

Fungsi Seorang Agen Asuransi Syariah untuk Menumbuhkan Pengetahuan Masyarakat tentang Asuransi Syariah

Feri Prayogi¹, Nuri Aslami²

^{1,2} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

feriprayogi228@gmail.com

ABSTRACT

In this analysis, it tries to answer how the attitude of a customer acts on the existence of sharia insurance. Furthermore, how hard work, a sharia insurance agent to increase the awareness of the population. This research model is library analysis. The results of this analysis show that agents have the function of reaching out to information, maintaining the authority of sharia insurance, distributing solutions and interviewing customers who participate in sharia insurance.

Keywords: *customer actions, function of sharia insurance agents, channeling solutions*

ABSTRAK

Pada analisis ini berusaha untuk menjawab bagaimana tindakan sikap seorang nasabah pada keberadaan asuransi syariah. Selanjutnya bagaimana kerja kerasnya, seorang agen asuransi syariah terhadap peningkatan sadarnya penduduk. Model penelitian ini ialah analisis kepustakaan. Perolehan dari analisis ini bahwasannya, agen mempunyai fungsi untuk menjangkau informasi, menjaga wibawa asuransi syariah, menyalurkan solusi serta wawancara pada nasabah yang ikut asuransi syariah.

Keywords: *Tindakan nasabah, Fungsi Agen asuransi syariah, menyalurkan solusi*

PENDAHULUAN

Indonesia sebagai salah satu negara yang penduduknya padat juga mayoritas adalah beragama Islam. Hal tersebut selalu menjadi sorotan para pengamat, khususnya dibidang syariah perihal peluang yang diperoleh Indonesia sangatlah besar sebagai pangsa pasar sektor syariah (Ekonomi-Bisnis, 2014). Sejak berdirinya industri asuransi syariah pertama di Indonesia, yakni Asuransi Takaful Keluarga dan Asuransi Takaful

Umum di tahun 1994, saat sampai tahun 2014 jumlah industri asuransi syariah di Indonesia telah bertambah menjadi 48 (empat puluh delapan) industri. Pertambahan tersebut merupakan pencapaian yang baik bagi perkembangan asuransi syariah di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Ini dilakukan untuk memahami dan mempelajari cara dan metode sosialisasi yang dilakukan para agen asuransi untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran pentingnya berasuransi syariah bagi masyarakat calon dan nasabah jasa asuransi syariah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pengertian Asuransi Syariah

Asuransi syariah merupakan usaha tolong menolong antara kedua belah pihak yaitu pihak tertanggung dan penanggung, dimana pihak tertanggung membayar kewajiban berupa premi kepada pihak penanggung dan pihak penanggung mengeluarkan klaim apabila tertanggung mengalami sebuah musibah yang tidak diinginkan.

2. Akad Pada Asuransi Syariah

Ada beberapa akad asuransi syariah yaitu :

- a. Mudharabah
- b. Wakalah
- c. Wadi'ah
- d. Musyarakah

3. Prinsip Asuransi Syariah

Beberapa prinsip Asuransi Syariah yang harus dijadikan pedoman dalam mewujudkan kesejahteraan sesama peserta asuransi adalah sebagai berikut :

- a. Saling bertanggung jawab
- b. Saling bekerja sama
- c. Saling melindungi

- d. Mewujudkan keselamatan

4. Pengertian Agen

Agen asuransi merupakan seseorang yang bekerja sendiri, bertindak untuk perusahaan serta pemenuhan dalam persyaratan guna adanya perwakilan perusahaan asuransi berbasis syariah ataupun asuransi biasa, menyalurkan barang asuransi berbasis syariah ataupun produk asuransi.

5. Cara Penerapan Kerja Agen Asuransi Syariah

Pihak perusahaan menyalurkan pendidikan serta pelatihan pada tiap agen, sebelum dilepaskan perusahaan untuk bertugas menjalankan kewajibannya. Setelah pendidikan, agen diberi pelatihan mengenai bagaimana serangkaian penjualan dengan metode berkomunikasi secara langsung dengan calon nasabah. Tahapannya antara lain :

- a. Prospekting
- b. Pendekatan
- c. Pencarian fakta
- d. Presentasi produk
- e. Penutupan
- f. Layanan purna jual

6. Prosedur Seorang Agen Asuransi

Berikut beberapa kode etik bagi seorang agen asuransi :

1. Perilaku seorang Agen

Sikap seorang agen sebagai distributor produk syariah. Adapun ciri khas perilaku antara lain:

- a. Bertanggung Jawab
- b. Mandiri
- c. Kreatif
- d. Selalu optimis dan tidak mudah putus asa
- e. Jujur dan dapat dipercaya
- f. Sabar dan tidak panik ketika mengalami kegagalan.

2. Menghindari Empat Penyakit Hati

Adapun hal penting yang harus dihindari seorang agen:

- a. Suudzon
- b. Menjelek-jelekan atau menggunjing
- c. Memata-matai
- d. Mengadu Domba

HASIL PEMBAHASAN

Fungsi Seorang Agen Asuransi Syariah

Fungsi seorang *agent* asuransi berbasis syariah saat mengemban amanah serta keharusannya:

1. Sebagai penghubung masyarakat untuk mendapatkan informasi mengenai asuransi syariah
2. Sebagai penjaga nama baik Perusahaan Asuransi Syariah di kalangan masyarakat
3. Sebagai tenaga Pemasar Produk Asuransi Syariah
4. Memberikan saran dan pemahaman terhadap calon nasabah untuk menentukan Produk Asuransi syariah
5. Menyalurkan suatu doktrin yang benar perihal Asuransi berbasis Syariah

Peningkatan Pemahaman Masyarakat Oleh Agen Asuransi Syariah

Ada beberapa upaya yang harus dilakukan seorang Agen Asuransi Syariah dalam meningkatkan pemahaman kepada masyarakat diantaranya :

1. Membuat workshop, contoh tema suatu manfaat serta benefit berasuransi. Mengikuti workshop diharapkan masyarakat mengetahui kegunaan serta *benefit* berasuransi. Lalu melakukan berdampingan.
2. Diharapkan seorang agen asuransi syariah bisa membedakan upaya pemasaran barang asuransi syariah ialah dengan memandang sudut pandang suatu pendidikan si calon peserta.
3. Diwajibkan seorang agen memberi harga pada kepercayaan si calon nasabah bahwasannya informasi yang diterima merupakan hal yang sia-sia, kalau tiba terhadapnya saja, namun tidak disalurkan kepada orang lain. Calon nasabah disalurkan tahta pengolahan informasi yang diterima guna diterima baik lalu bisa menyalurkannya terhadap orang lain disekelilingnya.

KESIMPULAN

Fungsi agen asuransi berbasis syariah ialah sebagai penghubung info-info pada penduduk mengenai asuransi berbasis syariah, ialah sentral info-info untuk penduduk perihal asuransi berbasis syariah serta barang asuransi syariah. Orang kepercayaan dari perusahaan ialah seorang agen asuransi syariah, adapun tugasnya sebagai penjaga nama baik perusahaan asuransi syariah di kacamata penduduk.

Adapun fungsi seorang agen asuransi berbasis syariah adalah untuk mendistribusikan barang dari asuransi berbasis Syariah yang menyampaikan barang asuransi berbasis syariah untuk calon nasabah serta masyarakat. Tidak hanya untuk memasarkan barang-barang tersebut, melainkan berfungsi sebagai pemberi penyelesaian serta pelayanan untuk calon nasabah saat memilah barang dari asuransi berbasis Syariah. Calon nasabah akan mendapatkan penyelesaian yang sesuai pada kebutuhan mereka, mendapatkan pelayanan terbaik, dan juga bantuan.

DAFTAR PUSTAKA

- AAJI. (2015). Industri asuransi Jiwa Berhasil Bukukan Pertumbuhan Positif di Tengah Melambatnya Pertumbuhan Ekonomi Nasional.
- AASI. (2014). Data Bisnis Asuransi dan Reasuransi Syariah.
- Al-Bugha, M. D. (2009). *Buku Pintar Transaksi Syariah*. Damaskus: Darul Musthafa.
- Ali, Z. (2008). *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Amrin, A. (2007). *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta: PT Grasindo.
- Sumanto, Agus Edi, E. P. (2009). *Solusi Berasuransi: Lebih Indah dengan Syariah*. Bandung: PT Salamadani Pustaka Semesta.
- Haron, H., Ismail, I., & Razak, S. H. A. (2011). *Factors influencing unethical behavior of insurance agents. International Journal of Business and Social Science*, 2(1).
- Iqbal, M. (2005). *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Johari, M. (2010). *Respon Masyarakat Kota Mataram terhadap Asuransi Syariah*. Tesis, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.

Mimbar Kampus: Jurnal Pendidikan dan Agama Islam

Volume 21 Nomor 2 (2022) 90-95 P-ISSN 1411-7673 E-ISSN 2776-5571

DOI: 10.17467/mk.v21i2.883

- Pasaribu, H. K. (2014). Atribut Kinerja Pelayanan Dalam Mempengaruhi Masyarakat Kota Medan Memilih Perusahaan Asuransi. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Bisnis*, 14(01).
- Maharani, N. P. V., Zukhri, A., & Suwena, K. R. (2015). Analisis FaktorFaktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Di Kota Singaraja Memiliki Program Asuransi Unitlink. *Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi*, 5(1).
- Abdullah, N. I., Salleh, M. C. M., & Razali, S. S. (2013). Measuring Takaful Agents' Understanding Towards The Objectives and Concepts of Takaful. *Journal of Islamic Finance*, 2(1), 20-30.
- Fayshal, A., & Medyawati, H. (2013). Analisis Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa Pada Bumi Putera Syariah Cabang Depok. *Jurnal Asuransi dan Manajemen Risiko*, 1(2).
- Djauhari, D., & Rachmansyah, Y. (2010). STRATEGI MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN ASURANSI JIWA (Studi Di AJB BUMIPUTERA 1912 Kantor Cabang Semarang). *PRESTASI*, 6(01).
- Rahim, H. (2013). Optimisme Pertumbuhan Asuransi Indonesia; Proyeksi Perkembangan Lima Tahun (2014-2018). *Jurnal Asuransi dan Manajemen Risiko*, 1(2).
- Saharuddin, D. (2014). *Aplikasi Claim Settlement Pada Asuransi Umum Syariah (Studi Analisis terhadap Syariah Complaince)*. Jakarta: Rausyan Fikr Press.