiko yang mengakibatkan peserta harus menjalani pengobatan. Santunan terhadap risiko ini besar biaya pengobatan, maksimal 10% dari uang pertanggungan.

4) Spesifikasi Dan Fitur Produk

- (a) Hanya ada satu polis untuk pemegang polis dan setiap peserta mendapat sertifikat
 - (b) Dijual dalam mata uang rupiah
 - (c) Jenis produk asuransi ini adalah murni proteksi
 - (d) Premi produk asuransi ini murah dan terjangkau
 - (e) Besarnya premi sama untuk semua usia
 - (f) Masa asuransi 1 tahun dan dapat diperpanjang
- (1) Cara pembayaran premi tunggal
 - (2) Asuransi ini memberikan benefit berupa santunan sebesar uang pertanggungan atas risiko kecelakaan yang menyebabkan kematian, cacat total/cacat sebagian dan memerlukan bantuan biaya perawatan/pengobatan
 - (3) Ketentuan limit underwriting sebagaimana ketentuan berlaku (lihat Modul Underwriting)
 - (4) Produk dapat dimodifikasi untuk memenuhi permintaan pasar

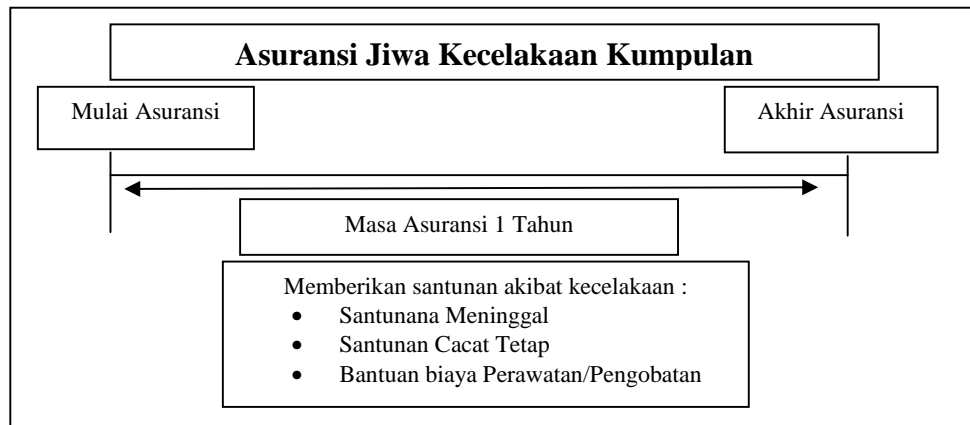
5) Keuntungan Bagi Pemegang Polis

- (a) Jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan kematian maka akan mendapat manfaat sebesar 100% Uang Pertanggungan Kecelakaan
- (b) Jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan cacat total maka akan mendapat manfaat sebesar 100% Uang Pertanggungan Kecelakaan
- (c) Jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan cacat tetap sebagian maka akan mendapat manfaat sebesar prosentase tertentu dari Uang Pertanggungan Kecelakaan sesuai dengan keadaan cacatnya
- (d) Jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang memerlukan penggantian biaya pengobatan atau perawatan maka akan mendapat manfaat sebesar 10% Uang Pertanggungan Kecelakaan
- (e) Biaya administrasi (polis) murah, hanya satu polis untuk semua peserta

6) Keuntungan Bagi Agen

- (a) Provisi penutupan diterimakan adalah maksimal 10% dari premi
- (b) Dibayarkan Sumbangan Uang Jalan (SUJ) sesuai dengan ketentuan yang berlaku

Gambar 4.4 ¹¹⁵
Asuransi Jiwa Kecelakaan Kumpulan



Sumber Data : Diolah dari Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat lanjutan 1 AJB BUMIPUTERA 1912, tahun 2011.

Berdasarkan gambar 4.4 diatas bahwa pada Asuransi Jiwa Kecelakaan Kumpulan Mulai ia berasuransi hingga ia berakhir masa asuransi dengan masa asuransi 1 tahun, jika Jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan kematian maka akan mendapat manfaat sebesar 100% dari Uang Pertanggungan Kecelakaan, jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan cacat total maka akan mendapat manfaat sebesar 100% Uang Pertanggungan Kecelakaan, jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan cacat tetap sebagian maka akan mendapat manfaat sebesar prosentase tertentu dari Uang Pertanggungan Kecelakaan sesuai dengan keadaan cacatnya, jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang memerlukan penggantian

¹¹⁵ Ibid., 94.

biaya pengobatan atau perawatan maka akan mendapat manfaat sebesar 10% Uang Pertanggungan Kecelakaan. Memberikan santunan akibat kecelakaan: Santunana Meninggal, santunan Cacat Tetap, bantuan biaya Perawatan/Pengobatan.

7) Contoh Perhitungan

Perusahaan PT.XYZ memiliki 1000 orang karyawan, bermaksud mengambil Asuransi Jiwa Kecelakaan Risiko ABD-Kumpulan dengan Uang Pertanggungan meninggal Rp.10.000.000,- maka premi yang harus dibayarkan adalah :

Uang pertanggungan : Rp.10.000.000,-

Masa asuransi : 1 tahun

Rate premi risiko ABD (kelas II) : 3,82 per mil

Premi tunggal : Rp.10.000.000,-/1000 x

3,82 x 1000 =

Rp.38.200.000,-

(a) Jika ada karyawannya yang mengalami musibah kecelakaan dalam masa asuransi maka melalui PT.XYZ akan dibayarkan santunan sebesar Rp.10.000.000,-

(b) Jika ada karyawannya yang mengalami musibah kecelakaan dalam masa asuransi yang menyebabkan hilangnya fungsi kedua tangannya maka melalui PT.XYZ akan dibayarkan santunan sebesar Rp.10.000.000,- (100% Uang Pertanggungan)

(c) Jika ada karyawannya yang mengalami musibah kecelakaan dalam masa asuransi yang menyebabkan hilangnya fungsi lengan kanan mulai dari bahu maka melalui PT.XYZ akan dibayarkan santunan sebesar Rp.7.000.000,- (70% Uang Pertanggungan)

(d) Jika ada karyawannya yang mengalami musibah kecelakaan dalam masa asuransi sehingga memerlukan penggantian biaya pengobatan maka melalui PT.XYZ akan dibayarkan santunan sebesar Rp.1.000.000,- (10% Uang Pertanggungan).¹¹⁶

C. Pembahasan Temuan

1. Perbedaan Manajemen Risiko pada produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang.

Sebagaimana telah dipaparkan sebelumnya bahwa setiap produk yang ada pada AJB Bumiputera pasti ada manajemen risiko yang ada pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Produk Asuransi Jiwa Kumpulan itu berbeda, maka perlu diketahui satu persatu. Oleh karena itu terdapat atau adanya underwriting atau seleksi risiko gunanya untuk mengetahui gunanya seleksi risiko yang pertama, Menjaga kestabilan dana yang terhimpun, agar perusahaan dapat berkembang dan dapat memenuhi segala kewajibannya. Kedua, Mengusahakan agar asuransi jiwa yang telah

¹¹⁶ *Observasi*, AJB Bumiputera 19812, Lumajang, 27 April 2018.

ditutup dapat berjalan dengan baik (lestari hingga habis kontrak) sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Ketiga, Memastikan adanya keseimbangan yang layak antara premi yang dibayar oleh pemegang polis dengan tingkat risikonya. Keempat, Mencegah adanya anti seleksi, yaitu adanya kecenderungan seseorang untuk menutupi keadaan yang sebenarnya tentang kondisi kesehatannya, penyakit tertentu atau pekerjaan yang penuh risiko pada saat mengajukan permohonan asuransi.¹¹⁷

a. Produk Asuransi Jiwa Mitra Beasiswa Berencana

Pada produk asuransi mitra beasiswa berencana ini, pembayaran premi dilakukan secara premi triwulan, premi semesteran, premi tahunan, premi sekaligus, dan premi tunggal. Masa asuransi ini dilakukan selama 17 tahun dan uang pertanggungan sebesar Rp.100.000.000.

- 1) Ketika anak ber usia 4 tahun (baru masuk TK) pada tahun ketiga masa asuransi, anak tersebut mendapatkan uang sebesar Rp.5.000.000.
- 2) Ketika usia anak 6 tahun (baru masuk SD) pada tahun kelima masa asuransi, anak tersebut mendapatkan uang sebesar Rp.15.000.000.
- 3) Ketika usia anak 12 tahun (baru masuk SMP) pada tahun kesebelas masa asuransi, anak tersebut mendapatkan uang sebesar Rp.20.000.000.

¹¹⁷ *Dokumentasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 30 April 2018.

- 4) Ketika usia anak 15 tahun (baru masuk SMK) pada tahun keempat belas masa asuransi, anak tersebut mendapatkan uang sebesar Rp.30.000.000.
- 5) Ketika usia anak 18 tahun (baru masuk Kuliah) pada tahun ketujuh belas masa asuransi, anak tersebut mendapatkan uang sebesar Rp.40.000.000 ditambah Uang Pertanggungan (UP) sebesar Rp.100.000.000 ditambah Reversionary bonus dari asuransi sebesar Rp.7.500.000.

Pada saat akhir kontrak Uang Pertanggungan (UP) diterima sebesar Rp.100.000.000 ditambah Reversionary bonus sebesar Rp.7.500.000 dan uang beasiswa sebesar Rp.40.000.000 dibayarkan secara berkala sebesar Rp.40.000.000 selama satu tahun. Jika tertanggung meninggal pada masa asuransi semisal ayah dari anak tersebut, maka yang menerima Uang Pertanggungan (UP) sebesar Rp.100.000.000 yaitu ibu dari anak tersebut atau ahli waris. Jika tertanggung tersebut meninggal dunia, maka dibebaskan untuk premi. Namun jika tertanggung tersebut hidup hingga masa asuransi berakhir, maka dibayarkan 100% dari Uang Pertanggungan (UP) ditambah Reversionary bonus dan ditambah 40% dari uang pertanggungan yang merupakan dana beasiswa yang dibayarkan secara sekaligus ataupun berkala.

Jadi kesimpulannya adalah risiko yang dialami pada produk asuransi mitra beasiswa berencana yaitu tertanggung meninggal dunia.¹¹⁸

b. Produk Asuransi Jiwa Mitra Sehat

Pada produk asuransi mitra sehat, pembayaran premi dilakukan secara premi triwulan, premi semesteran, premi tahunan, dan premi tunggal. Masa asuransi mitra sehat yaitu selama sepuluh tahun dengan Uang Pertanggungan sebesar Rp.100.000.000.

- 1) Jika tertanggung meninggal dunia dalam masa asuransi, maka dibayarkan santunan 100% dari Uang Pertanggungan (UP) sebesar Rp.100.000.000 kepada ahli waris.
- 2) Jika dalam masa asuransi tertanggung sakit dan dirawat inap di rumah sakit berdasarkan surat keterangan dokter dari rumah sakit yang merawat, maka tertanggung dibayarkan dana rawat inap sebesar Rp.300.000 dimulai dari hari ketiga waktu dirawat selama sembilan puluh hari pertahun.
- 3) Jika tertanggung dirawat inap di rumah sakit sebelum masa asuransi atau polis berusia enam bulan, maka biaya rawat inap tidak dibayarkan meskipun rawat inap tersebut berlanjut hingga melewati usia polis enam bulan.
- 4) Jika tertanggung dirawat inap karena kecelakaan, meskipun usia polis belum mencapai enam bulan, maka dana rawat inap tetap

¹¹⁸ *Dokumentasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 27 April 2018.

dibayarkan dimulai dari hari ketiga, namun jika tertanggung hanya dirawat selama dua hari, maka dana rawat inap tidak akan dibayarkan.

- 5) Jika tertanggung hidup hingga masa asuransi berakhir, maka kepada pemegang polis dibayarkan 100% Uang Pertanggungan yaitu sebesar Rp.100.000.000 dan ditambah dengan selisih antara realisasi hasil pengembangan dana dengan perhitungan pengembangan dana yang menggunakan bunga garansi sampai dengan habis kontrak.

Jadi kesimpulannya, risiko yang terdapat pada produk asuransi mitra sehat yaitu tertanggung sakit, mengalami kecelakaan dan meninggal dunia.¹¹⁹

c. Produk Asuransi Jiwa Kredit

Pada produk asuransi kredit, jika peserta meninggal dunia dalam masa asuransi (masa pembayaran sisa cicilan kredit) kepada pemegang polis kreditur dibayarkan Uang Pertanggungan atau sisa kredit yang dapat digunakan untuk pelunasan kreditnya. Jika pada saat masa asuransi habis tertanggung masih hidup, maka tidak ada benefit apapun yang dapat diberikan. Pada produk asuransi kredit hanya ada satu polis untuk pemegang polis, masa asuransi produk asuransi kredit ini sesuai dengan kontrak kredit, Uang Pertanggungan pada produk asuransi kredit sesuai plafond kredit.

¹¹⁹ *Dokumentasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 27 April 2018.

Jadi kesimpulan yang terdapat pada produk asuransi kredit yaitu tertanggung meninggal dunia dengan risiko masa pembayaran cicilan kredit kepada pemegang polis akan dibayarkan sesuai dengan Uang Pertanggungan.¹²⁰

d. Produk Asuransi Jiwa Kecelakaan

Pada produk asuransi kecelakaan, masa asuransi yaitu selama satu tahun dan dapat diperpanjang dengan cara membayar premi tunggal. Asuransi yang diberikan berupa santunan sebesar Uang Pertanggungan atas risiko kecelakaan yang menyebabkan kematian dan cacat total atau cacat tetap.

- 1) Jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan kematian, maka akan mendapatkan Uang Pertanggungan 100% yaitu sebesar Rp.100.000.000.
- 2) Jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan cacat total, maka akan mendapatkan Uang Pertanggungan 100% yaitu sebesar Rp.100.000.000.
- 3) Jika peserta mengalami musibah kecelakaan yang menyebabkan cacat tetap sebagian, maka akan mendapatkan Uang Pertanggungan sebesar prosentase tertentu sesuai keadaan cacatnya.

Adapun jenis risiko pada produk asuransi kecelakaan terbagi menjadi tiga yaitu risiko A, risiko B, dan risiko C.

¹²⁰ *Dokumentasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 27 April 2018.

- 4) **Risiko A**, yaitu risiko kecelakaan yang mengakibatkan peserta meninggal dunia, santunan atas meninggalnya peserta akibat kecelakaan sebesar 100% Uang Pertanggungan. Yang dimaksud meninggal dunia karena kecelakaan adalah meninggal dunia yang terjadi dalam jangka 90 hari sejak terjadinya kecelakaan dan peserta pada saat itu menderita secara terus menerus karena kecelakaan.
- 5) **Risiko B**, yaitu risiko kecelakaan yang mengakibatkan peserta cacat total atau cacat tetap sebagian. Yang dimaksud dengan cacat tetap adalah suatu keadaan cacat yang terus menerus selama hidup dan tidak mungkin lagi diadakan penyembuhan.
- 6) **Risiko C**, yaitu risiko yang mengakibatkan peserta menjalani pengobatan. Santunan terhadap risiko ini besar biaya pengobatan, maksimal 100% dari Uang Pertanggungan.¹²¹

2. Proses *underwriting* dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang.

Sebelum menjelaskan proses Underwriting, perlu diketahui kembali bahwasannya yang dimaksud dengan Underwriting adalah proses dimana perusahaan asuransi jiwa memutuskan apakah akan menerbitkan polis yang diminta calon nasabah atau tidak dan perusahaan itu juga akan memutuskan syarat dan kondisi apa yang diberlakukan serta berapa besar

¹²¹ *Dokumentasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang 27 April 2018.

tingkat premi yang dikenakan. Pihak yang mengerjakan proses underwriting ini disebut dengan Underwriter.

Tugas seorang agen bukan hanya menjual polis, oleh karena itu ia juga disebut dengan underwriter pertama. Ia bisa saja menjadi satu-satunya orang yang bertemu dan menilai kelayakan calon tertanggung untuk memperoleh polis baik dari observasi kesehatan maupun moral hazard (niat yang membahayakan). Disitu juga terdapat orang yang memberi rekomendasi program yang cocok untuk kebutuhan dan kemampuan keuangan nasabah, artinya pihak agen lebih mengetahui kondisi keuangan calon nasabah, apakah keuangan calon nasabah termasuk golongan kelas menengah keatas atau menengah kebawah. Selain itu pihak agen juga dapat memberi rekomendasi tentang layak dan tidaknya seseorang atau calon nasabah mengikuti program asuransi atas kondisi kesehatannya, artinya pihak agen harus mengetahui terlebih dahulu kondisi kesehatan calon nasabah, apakah calon nasabah tersebut tidak memiliki penyakit atau pernah memiliki riwayat penyakit (pernah terkena suatu penyakit).¹²²

Proses underwriting dalam seleksi risiko dapat dilihat dari beberapa faktor terkait aspek medis yaitu yang pertama dilihat dari Usia, dimana semakin tinggi usia semakin tinggi tingkat risiko seseorang (kematian). Yang kedua dilihat dari Jenis Kelamin, dimana tingkat harapan hidup perempuan lebih tinggi dibanding laki-laki. Yang ketiga dilihat dari Kelas Pekerjaannya, dimana kelas tertentu memiliki tingkat risiko lebih

¹²² *Observasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 30 April 2018.

tinggi, misalnya pekerjaan pilot, pekerjaan lapangan sumber minyak dan pertambangan. Yang keempat dilihat dari Hobi, dimana hobi tertentu memiliki risiko yang lebih tinggi, seperti terjun payung dan menyelam. Yang kelima dilihat dari Segi Gaya Hidup, dimana gaya hidup tertentu memiliki risiko yang lebih tinggi, misalnya pergaulan sesama jenis atau sering gonta ganti pasangan. Yang keenam dilihat dari Segi Kondisi Fisik, dimana kondisi fisik meliputi bentuk tubuh dan kondisi sistem tubuh, seperti syaraf, jantung dan pernafasan serta berat badan yang berlebihan. Yang ketujuh dilihat Segi Sejarah Pribadi, dimana sejarah pribadi seseorang meliputi catatan kesehatan, catatan pelanggaran lalu lintas dan hukum. Yang kedelapan dilihat dari Segi Sejarah Keluarga, dimana sejarah keluarga tergantung dari kesehatan orang tua atau penyakit keturunan yang ada, seperti kelainan jantung atau kerdil. Yang kesembilan dilihat dari Segi Penggunaan Tembakau, dimana mengonsumsi tembakau/merokok akan menyebabkan kanker dan menimbulkan tingkat kematian yang lebih tinggi. Yang kesepuluh dilihat dari Ketergantungan Pada Alkohol dan Obat-obatan, dimana mengonsumsi alkohol dan obat-obatan terlarang dapat menimbulkan risiko kematian yang lebih tinggi.

Proses awal yang dilalui untuk proses Underwriting atau seleksi risiko yang dilakukan oleh AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang yaitu melalui prosedur penerimaan dan mengidentifikasi nasabah, untuk itu dalam mengenal nasabah bagi perusahaan asuransi itu harus dilakukan sejak proses registrasi atau penerimaan nasabah baru dan dilanjutkan

secara berkesinambungan selama menjadi nasabah perusahaan asuransi yang bersangkutan.

Untuk penerimaan nasabah baru atau lama wajib menggunakan formulir aplikasi standar yang berlaku.¹²³ Formulir ini harus dievaluasi oleh underwriting untuk memastikan bahwa data yang diperoleh untuk keperluan penerbit polis telah terakomodasi dalam formulir tersebut yaitu: Surat Permintaan Asuransi Jiwa dimana data pertama diisi dengan data calon pemegang polis (Nama, Tempat tanggal lahir, nama ibu kandung, jens klamin, agama, pekerjaan, pendidikan terakhir, dan nomer rekening), data yang kedua yang berisi alamat calon pemegang polis , yang ketiga diisi dengan Data Calon Tertanggung (Nama, Tempat tanggal lahir, nama ibu kandung, jens klamin, agama, pekerjaan, pendidikan terakhir, dan nomer rekening), yang keempat yaitu Alamat Calon Tertanggung.¹²⁴

Prosedur penerimaan nasabah harus melengkapi dokumen pendukung, salah satunya yaitu Akte Pendirian, Anggaran Dasar Perusahaan, SK Pendirian Perusahaan, SIUPP, NPWP, Tanda Daftar Perusahaan, Pemegang Kuasa, WNI (KTP, SIM, Surat Kuasa), WNA (Paspur, NPWP).

Selain itu persetujuan yang diberikan pejabat perusahaan asuransi harus sesuai dengan jenjang kewenangan yang ditetapkan dalam prosedur yang berlaku setelah meyakini kebenaran identitas dan kelengkapan dokumen calon nasabah. Calon naasbah yang risikonya tergolong dalam

¹²³ *Dokumentasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 30 April 2018.

¹²⁴ *Dokumentasi*, AJB Bumiputera1912, Lumajang, 30 April 2018.

risiko tinggi atau yang transaksinya lumayan mirip dengan salah satu contoh transaksi mencurigakan harus diberikan oleh pejabat asuransi yang memiliki kewenangan satu tingkat lebih tinggi dari pejabat yang berwenang dalam memberikan persetujuan penerimaan nasabah biasa.¹²⁵

Biasanya pihak penanggung mendapatkan informasi mengenai pihak calon tertanggung dari beberapa sumber, nah salah satunya yaitu formulir aplikasi yang diisi oleh calon tertanggung seperti mengisi nama, alamat, pekerjaan, jenis kelamin, tanggal lahir, nama dan hubungan dengan ahli waris, jumlah dan jenis asuransi jiwa yang telah dimiliki, catatan berkendara, cacatan perubahan atau penolakan penerbitan asuransi, aktivitas penerbangan di masa lalu dan saat ini, rencana bepergian atau penetapan diluar negeri dan keinginan untuk mengganti.

Dan juga calon nasabah dapat diseleksi melalui tes fisik seperti pertama, tinggi dan berat badan, dimana tinggi dan berat badan calon nasabah harus ideal, kedua, uji coba laboratorium, dimana contoh darah dan urine diperiksa di laboratorium, ketiga, laporan agen, dimana jika seorang agen menemukan adanya risiko maka ia akan diminta untuk menceritakannya pada laporan agen, keempat menjalani pemeriksaan fisik, dimana dapat membantu untuk mengungkapkan kondisi kesehatan calon nasabah saat ini dan masa lalu. Kelima, perusahaan pemeriksaan, dimana calon nasabah mengajukan asuransi dalam jumlah besar maka kelayakan

¹²⁵ Sisdiklat dan Pengembangan Keagenan, *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1* (Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB BUMIPUTERA 1912, 2011), 94.

kredit keadaan keuangan dan gaya hidup serta karakter calon nasabah tersebut akan diselidiki.

Menurut data yang di peroleh dari AJB Bumiputera bahwa Underwriting atau seleksi risiko pada produk asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan itu sama, dimana agen berperan sebagai orang pertama yang mengenal calon tertanggung atau calon nasabah sebelum menjadi nasabah di AJB Bumiputera 1912 disitulah agen bertugas sebagai penyeleksi pertama. Oleh karena itu setiap agen harus benar-benar mengetahui dan menghayati arti pentingnya seleksi risiko.¹²⁶

Dimana syarat-syarat sebelum penerimaan nasabah asuransi perorangan yaitu :1. asuransi tanpa pemeriksaan dokter dengan syarat tertanggung sehat baik jasmani dan rohani. 2. Pertanggung dengan pemeriksaan dokter yang asuransinya medical dengan hasil substandard yang dikenakan premi. 3. Memenuhi formulir asuransi seperti surat permohonan asuransi, laporan agen, laporan daftar pemeriksaan kesehatan , pernyataan tambahan (form data nasabah, pernyataan petugas penutup, lembar penelitian produksi baru, laporan pemeriksaan kesehatan calon tertanggung), dan terakhir pernyataan keuangan.¹²⁷

Telah dikemukakan oleh kepala Unit Admin dan Keuangan Bapak Kuri Yunaedi, SIP bahwa dalam penjualan Asuransi jiwa entah itu dari produk asuransi jiwa individu atau asuransi jiwa kumpulan dengan pendekatan yang berfokus pada klien.

¹²⁶ *Dokumentasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 3 Mei 2018.

¹²⁷ *Observasi*, AJB Bumiputera 1912, Lumajang, 3 Mei 2018.

Telah disebutkan oleh bagian kepala unit admin dan keuangan dimana produk asuransi itu tergolong *buyer market* (kekuatan penjualan berada pada pembeli), produk asuransi merupakan produk jasa intangible yang manfaatnya tidak langsung dirasakan oleh pembeli, sehingga untuk dapat terjual memerlukan agen untuk melakukan interaksi langsung dengan pembeli karena produk asuransi bukan produk yang dicari, selanjutnya asuransi akan terjual optimal jika kebutuhan dan keinginan pelanggan dapat terpenuhi melalui program asuransi.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pengumpulan, pengolahan, reduksi data sampai pada penyajian data maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari analisa penulis dapat disimpulkan bahwa perbedaan di masing-masing produk yang menjadi fokus penelitian lebih banyak dipengaruhi oleh karakteristik dari masing-masing produk. Sedangkan untuk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan perbedaan tersebut di ketahui dalam empat hal:
 - a. Rangkaian kegiatan seleksi risiko, yaitu mengenai proses *field underwriting*, premi, masa pertanggungan, manfaat pertanggungan, serta administrasi dan penagihannya.
 - b. Informasi awal mengenai calon peserta yang dibutuhkan underwriter.
 - c. Fokus seleksi risiko.
 - d. Ketentuan risiko perusahaan yang menjadi acuan batasan penutupan calon peserta.

Adapun perbedaan manajemen risiko pada produk asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan sebagai berikut:

Pertama, dapat dilihat dari segi Underwriting, dimana underwriting pada Asuransi Jiwa Individu dalam pengaplikasian asuransi itu tergantung dari hasil selesi risiko (*underwriting*) yang dilakukan dengan cara mengevaluasi informasi dan formulir serta hasil kesehatannya

atau factor-faktor lain. Sedangkan perbedaan yang terdapat pada Asuransi Jiwa Kumpulan yaitu setiap peserta dijamin akan mendapatkan perlindungan dan tanpa mengevaluasi informasi bahkan tanpa hasil kesehatan karena hal itu dilakuakn secara kelompok.

Kedua, dapat dilihat dari segi Premi, dimana Premi pada Asuransi Jiwa Individu cenderung lebih mahal dari pada polis Asuransi Kumpulan karena seorang Underwriting peserta harus melakukan berbagai tahapan. Sedangkan Premi pada Asuransi Kumpulan cenderung lebih murah, karena Underwring pada Produk Kumpulan menggunakan pendekatan Klaim yaitu ketika menilai risiko asuransi tidak perlu menghitung tarif per individu.

Ketiga, dapat dilihat dari segi Masa Pertanggungan, dimana pada Asuransi Jiwa Individu bisa setahun, beberapa tahun, bahkan seumur hidup. Sedangkan Masa Pertanggungan Pada Asuransi Kumpulan masanya hanya setahun dan selanjutnya dapat diperpanjang.

Keempat, dapat dilihat dari segi Manfaat Pertanggungan, dimana pada Asuransi Individu polis individu biasanya di tentukan menurut hasil premi yang ditentukan oleh para underwriting. Sedangkan Manfaat pertanggungan Pada Asuransi Kumpulan yaitu lebih dikenal dengan istilah Free Cover Limit (FCL) yaitu uang pertanggungan maksimum otomatis bisa diberikan kepeserta Asuransi Kumpulan.

Kelima, dapat dilihat dari segi Administrasi dan Penagihan, dimana pada Asuransi Individu dilakukan secara perorangan biasanya

peserta menjalin kontak langsung dengan perusahaan asuransi. Sedang pada Asuransi Kumpulan Administrasi dan Penagihannya dilakukan secara kelompok, tidak ada pembayaran premi oleh peserta sendiri-sendiri.

2. Proses *underwriting* dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang.

Pada Asuransi Jiwa Individu (*Underwriting*) proses seleksi risiko dimulai dari field *underwriting*, verifikasi berkas dan data yang dilakukan di kantor pusat dan cabang, selanjutnya penilaian dan penggolongan tingkat risiko untuk kemudian dilakukan keputusan *underwriting* oleh *underwriter*. Pada Asuransi Jiwa kumpulan, proses seleksi risiko dimulai ketika perusahaan menyerahkankursat pengajuan asuransi yang memuat asuransimengenai karyawannya (calon peserta asuransi), selanjutnya *underwring* pusat atau cabang menverifikasi berkas dan menilai risiko.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian dan temuan lapangan yang telah diuraikan oleh peneliti sebelumnya, maka agar AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang memperoleh keuntungan yang lebih maksimal lagi, lebih meningkatkan kerjasama sama antara staf *underwriting* dan *underwriter* dalam meyeleksi risiko, sehingga tidak akan terjadi kesalahan dimasa yang akan datang dan lebih berhati-hati dalam menilai atau menyeleksi calon nasabah sebelum menjadi nasabah di AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang, agar

tidak terjadi risiko-risiko selagi masih dalam pertanggung jawaban pihak perusahaan asuransi, dan dapat terminimalisasi masalah risiko yang pernah dihadapi.

Jika setelah peneliti melakukan penelitian tetapi tetap terjadi risiko-risiko, khususnya pada Underwriting atau seleksi risiko sebelum menerima nasabah, maka AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang harus meningkatkan kompetensi sistem informasinya agar bisa mengatasi risiko-risiko bermasalah dan mampu melakukan Proses Underwriting dengan baik.



DAFTAR PUSTAKA

- Anggitaningsih, Retna. 2013. *Manajemen Risiko*. Jember: STAIN Jember Press.
- Arifin, Zainal. 2014. *Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia. 2008. *CD-ROM Pelatihan Sertifikasi Keagenan Asuransi Jiwa Produk Tradisional*. Jakarta: Permata hijau.
- Djamil. 2015. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: PUSTAKAPELAJAR.
- Djamahuri. 2011. *Materi 1 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1 AJB Bumiputera 1912*. Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912.
- Djamahuri. 2011. *Materi 2 Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Lanjut 1*. Jakarta : Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912.
- Djamahuri. 2011. *Pendidikan dan Pelatihan Agen Tingkat Dasar*. Jakarta: Direktorat Pemasaran AJB Bumiputera 1912.
- Hartono, Sri Rejeki. 2001. *Hukum Asuransi Dan Perusahaan Asuransi*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Huggains, Kenneth. 1996. *Perusahaan Asuransi Jiwa dan Asuransi Kesehatan*. Jakarta: Yayasan Dharma Bumiputera.
- Kasmir. 2012. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Keputusan Direksi AJB Bumiputera 1912 No. SK.1/DIR/TEK/2011 *Tentang Batas Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan*, (Data diperoleh dari AJB Bumiputera cabang Lumajang pada tanggal 30 April 2018).
- Keputusan Direksi AJB Bumiputera 1912 No. SK.1/DIR/TEK/2011 *Tentang Batas Underwriting Asuransi Jiwa Perorangan*, (Data diperoleh dari AJB Bumiputera cabang Lumajang pada tanggal 30 April 2018).
- Margono. 2004. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT RINEKA CIPTA.

- Moleong, Lexy J. 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rodakarya Offset.
- Siregar, Nurhayati. 2007. *Manajemen Risiko*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Soekarno, Soejono. 1984. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UII Press.
- Sudjana, Nana. 1989. *Penelitian dan Penilaian*. Bandung: Sinar baru.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: PT Pustaka Baru.
- Soeisno, Djojosoedarso. 2003. *Prinsip-prinsip Manajemen Risiko Asuransi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penuisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- <http://www.lifeinsurance-learning.or.id>. (diakses pada tanggal 10 Mei 2018).
- <http://www.pengertianku.net/2014/12/pengertian-asuransi-jiwa-dan-manfaatnya-lengkap.html>. (diakses pada tanggal 9 Mei 2018).
- <http://gunungrizki.com/2014/10/17/perbedaan-asuransi-kumpulan-dan-asuransi-individu-bag-1/>. (diakses pada tanggal 9 Mei 2018).
- <https://ahlinyaasuransi.blogspot.co.id/2012/04/asuransi-jiwa-perorangan-individual.html>. (diakses pada tanggal 10 Mei 2018).
- <http://www.pengertianku.net/2015/08/pengertian-perusahaan-asuransi-dan-contohnya.html>. (diakses pada tanggal 9 Mei 2018).
- <http://www.lifeinsurance-learning.or.id>. (diakses pada tanggal 10 Mei 2018).
- <http://gunungrizki.com/2014/10/17/perbedaan-asuransi-kumpulan-dan-asuransi-individu-bag-1/>. (diakses pada tanggal 9 Mei 2018).
- <https://ahlinyaasuransi.blogspot.co.id/2012/04/asuransi-jiwa-perorangan-individual.html>. (diakses pada tanggal 10 Mei 2018).

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Assalamualaikum wr.wb

Yang bertandatangan dibawah ini:

: Aprilia Qonitatul Aisyah

: 083143265

Program/Prodi : Ekonomi Islam/ Perbankan Syariah

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : IAIN JEMBER

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Komparasi Manajemen Risiko Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan duplikasi ataupun dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan telah disebut dalam footnote dan daftar pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penulisnya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Assalamualaikum wr.wb

Jember, 7 Mei 2018

Penvusun



000
RIBU RUPIAH






Aprilia Qonitatul Aisyah
NIM. 083 143 265

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
<p><i>Analisis Komparasi Manajemen Risiko Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan(Pada AJB BUMIPUTERA 1912 Cabang Lumajang)</i></p>	<p>1. Asuransi Jiwa Individu 2. Asuransi Jiwa Kumpulan</p>	<p>1. Perbedaan Manajemen Risiko Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan 2. Proses Underwriting Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan</p>	<p>a. Underwriting b. Premi c. Masa Pertanggungungan d. Manfaat Pertanggungungan e. Administrasi dan Penagihan a. Seleksi Risiko b. Reasuransi c. Penerbitan Polis</p>	<p>1.Data Sekunder a.Karya Ilmiah b.Kepustakaan c.Jurnal d.Internet e.Dokumentasi</p>	<p>a.Metode Penelitian Menggunakan Pendekatan Kualitatif dan menggunakan teknik Purposive. b.Sumber Data Sekunder c.Metode pengumpulan data 1. Observasi 2. Dokumentasi d.Metode analisis data: Analisis Deskriptif e.Keabsahan data: Triangulasi teknik</p>	<p>1.Bagaimana perbedaan manajemen risiko pada produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan yang diterapkan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang? 2.Bagaimana proses <i>underwriting</i> dalam seleksi risiko calon peserta Asuransi Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang?</p>

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

DI AJB BUMIPUTERA 1912 CABANG LUMAJANG

Kegiatan	Tanggal	Paraf
Menyerahkan surat dan proposal penelitian	27 April 2018	
Mengambil data risiko yang ada pada produk asuransi jiwa individu dan asuransi jiwa kumpulan	27 April 2018	
Mengambil data Underwriting pada produk asuransi jiwa individu dan kumpulan	30 April 2018	
Mengambil Saleskit dan Brosur Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa Kumpulan	3 Mei 2018	
Meminta surat selesai penelitian	4 Mei 2018	

Lumajang, 7 Mei 2018


bumiputera
proven of 
Katri Yunaedi, SIP
KULA Lumajang



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 Mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. : (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.iain-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B-499/In.20/7.a/PP.00.9/05/2018
Lampiran : -
Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada Yth.

Pimpinan AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang

Bapak/Ibu/Sdr : **Kuri Yunaedi, SIP**

Di

TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut :

Nama : Aprilia Qonitatul Aisyah

NIM : 083143265

Semester : VIII (Delapan)

Prodi : Perbankan Syariah

Jurusan : Ekonomi Islam

Alamat : Sukorejo-Pasrujambe-Lumajang

No TLP : 085749302633

Judul Skripsi : Analisis Komparasi Manajemen Risiko pada Produk Asuransi Jiwa Individu Dan Asuransi Jiwa kumpulan

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jember, 22 April 2018

an. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik

dan Pengembangan Lembaga



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.F.I.

NHS 14730830 199903 1 002

SURAT KETERANGAN

Nomor : 265/SU/AJB/V/2018

bertanda tangan di bawah ini :

: Kuri Yunaedi, S.Ip

Lembaga : AJB Bumiputera 1912

: Jl. PB Sudirman 275 Lumajang, No. Tlp (0334) 881430

ngkan dengan sebenarnya bahwa :

: Aprilia Qonitatul Aisyah

& Tanggal lahir : Lumajang, 18 April 1995

uan Tinggi : IAIN Jember

: 083143265

n : Perbankan Syariah/Ekonomi Islam


h benar-benar telah melaksanakan penelitian di AJB Bumiputera 1912 pada tanggal 27
2018 dan 04 Mei 2018 dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul : *"Analisis
arasi Manajemen Resiko Pada Produk Asuransi Jiwa Individu dan Asuransi Jiwa
ulan (Pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang)*

jian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya , dan untuk dipergunakan
aimana mestinya.

AJB Bumiputera 1912

Unit Layanan Adm. Lumajang

bumiputera
power time


Kuri Yunaedi, S.Ip

KULA Lumajang

pemeriksaan medis, atau tanpa pemeriksaan medis dengan mengacu pada ketentuan underwriting yang ditetapkan oleh AJB Bumiputera 1912.

2. Jangka waktu observasi untuk pertanggungan tanpa pemeriksaan medis (non medis) adalah 2 tahun, sehingga santunan yang dibayarkan sebagai berikut:
 - Meninggal dunia dalam tahun I (pertama), mendapatkan santunan sebesar 70% dari Uang Pertanggungan.
 - Meninggal dunia dalam tahun II (kedua), mendapatkan santunan sebesar 80% Uang Pertanggungan.
 - Meninggal dunia dalam tahun III (ketiga), mendapatkan santunan sebesar 100% Uang Pertanggungan.

PENGECEUALIAN

Jika Anda, sebagai Tertanggung, meninggal dunia karena kecelakaan atau penyakit yang oleh dinas kesehatan setempat dinyatakan sebagai wabah untuk daerah tempat Tertanggung meninggal dunia, maka ketentuan masa observasi tanpa pemeriksaan medis (non medis) dinyatakan tidak berlaku.

PEMBAYARAN PREMI TERHENTI

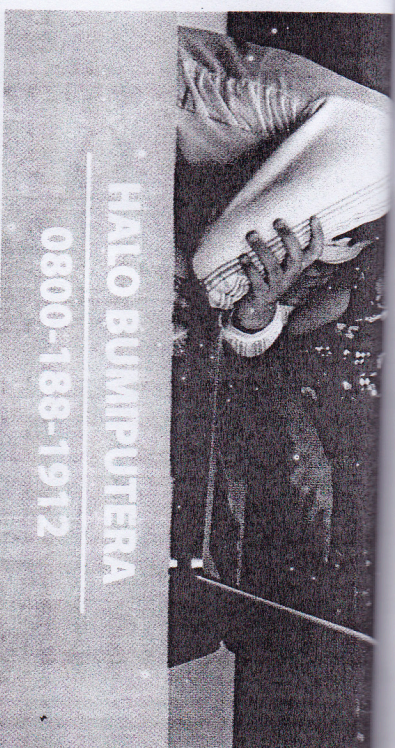
1. Mitra Beasiswa mempunyai masa leluasa (grace period) pembayaran premi selama 30 hari kalender.
2. Polis yang pembayaran premiya terhenti dapat dipulihkan kembali dalam jangka waktu 3 tahun sejak polis terhenti pembayaran premiya.

Rencanakan masa depan buah hat Anda saat ini.

Buah hat Anda tidak perlu melepaskan impian mereka karena dana pendidikan mereka sudah direncanakan dengan baik.

Melalui program Mitra Beasiswa, Anda dapat merencanakan pembiayaan pendidikan yang tepat bagi buah hat Anda.

Hubungi kantor AJB Bumiputera 1912 terdekat untuk informasi lebih lanjut.



HALO BUMIPUTERA
0800-188-1912

Langkah Awal Terbaik Dalam Hidup



Asuransi Jiwa
PERORANGAN
**MITRA
BEASISWA**

AJB Bumiputera 1912
Wisma Bumiputera, Lt. 17-21
Jl. Jend. Sudirman Kav. 75
Jakarta 12910
T : +6221 251 2154, 251 2157
F : +6221 251 2172
M: +62 81 188 1912 (sms only)
E : info@bumiputera.com
www.bumiputera.com
HALO BUMIPUTERA: 0800 188 1912



bumiputera
proven over time

100 years
INSURING INDONESIA

ASURANSI MITRA SEHAT

DANA INVESTASI DAN PERLINDUNGAN TERUNTUK

:	Mulai Asuransi	:27-04-2018	Premi Triwulanan	: Rp.2.766.400
: SOFYAN	Masa Asuransi	: 10 Tahun	Premi Semesteran	: Rp.5.426.400
: 46 Tahun	Uang Pertanggungan	: Rp. 100.000.000	Premi Tahunan	: Rp.10.640.000
: TNI	Cara Bayar	: Tahunan	Premi Tunggal	: Rp. 84.250.000
: SWASTA				

Umur (2)	Akumulasi Premi (3)	Akumulasi Dana (Garansi) (4)	Akumulasi Dana (Riil Bersih) (5)	Selisih Hasil Investasi (6)	Klaim Meninggal (7)
47	10.640.000	4.338.422	4.649.792	311.370	104.649.792
48	21.280.000	13.227.842	14.525.943	1.298.101	114.525.943
49	31.920.000	22.517.286	25.587.232	3.069.946	125.587.232
50	42.560.000	32.224.755	37.975.876	5.751.121	137.975.876
51	53.200.000	42.369.060	51.851.157	9.482.097	151.851.157
52	63.840.000	52.969.858	67.391.472	14.421.614	167.391.472
53	74.480.000	64.047.693	84.796.625	20.748.932	184.796.625
54	85.120.000	75.624.030	104.290.396	28.666.365	204.290.396
55	95.760.000	87.721.303	126.123.419	38.402.117	226.123.419
56	106.400.000	100.000.000	150.576.405	50.576.405	250.576.405

Investasi Bersih : 12.0 % (Garansi = 4,50) pertahun

yang dapat diperoleh:

ggung meninggal dunia dalam masa asuransi kepada yang ditunjuk dibayarkan: n sebesar 100% Uang Pertanggungan (Rp. 100.000.000) ditambah isi Dana yang besarnya sesuai perhitungan pada saat Tertanggung meninggal dunia masa asuransi Tertanggung sakit dan dirawat inap di rumah sakit berdasarkan surat keterangan dokter dari rumah merawat, kepada Tertanggung dibayarkan dana rawat inap sebesar Rp. 300.000 dimulai hari ke tiga selama 90 hari

ggung dirawat inap di rumah sakit sebelum polis berusia 6 bulan, maka: wat inap tidak dibayarkan meskipun rawat inap tersebut berlanjut melewati umur polis 6 (enam) bulan wat inap dibayarkan mulai hari ke tiga jika Tertanggung dirawat inap karena kecelakaan ggung hidup hingga berakhirnya masa asuransi maka kepada Pemegang Polis dibayarkan 100% Uang Pertanggungan 00.000) ditambah dengan selisih antara realisasi Hasil Pengembangan Dana dengan perhitungan pengembangan dana gunakan bunga garansi sampai dengan Habis Kontrak (Rp. 50.576.405, lihat kolom 6)

ya menyatakan bahwa Saya telah membaca dan memahami seluruh informasi yang tercantum dalam ilustrasi ini.

Pemegang Polis: SOFYAN Tanda Tangan: Tanggal: 27-04-2018

: AGUS YUDHA - 20900008247 - 11271539
 : KC LUMAJANG
 : JL.JEND.SUDIRMAN NO.275 , LUMAJANG - JATIM, 67311 Telp. (0334) 881430
 : 27 April 2018 09:10:18

ASURANSI PROTEKSI KREDIT

BERORIENTASI KEPADA KEPUASAN PELANGGAN

ASURANSI MITRA KREDIT CICILAN BULANAN
PREMI TUNGGAL PER 1.000 UANG PERTANGGUNGAN

Umur	Jangka Waktu Asuransi					Umur
	1	2	3	4	5	
20	1,48	2,92	4,30	5,61	6,87	20
21	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	21
22	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	22
23	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	23
24	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	24
25	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	25
26	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	26
27	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	27
28	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	28
29	1,49	2,93	4,31	5,62	6,88	29
30	1,49	2,93	4,31	5,62	6,89	30
31	1,49	2,93	4,31	5,64	6,94	31
32	1,49	2,93	4,33	5,70	7,06	32
33	1,49	2,97	4,42	5,86	7,29	33
34	1,56	3,11	4,65	6,17	7,70	34
35	1,65	3,29	4,92	6,55	8,19	35
36	1,75	3,50	5,25	7,00	8,76	36
37	1,87	3,75	5,63	7,52	9,43	37
38	2,01	4,04	6,07	8,12	10,18	38
39	2,18	4,37	6,57	8,79	11,03	39
40	2,36	4,73	7,13	9,54	11,97	40
41	2,57	5,15	7,74	10,36	12,99	41
42	2,78	5,58	8,39	11,23	14,08	42
43	3,02	6,06	9,11	12,18	15,26	43
44	3,27	6,56	9,87	13,19	16,52	44
45	3,55	7,12	10,69	14,28	17,88	45
46	3,84	7,69	11,56	15,43	19,32	46
47	4,15	8,31	12,48	16,67	20,87	47
48	4,48	8,97	13,48	18,01	22,56	48
49	4,85	9,71	14,58	19,50	24,44	49
50	5,24	10,50	15,81	21,15	26,55	50
51	5,70	11,43	17,21	23,06	28,96	51
52	6,21	12,47	18,80	25,19	31,64	52
53	6,80	13,66	20,59	27,58	34,62	53
54	7,46	14,98	22,56	30,19	37,86	54
55	8,17	16,40	24,68	32,99	41,33	55
56	8,95	17,93	26,94	35,97	45,02	56
57	9,75	19,52	29,32	39,12	48,95	57
58	10,61	21,23	31,87	42,52	53,20	58
59	11,53	23,08	34,64	46,24	57,87	59
60	12,55	25,13	37,73	50,38	63,07	60
61	13,69	27,42	41,19	55,02		61
62	14,98	30,01	45,09			62
63	16,44	32,93				63
64	18,07					64
65						65

Program Asuransi Jiwa Kredit ini bertujuan memberikan solusi berupa jaminan pelunasan kredit bila penerima kredit (debitur) meninggal dunia dalam jangka waktu pelunasan berakhir.

Program Asuransi Kredit Cicilan Bulanan (KCB)

Apabila Debitur meninggal dunia sebelum pinjaman lunas, maka **sisa pinjaman** dengan anggapan bahwa Debitur tidak pernah menunggak (angsuran) akan dibayarkan sekaligus kepada Kreditur. Besarnya Uang Pertanggungan adalah sebesar nominal pinjaman yang diberikan oleh Kreditur kepada Debitur.

Besarnya Uang Pertanggungan **Asuransi Kredit Cicilan Bulanan** akan menurun setiap bulan sebesar nominal pinjaman dibagi jangka waktu pinjaman (dalam bulan).

AJB Bumiputera 1912
Kantor Cabang Askum Malang

Jl. Jaksa Agung Soeprapto No. 83 Lt.2 Malang 65111
Telp : 0341 - 368810, 333808, 368811
Fax : 0341 - 368810, 333808
Email : ask_malang@bumiputera.com



Badan Yth.
Kepala Cabang
Bumiputera 1912

SURAT PERMINTAAN PEMULIHAN POLIS BIASA

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama :
Alamat tinggal sekarang :

P. No. :
No. polis yang dipulihkan : No. No.
No. polis terakhir dibayar s/d :
No. polis lain yang masih aktif : No. No.
No. No.
No. No.

Nama pemegang polis tersebut diatas jiwa tertanggung :
Nama :
Alamat tinggal sekarang :
P. No. :

Dengan ini saya mengajukan permintaan untuk memulihkan polis tersebut diatas dengan cara melunasi seluruh pinjaman premi ditambah bunganya.

Sebagai bahan pertimbangan bersama ini saya lampirkan :

1. Polis / duplikat polis yang akan dipulihkan *)

2. Kuitansi pembayaran premi terakhir

3. Surat Pernyataan Kesehatan atas jiwa tertanggung []

4. Laporan Pemeriksaan Kesehatan atas jiwa tertanggung []

Saya menyetujui :

1. Melunasi sisa pinjaman ditambah bunganya jika polis menjadi jaminan *)
2. Semua pembayaran tunggakan premi ditambah bunga merupakan titipan yang belum menjadi premi sebelum pemulihan polisnya diaksep.
3. Polis mulai berlaku kembali sejak tanggal akseptasi diterbitkan oleh Perusahaan.

Demikian permintaan saya untuk mendapat penyelesaian.

Tertanggung

Pemegang Polis

Materai

FOTO DOKUMENTASI



Gambar diperoleh ketika calon nasabah daftar menjadi nasabah asuransi, lokasi bagian depan pelayanan



Gambar diperoleh ketika peneliti mencari data pada AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang, lokasi ruang Pimpinan AJB Bumiputera 1912 Cabang Lumajang

BIODATA



DATA PRIBADI

1. Nama : Aprilia Qonitatul Aisyah
2. Tempat, tanggal lahir : Luamajang, 18April 1995
3. Alamat : Dsn. Gotean, Ds. Sukorejo, RT/RW: 015/029,
Kec. Pasarujambe, Kab. Lumajang
4. Email : apriliaqonitatulaisyah@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN FORMAL

1. 2000-2002 : TK Roudlotul Ulum Ngambon-Pasrujambe
2. 2002-2008 : MI Roudlotul Ulum Ngambon-Pasrujambe
3. 2008-2011 : SMP Negeri 01 Senduro
4. 2011-2014 : SMK NegeriSenduro
5. 2014-2018 : IAIN Jember

RIWAYAT PENDIDIKAN NON FORMAL

1. 2002-2014 : Madrasah Diniyah Jabrailiyyah Gotean-Sukorejo
PENGALAMAN ORGANISASI
2. 2008-2011 : OSIS SMP Negeri 01 Senduro
3. 2011-2014 : PMI dan Remush SMK Negeri Senduro
4. 2014-2018 : PMII IAIN JEMBER
: IKMIL (Ikatan Mahasiswa Islam Lumajang) IAIN
JEMBER
: Bendahara 1 di IKMIL (Ikatan Mahasiswa Islam
Lumajang) IAIN JEMBER