

Analisis Metode *Underwriting* Untuk Meningkatkan Peserta Asuransi Jiwa
Syariah (Study Kasus AJB Bumiputera 1912 Cabang Medan)

¹Ayub Tambak, ²Maryam Batubara, ³Muhammad Syahbudi

¹Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, ayubtambak1902@gmail.com

²Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, maryam.batubara@uinsu.ac.id

³Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, bode.aries@uinsu.ac.id

Abstract

This research was conducted at Ajb Bumiputera 1912 Syariah Medan Branch. The type of research used is descriptive qualitative using primary data, namely field research, using document study tools, interviews and observations. the last step of the research is data analysis. The purpose of this research is to explain the factors considered in the process of selecting prospective customers by looking at the contribution of age, gender, work and hobbies, while for the company's strategy to increase sharia life insurance participants it is necessary to prepare human resources life skills in the world of insurance marketing, and the methods used to classify all the factors considered by the company's Underwriters, namely the four methods of Manual underwriting, Experience Underwriting, Blended Underwriting, and Forecasting.

Keywords: *Underwriting, Sharia Insurance, Underwriting Method.*

Pendahuluan

Dalam kehidupan sehari-hari manusia tidak terlepas dari kegiatan bermuamalah. Seperti tolong menolong antar sesama dalam masyarakat dalam salah satu contoh praktek bermuamalah yang merupakan hasil dari interaksi sesama manusia adalah terjadinya transaksi dalam dunia bisnis, seperti yang terjadi pada lembaga-lembaga keuangan. Ekonomi islam sungguh hadir tidak hanya dalam urusan perbankan, asuransi, reksadana, pasar modal, sukuk, dan sejumlah “bisnis elit” lainnya ekonomi islam hadir dan penting dihadirkan saat transaksi berlangsung. (Mustafa Kamal Rokan, 2020)

Perkembangan asuransi di dunia umumnya dan khususnya di Indonesia, terkhusus lagi asuransi syariah mengalami perkembangan yang sangat pesat seperti halnya perkembangan bank syariah. Kini hampir seluruh perusahaan asuransi konvensional berlomba-lomba untuk membuka cabang dan unit syariah baik di kota besar maupun di berbagai daerah. Masyarakat saat ini juga mulai menyadari betapa pentingnya lembaga keuangan syariah baik itu bank maupun non bank untuk memenuhi transaksi keuangan yang mereka perlukan.

Menurut ketua umum Asosiasi Asuransi Indonesia Syariah Indonesia. (AASI) Mohammad Shaifie Zein perkembangan asuransi syariah dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan catatan cukup baik. Pertumbuhan asuransi syariah di Indonesia bakal terus tumbuh 1 hingga 1,5 persen pertahun. Salah satu asuransi konvensional yang membuka divisi syariah adalah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 yang telah berdiri 1 abad. Karena banyaknya permintaan untuk mendirikan asuransi jiwa berbasis syariah. Maka pada tahun 2002 komisaris AJB Bumiputera 1912 membentuk

divisi syariah. Pada tahun 2003 dibentuklah divisi asuransi jiwa bersama Bumiputera syariah dan akhirnya kantor cabang dan kantor operasional di wilayah DKI Jakarta dan sekitarnya mulai dibentuk. Pada tahun 2004 barulah kantor operasional dan unit operasionalnya di Yogyakarta. (Hermawan Kertajaya dan Muh Syakir Sula, 2006)

Asuransi syariah adalah sistem saling memikul risiko di antara sesama peserta, sehingga antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas risiko yang muncul dengan prinsip saling tolong menolong dan kebaikan dengan cara masing-masing menghibahkan dana tabarru' atau dana kebajikan. Dana tabarru' tersebut dihibahkan oleh peserta kepada kumpulan dana peserta asuransi syariah dan pengelolaannya diamanahkan kepada perusahaan asuransi dengan membayarkan sejumlah fee atau ujtroh yang dikenal juga sebagai dana milik pengelola. Pada aspek sudut pandang operasionalnya, asuransi berbeda dengan koperasi, bank, Baitul maal wattamwil (BMT), dan Reksadana.

Underwriting disebut juga seleksi risiko adalah proses penaksiran dan penggolongan tingkat risiko yang ada pada seorang calon tertanggung. Berdasarkan tingkat risiko yang ada pada calon tertanggung suatu permohonan asuransi dapat ditolak atau diterima. (Huggins, Kenneth, FLMI/M. Land, Robert D FLMI, 1996) Terlaksana atau tidaknya suatu akad kontrak oleh perusahaan amat tergantung pada proses *underwriting* yang mengidentifikasi kelayakan calon tertanggung. Memahami sebuah konsep *underwriting* dengan baik merupakan hal yang amat esensial untuk dapat melakukan identifikasi risiko secara baik, tepat dan akurat, mengingat tanggung jawab utama dari *underwriter* dalam seleksi risiko adalah memastikan bahwa tidak ada risiko yang bisa menimbulkan masalah besar yang memberatkan bagi perusahaan di kemudian hari, sehingga proses seleksi risiko yang dilakukan oleh *underwriter* berkorelasi dengan tujuan perusahaan yakni maksimalisasi laba. (Abdullah Amrin, 2006)

Dalam asuransi syariah prinsip *underwriting* sama dengan asuransi konvensional. Namun dalam asuransi syariah, untuk menyeleksi risiko secara implisit tergabung dua elemen penting yaitu, seleksi dan pengklasifikasian. Namun penekanan utama *underwriting* syariah adalah harus bersifat wasathon (tengah-tengah) yaitu penekanan pada rasa keadilan bagi nasabah dan perusahaan (Abdullah Amrin, 2006). Bagi perusahaan asuransi syariah proses *underwriting* bertujuan untuk memastikan bahwa calon peserta asuransi syariah memiliki tingkat risiko sesuai dengan yang diasumsikan perusahaan, dengan demikian perusahaan dapat menjaga kecukupan dana tabarru' untuk membayar klaim-klaim yang akan terjadi, sehingga peserta dan pemegang polis mendapat keadilan yang sama dalam kontribusi tabarru' sesuai dengan risiko yang dimilikinya. (Ade Abdurrahman, 2008)

Mengingat resiko yang ada pada calon peserta adalah parameter yang tolak ukur diterima atau tidaknya permohonan asuransi, maka disini proses *underwriting* menjadi sangat penting. Berdasarkan penaksiran dan penggolongan tingkat risiko tersebut suatu permohonan asuransi bisa diterima atau ditolak. Oleh karena itu, perusahaan perlu menganalisis resiko-resiko yang ada pada calon tertanggung sesuai dengan prosedur yang berlaku. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Rijal Assidiq Mulyana 2009, bahwa proses seleksi risiko pada produk Asuransi Jiwa Syariah dimulai ketika bank menyerahkan surat pengajuan asuransi yang memuat informasi mengenai nasabah (calon peserta Asuransi), selanjutnya *underwriter* pusat atau cabang memverifikasi berkas dan nilai risiko. Pada Produk Fulnadi proses seleksi risiko dimulai dari field *underwriting*, verifikasi berkas dan data yang dilakukan di kantor

pusat dan cabang, selanjutnya dilakukan penilaian dan penggolongan tingkat risiko untuk kemudian dilakukan keputusan underwriting.

Khusus untuk *Full Protect* tidak dilakukan serangkaian kegiatan underwriting oleh underwriter. Perbedaan seleksi risiko pada masing-masing produk yang menjadi fokus penelitian lebih banyak dipengaruhi oleh perbedaan karakteristik masing-masing produk. Perbedaan seleksi tersebut terdapat pada serangkaian kegiatan seleksi risiko, informasi awal yang didapat pada calon peserta, fokus seleksi risiko dan ketentuan risiko perusahaan yang menjadi acuan batasan penutupan calon peserta. PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera lahir sebagai perusahaan asuransi jiwa dengan jaringan yang cukup luas dengan 50 kantor pemasaran syariah (kps) di 39 kota dan didukung oleh lebih dari 3000 tenaga pemasaran asuransi syariah yang berpengalaman.

Tabel 1 Surat Permintaan Tahunan 2021

No	Bulan	Surat Permintaan
1	Januari	107
2	February	99
3	Maret	51
4	April	75
5	Mei	82
6	Juni	93
7	Juli	97
8	Agustus	85
9	September	75
10	Oktober	69
11	November	70
12	Desember	102

Sumber: Ajb Bumiputera syariah cabang Medan

Berdasarkan data pada tabel di atas pencapaian surat permintaan asuransi dari produk Asuransi Jiwa Syariah Sudah optimal dalam target yang semestinya, yaitu 70 surat permintaan asuransi perbulan, hal ini perlu dilakukan analisis agar dapat melihat penyebab terjadinya permintaan asuransi jiwa syariah pada tahun 2021, Namun semestinya peningkatan peserta asuransi jiwa syariah harus jauh lebih naik secara signifikan karena dampak covid 19. Namun jika dilihat dari data tabel yang ada di atas hanya naik 40% dari data yang ada, seharusnya permintaan asuransi jiwa syariah jauh lebih banyak dari target yang telah ditentukan.

Jika dilihat dari kekhawatiran masyarakat mengenai dampak Covid-19 maka secara otomatis calon peserta akan mengikatkan dirinya kepada perusahaan asuransi jiwa syariah agar mendapat perlindungan yang terbaik dari perusahaan asuransi jiwa syariah Bumiputera, dalam hal ini seorang agensi selaku underwriter yang ada di lapangan harus lebih menguasai situasi yang ada agar dapat memberikan wawasan yang lebih baik dan profesional dalam penyeleksian tingkat resiko agar minat calon nasabah terus meningkat dimassa Covid-19, Hal ini disebabkan sebagai underwriter atau agen yang melakukan rekrutmen pada calon nasabah belum cukup maksimal yang mana dalam proses penyeleksian calon peserta tidak memberikan pelayanan dengan baik kepada calon peserta, maka haruslah mampu menarik calon peserta untuk dapat segera bergabung.

Bagaimana calon peserta mau membeli polis asuransi yang dijual oleh agensi/underwriter bila agen sendiri tidaklah memiliki kemampuan berkomunikasi

yang baik dan benar dalam memasarkan polis asuransi, dalam memasarkan polis asuransi tidak hanya sekedar menawarkan saja kepada calon peserta, seorang agen harus memiliki kreativitas yang mampu menarik calon nasabah untuk membeli polis asuransi yang ditawarkan kepada calon peserta, dan tidak mampu dalam menjelaskan produk-produk yang ada pada Ajb Bumiputera 1912 Syariah Cabang Medan, Maka inilah yang menjadi penghambat dalam melakukan kegiatan dalam perekrutan peserta asuransi, yang menyebabkan calon peserta tidak percaya terhadap agen. Dan juga kurang loyalitas agen kepada perusahaan Ajb Bumiputera 1912 Syariah cabang medan. Berdasarkan uraian diatas maka perlu dilakukan penelitian lebih mendalam mengenai hal tersebut, dengan judul “Analisis metode underwriting untuk meningkatkan peserta asuransi jiwa syariah (Studi kasus AJB Bumiputera 1912 syariah cabang Medan)”

Landasan Teori

Asuransi syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris insurance, yang dalam bahasa indonesia telah menjadi bahasa populer dan diadopsi dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI) dengan padanan kata “pertanggungan”. (AM. Hasan Ali, 2004) Menurut Echols dan Shadilly memaknai kata insurance dengan (a) asuransi, dan (b) jaminan. Dalam bahasa Belanda biasa disebut dengan istilah *assurantie* (asuransi) dan *verzekering* (pertanggungan). Dalam pengertian asuransi diatas, menunjukkan bahwa asuransi mempunyai unsur-unsur sebagai berikut: adanya pihak tertanggung, adanya pihak penanggung, adanya perjanjian asuransi, adanya pembayaran premi, adanya kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan (yang diderita tertanggung), adanya suatu peristiwa yang tidak pasti terjadi.

Adapun tujuan asuransi syariah adalah untuk memberikan perlindungan atas risiko yang ada terhadap peserta yang mengalami musibah, baik itu kesehatan maupun kematian, yaitu dengan memberikan klaim atau santunan terhadap peserta maupun ahli waris yang ditinggalkan dan tujuan seseorang mengikuti asuransi syariah tidak hanya mendapatkan perlindungan atas risiko yang dialami, akan tetapi peserta akan mendapatkan tabungan beserta keuntungan dari investasi yang dilakukan perusahaan. Produk asuransi jiwa tradisional yaitu asuransi jiwa berjangka (*term life*), asuransi jiwa seumur hidup (*whole life*), asuransi jiwa dwiguna (*endowment*) dan asuransi jiwa unit link. (Asy'ari Suparmin, 2019)

Underwriting

Underwriting dalam Bahasa arab disebut juga dengan perjanjian, Dalam bahasa Arab perjanjian itu diartikan sebagai *Mu'ahadah Ittifa'*. Akan tetapi di dalam Bahasa Indonesia, perjanjian itu dikenal sebagai kontrak. Dalam perasuransian disebut dengan istilah *underwriting*. atau seleksi risiko adalah proses penaksiran dan penggolongan tingkat risiko yang ada pada seorang calon tertanggung. (Miftahul Ulum, 2015) Tugas *underwriting* antara lain adalah melakukan proses penyelesaian dan pengelompokan risiko yang akan ditanggung. Tugas itu merupakan elemen yang esensial dalam operasi perusahaan asuransi. Sebab, maksud *underwriting* adalah mendatangkan laba melalui distribusi risiko yang diperkirakan akan mendatangkan laba.

Peranan lain *underwriter* dalam perusahaan asuransi adalah sebagai berikut, mempertimbangkan risiko yang diajukan, memutuskan menerima atau menolak risiko yang diajukan, menentukan syarat dan beberapa ketentuan serta lingkup ganti rugi, mengenakan biaya upah pada dana kontribusi peserta, mempertahankan,

meningkatkan dan mengamankan margin profit. (Muhammad Syakir Sula, 2004) Ada tiga faktor utama yang menjadi perhatian seorang underwriter yaitu umur (age), jenis kelamin, *medical check-up*.

Agen (*Underwriter*)

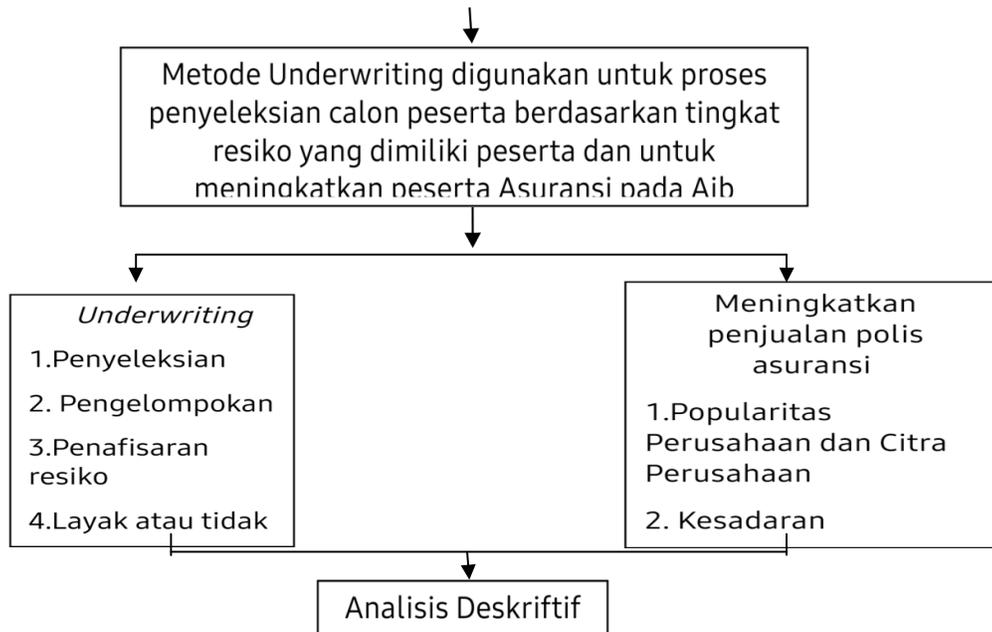
Menurut J.T. Sianipar, sebagaimana dikutip oleh Abdul Muis, agen asuransi syariah merupakan perantara dari perusahaan asuransi dengan pihak penanggung baik dalam penutupan pertanggungan maupun dalam penyelesaian klaim, agen bisa suatau hukum dan bisa juga orang perseorangan, yang melakukan tugas untuk dan atas nama penanggungnya sesuai dengan surat kuasa yang diberikan oleh penanggung kepadanya. Seorang agen asuransi syariah harus memperhatikan beberapa hal dalam memasarkan produk asuransi syariah dari perusahaan asuransi syariah tempatnya bekerja rabbaniyah, berperilaku baik dan simpatik, berperilaku baik kepada semua *stoke holders*, bersaing secara sehat, mendahulukan sikap tolong menolong, amanah, dan saling menghormati.

Disamping itu juga, ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh seorang agen asuransi dan menjadi tugas-tugas yang harus dijalankan dengan penuh tanggung jawab, yaitu sebagai berikut menjelaskan kepada masyarakat tentang pentingnya asuransi dalam kehidupan, menjelaskan tentang apa, siapa, dan bagaimana kinerja perusahaan asuransi, mendapatkan calon pemegang polis atau nasabah sebanyak-banyaknya, memegang kepercayaan, baik oleh perusahaan maupun masyarakat. (Muhammad Syakir Sula, 2004)

Metode *Forecasting* (Peramalan)

Forecasting adalah seni atau ilmu untuk memperkirakan kejadian dimassa depan berdasarkan data ilmiah masa lalu atau data sekarang, berdasarkan horizon waktu *forecasting* terbagi menjadi tiga: jangka waktu pendek, jangka waktu menengah, jangka waktu panjang. Jenis peramalan yaitu *economic frocast* (peramalan ekonomi) merencanakan indicator ekonomi yang berguna membantu organisasi untuk menyiapkan peramalan, *technological forecast* (peramalan teknologi) peramalan jangka panjang yang memperhatikan tingkat kemajuan teknologi, *demand forecast* (peramalan permintaan/penjualan) meramalkan penjualan suatu perusahaan pada setiap periode dalam horizon waktu (estimasi penjualan).

Langkah-langkah sistem peramalan yaitu menetapkan tujuan peramalan, memilih unsur yang akan diramalkan, menentukan horizon waktu peramalan, memilih jenis model peramalan, mengumpulkan data yang perlu dikumpulkan untuk melakukan peramalan, membuat peramalan dan memvalidasikan dan menerapkan hasil peramalan. Pendekatan yang akan digunakan dalam peramalan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode kualitatif dalam *forecasting* berdasarkan opini disebut metode kualitatif atau *estimasi* yaitu diskusi dari opini eksekutif (*jury of executive*), metode delphi (*delphi method*), kompos tenaga penjualan (*sales fore composite*) dan survei pasar konsumen (*consumer market survey*).



Gambar 1 . Kerangka Pemikiran

Metode Penelitian

Jenis penelitian yg dilakukan penulis ialah lapangan (*field research*) menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian untuk mengeksplorasi serta atau memotret situasi sosial yg akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam. (Sugiyono, 2008) Penelitian ini pada laksanakan pada AJB Bumi Putra 1912 Cabang medan yang beralamatkan di Jalan Iskandar Muda No.138 Medan Petisah, Sumatera Utara. di tanggal 17 januari 2022 s/d 19 february 2022. Dalam hal ini, sebagai sumber informasi penelitian adalah bapak Muhammad Juandi ST, Ibu Tien Devayanti, dan Ibu Febriyanti selaku staf AJB Bumi putra 1912 syariah cabang medan. wawancara dilakukan secara pribadi pada waktu penelitin tanggal 17 Januari 2022 S/d 17 Februari 2022 di AJB Bumi putra 1912 cabang medan. Teknik pengumpul data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil Dan Pembahasan

Hasil

Faktor-faktor yang dipertimbangkan underwriter perusahaan dalam seleksi resiko. Proses underwriting di AJB BumiPutera Kantor 1912 Syariah Cabang Medan dilakukan secara Kompleks. Seleksi risiko dilakukan pada tiap individu sehingga seleksi risiko sedikit rumit sama seperti perusahaan asuransi lainnya. Pada asuransi jiwa syariah juga dilakukan seleksi risiko secara medis sehingga bila informasi yang diperoleh perusahaan dinilai wajar maka polis asuransi segera bisa dikeluarkan. (Juandi, 10 Februari 2022) Proses Underwriting dilaksanakan secara cermat dan prinsip kehati-hatian dengan melihat pengalaman masa lalu seperti meninjau daftar klaim dimasa lalu, menganalisis faktor-faktor risiko seperti (1) distribusi usia, yang terdiri dari usia 20 tahunan, usia 30-40 tahunan, dan 50 tahun ke atas, (2) jenis kelamin dan (3) jenis pekerjaan.

Strategi perusahaan mengembangkan peningkatan peserta asuransi jiwa syariah. Untuk meningkatkan volume penjualan produk Asuransi jiwa Syariah Ajb Bumiputera 1912 syariah cabang medan melakukan beberapa hal, yaitu menurut Bapak Ahmad Juandi, Staf aktuari Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera melakukan promosi minimal itu 5 orang dalam sehari yang harus di kunjungi. Semakin banyak orang yang kita kunjungi dan tawarkan produk-produk asuransi Ajb Bumiputra1912 Syariah cabang medan ini, maka itu akan berpotensi besar untuk meningkatkan volume penjualan terkait produk yang ada pada bumiputra ini.

Sedangkan menurut Ibu Febriyanti yaitu Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera harus merekrut sebanyak-banyaknya marketing untuk memasarkan produk kami, Semakin banyak agen marketing yang memasarkan produk, maka peluang untuk mendapatkan calon nasabah semakin besar (Juandi, 10 Februari 2022) Ketika volume penjualan produk Asuransi jiwa syariah menurun, PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera melakukan beberapa hal untuk mengantisipasi, yaitu menurut Bapak Ahamad Juandi ST, melakukan evaluasi kenapa bisa menurun volume penjualannya, hal ini dilakukan setiap akhir bulan oleh Ajb Bumiputera 1912 syariah cabang medan, dan yang paling utama harus di evaluasi adalah bagian marketing nya, ada apa dengan marketingnya kita tanyakan dan kita bantu perbaiki kekurangannya dimana. (Juandi, 10 Februari 2022)

Sedangkan menurut Ibu Febriyanti, kami para kepala marketing melakukan evaluasi kepada agen-agen kami, kenapa bisa menurun volume penjualannya. Lalu kami mengadakan bedah buku bersama agen-agen kami. Guna untuk mengetahui permasalahan dalam penjualan. (Juandi, 10 Februari 2022) Dalam meningkatkan motivasi penjualan terhadap agen marketing asuransi, agar agen tetap semangat dalam melakukan penjualan produk-produk Ajb Bumiputra Syariah, Bumiputera melakukan beberapa hal, yaitu menurut Ibu Febriyanti memberikan suport terus kepada para agen-agen, karena kalau tidak diberikan suport biasanya mereka malas-malasan untuk menjual produk. Karna menjual produk asuransi ini kan susah-susah gampang, lalu kita berikan reward kepada mereka yang telah menembus target penjualan. (Juandi, 10 Februari 2022)

Ketika volume penjualan menurun, ada beberapa faktor yang menjadi pemicu menurunnya penjualan produk-produk Ajb Bumiputra, yaitu menurut Bapak Ahmad Juandi, yang pertama, menurunnya kinerja mitra kerja kami khusus nya bagian marketing, karna ketika kinerja marketing kami menurun, otomatis volume penjualan kami akan menurun. Yang kedua, adanya produk perusahaan Asuransi lain yang hampir mirip dengan produk kami dari segi manfaat dan fungsinya. (Juandi, 10 Februari 2022)

Berinteraksi langsung kepada konsumen bukanlah hal yang mudah, Sebelum melakukan interaksi kepada konsumen, kita mempersiapkan sesuatu agar lebih mudah dalam melakukan interaksi, yaitu menurut Bapak Ahmad juandi, yang pertama yang harus kita lakukan adalah memperkenalkan diri kita terhadap calon nasabah dan meminta waktu sedikit untuk berbicara. Yang kedua, yaitu seorang Agen harus melakukan suatu pendekatan, dengan cara mengajak berbicara tetapi sebelumnya kita sudah mencari informasi tentang bagaimana konsumen yang akan kita temui. Dan harus mengetahui latar belakang orang tersebut sehingga memudahkan kita untuk masuk kedalam obrolannya.

Strategi yang di lakukan Ajb Bumiputera 1912 syariah cabang medan dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang kita tawarkan, yaitu menurut Bapak Ahamad juandi, yang pertama, Agen datang membawakan fakta bukan sekedar janji saja. Kedua, kita menjelaskan tentang produk tetapi membuat orang itu

menikmati penjelasan kita hingga akhirnya dia mau membeli produk yang kita tawarkan, Ketika perusahaan telah mencapai target penjualannya, berarti perusahaan tersebut bisa dikatakan sukses. dan Ajb Bumi putera 1912 syariah cabang medan mempunyai target penjualan yang sudah ditentukan oleh perusahaan, yaitu menurut Bapak Ahamad Juandi target penjualan ini adalah perbulan minimal 70 untuk Ajb Bumiputera 1912 syariah cabang medan Setiap perusahaan tidak selalu menembus target penjualan yang di harapkan oleh perusahaan.

Oleh karna itu Ajb Bumiputera 1912 syariah cabang medan mempunyai strategi untuk mengantisipasi terjadinya hal seperti itu, yaitu menurut Bapak Ahamad Juandi, Bila perusahaan bulan ini tidak menembus target sesuai yang di harapkan, maka harus di tutupi dengan bulan berikutnya. Sebab yang namanya penjualan itu tidak stabil, ada naik dan turun. Maka apabila penjualan bulan ini menurun, bulan selanjutnya harus naik untuk menutupi bulan sebelumnya. (Juandi, 10 Februari 2022) Metode yang dilakukan perusahaan Ajb Bumiputera 1912 Syariah Cabang Medan dalam penyeleksian resiko. Metode yang digunakan dalam seleksi secara langsung face to face sebelum diterima menjadi peserta asuransi maka calon peserta harus melalui serangkaian tahap kegiatan seleksi resiko.

Metode atau cara yang diterapkan menyeleksi resiko calon peserta terdiri dari empat metode, yaitu: *manual underwriting*, *experience underwriting*, *blended underwriting*, *forecasting dengan pendekatan (sales for composite)* yaitu dengan teknik peramalan berdasarkan perediksi tenaga penjualan yang memungkinkan kan dimasa yang akan mendatang (estimasi para agen marketing terhadap penjualan) dalam melakukan forecasting dapat dilakukan juga dengan teknik kualitatif artinya disini bisa dilakukan dengan melakukan wawancara dengan pendapat seseorang seperti sales marketing yang memiliki pengalaman yang telah dia lalui selama melakukan penjualan.

Kemudian yang terakhir bisa dilihat dari survey yaitu survey bisa dilakukan dengan dengan terjun kelapangan, atau lansung ke pada konsumen. Setelah dilakukan penelitian metode *forecasting* terhadap penjualan produk yang dimiliki Ajb Bumiputra 1912 Syariah Cabang Medan melalui wawancara denga bapak Ahmad Juandi ST, selaku bidang aktuaria perusahaan dan agen marketing bapak Doli. Berdasarkan hasil permintaan asuransi yang di lihat untuk priode yang akan datang pada Ajb Bumiputra 1912 Syariah Cabang Medan akan terjadi peningkatan terhadap penjualan polis asuransi syariah yaitu dapat dilihat agen marketing dan maneger perusahaan bahwa dengan konsep dan kebijakan manager yang dilihat dari tahun sebelumnya berjalan dengan baik sehingga dapat memberikan hasil yang sama dengan tahun berikutnya. (Juandi, 10 Februari 2022)

Keempat metode *underwriting* di atas digunakan berdasarkan masing-masing resiko yang dimiliki calon peserta asuransi. Jika ada resiko calon peserta yang belum pernah dimiliki perusahaan, maka resiko tersebut akan dinilai berdasarkan buku panduan yang dimiliki perusahaan asuransi. Inilah yang dinamakan metode *manual underwriting*. Namun, jika resiko calon peserta sudah pernah dimiliki perusahaan, maka akan dilihat rasio klaim dari resiko tersebut di masa yang lalu, yang disebut dengan metode *experience underwriting*. AJB Bumiputera Syariah juga menggunakan metode *blended underwriting*, yang menggabungkan *manual underwriting* dan *experience underwriting* dalam menyeleksi resiko calon peserta. Dan perusahaan asuransi jiwa syariah juga menggunakan metode *forecasting* (peramalan) dengan Teknik *sales for composite* yaitu untuk melihat kedepanya tingkat kenaikan calon peseta.

Pembahasan

Dalam melakukan proses underwriting asuransi jiwa individu, seorang underwriter secara hati-hati mempertimbangkan beberapa faktor pribadi yang dapat memberikan dampak pada klasifikasi risiko seorang calon tertanggung. Faktor-faktor pribadi tersebut terdapat dalam Surat Permintaan Asuransi (SPA). Ajb Bumiputera 1912 syariah cabang medan selaku underwriter juga menyeleksi berdasarkan karakteristik nasabah tersebut dan mengklasifikasikan sesuai dengan ketentuan maskapai asuransi. (Febriyanti, 15 Februari 2022) Untuk produk yang diberikan atau diasuransikan adalah Produk Asuransi Jiwa Syariah Mitra Iqra, Produk Asuransi Jiwa Syariah Mitra Maburr, Produk Asuransi Jiwa Syariah Assalam Familiy, dan Produk Asuransi Jiwa Syariah BP-Link Syariah.

Setelah pengklasifikasian dari lima produk tersebut calon nasabah asuransi pihak Ajb Bumiputera 1912 syariah cabang medan mengirimkan atau memberikan laporan yang terkait dengan Surat Permohonan Asuransi dan Pernyataan peserta, yang kemudian akan diproses lagi dengan pihak asuransi pusat kalau memenuhi syarat dan ketentuan maka asuransi akan mengeluarkan *cover note* dan di *acceptasi*, kemudian akan diproses polis asuransinya, polis asuransi keluar minimal lima hari. (Febriyanti, 15 Februari 2022)

Sedangkan cara perusahaan asuransi untuk meningkatkan peserta asuransi jiwa syariah dapat dilihat dari kemampuan seorang agensi yang memiliki skill dan kemampuan untuk membangun sebuah pemahaman yang muda dipahami calon peserta asuransi dan membangun sebuah kepercayaan yang tinggi agar minat dan pengetahuan calon nasabah dapat meningkat secara signifikan apabila kemampuan dari seorang agensi ini benar-benar paham mengenai bidang asuransi jiwa syariah, cara agensi memulai kegiatan pendekatan kepada calon peserta yaitu dalam asuransi disebut dengan prosepek dimana agensi melakukan sosialisasi asuransi secara langsung kepada calon nasabah dengan cara *face to face* agar lebih memudahkan calon peserta dapat memahami manfaat polis asuransi yang ingin dimiliki calon nasabah asuransi (Juandi, 10 Februari 2022)

Untuk memahami sebuah metode underwriting dengan baik merupakan hal yang sangat esensial untuk dapat melakukan identifikasi risiko secara baik, tepat dan akurat, mengingat tanggung jawab utama dari underwriter dalam seleksi risiko adalah memastikan bahwa tidak ada resiko yang bisa menimbulkan masalah besar yang memberatkan bagi perusahaan dikemudian hari, sehingga proses seleksi risiko yang dilakukan oleh underwriter berkorelasi dengan tujuan perusahaan yakni memaksimalkan laba. Ada empat metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *Manual Underwriting*, *Experience Underwriting*, *Blended Underwriting* dan *Forecasting dengan pendekatan (sales for composite)*.

Berdasarkan hasil analisis data yang dapat dijelaskan diatas diketahui bahwa dalam penelitian ini underwriting dalam seleksi risiko calon peserta yang ada di AJB bumiputera 1912 syariah cabang medan menunjukkan positif. Maka dapat diambil pemahaman bahwa, semakin keempat metode ini diterapkan maka semakin tinggi pula proses underwriting berjalan lancar tanpa hambatan dan dapat meningkatkan jumlah peserta pada perusahaan asuransi jiwa syariah pada PT AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Medan.

Salah satu contoh peserta yang diseleksi tidak menggunakan metode *face to face*, misalnya memprospek melalui media massa seperti Wa, facebook, Instagram, dan lain sebagainya. Dalam menyeleksi sehingga terjadi tumpang tindih informasi satu sama

lain. hal ini tidak boleh terjadi karena bisa merugikan peserta, dan kurang pemahaman yang mendalam yang dapat menjadikan keraguan terhadap calon peserta. Upaya yang perlu diperhatikan oleh perusahaan AJB Bumiputera 1912 Syariah Cabang Medan dan peserta yakni harus lebih terperinci mengetahui masalah polis kontribusi, klaim masa depan untuk peserta. dan informasi mengenai peserta harus diketahui oleh perusahaan contoh kesehatan, usia, pekerjaan. agar proses seleksi risiko berjalan dengan baik, dan akan menguntungkan bagi perusahaan dan para peserta asuransi jiwa Syariah Bumiputera 1912 cabang Medan.

Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan di atas, penulis menarik kesimpulan dalam penelitian yaitu:

1. Faktor-faktor yang dipertimbangkan underwriter perusahaan dalam seleksi risiko yaitu bisa dilihat dari distribusi usia, jenis kelamin, pekerjaan dan hobi dari ketiga faktor tersebut bisa diketahui manfaat yang dapat diambil calon nasabah dari pengklasifikasian sesuai dengan yang dibutuhkan nasabah
2. Strategi perusahaan untuk mengembangkan peningkatan peserta asuransi jiwa syariah dengan strategi meningkatkan sdm yang memiliki kemampuan dibidang marketing atau bisa disebut agen marketing asuransi yang memiliki *life skill* yang sesuai dengan kemampuan dibidang ilmu asuransi dan memiliki strategi khusus dalam membangun pemahaman kepada nasabah agar terbentuknya kepercayaan nasabah kepada asuransi jiwa syariah maka secara otomatis jika peningkatan pemahaman nasabah mengenai asuransi semangkin banyak maka akan memberikan kenaikan secara signifikan nasabah untuk mengasuransikan dirinya.
3. Metode yang dilakukan perusahaan Ajb Bumiputera 1912 syariah cabang medan dalam menyeleksi resiko yaitu dengan cara menggunakan metode *manual underwriting*, *experience underwriting*, *blended underwriting* dan *forecasting* dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman calon nasabah.

Saran

1. Bagi pihak AJB Bumi Putera, dalam pengelolaan asuransi yang berprinsip syariah dalam operasionalnya hendaknya dipisahkan tidak menjadi 1 (satu) kantor dengan yang konvensional, sehingga dapat dihindarkan tumpang tindih informasi dan administrasi, khususnya yang berkaitan dengan database nasabah asuransi.
2. Bagi pihak nasabah, nasabah dalam hal ini hendaknya lebih dapat melihat sisi keuntungan dari masing-masing produk asuransi yang ditawarkan, sehingga tujuan nasabah untuk mengikuti program asuransi dapat sesuai dengan peruntukan yang dikehendaki nasabah.
3. Bagi agen harus mampu menakutkan kepada masyarakat betapa pentingnya memiliki asuransi karena memiliki manfaat yang baik untuk kehidupan yang mendatang yang mana resiko atau peristiwa yang mungkin saja terjadi kepada diri sendiri sehingga dapat dibantu oleh perusahaan asuransi dengan polis yang kita miliki sendiri.

Daftar Pustaka

- Abdurrahman, Ade 2008 *Seleksi Risiko dan polis Asuransi jiwa Syariah*. Makalah dalam Praktikum Asuransi Jiwa, 25-27 Nov 2008, Jakarta; UIN Syarif Hidayatullah,
- Adiwarman, Karim 2003 *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani.
- Juandi Ahmad ST, *tenaga Teknik aktuaria Ajb Bumiputra 1912 Cabang Medan Ajb Bumiputra 1912* <http://bumiputerasyariah.co.id/AJSB/tentang-kami-2/profil-kami/>
- Al-Qur'an dan Terjemahannya.1997 Jakarta: *Departemen Agama*
- Ali, A.M. Hasan. *Masail Fiqhiyah :2003, Zakat, Pajak, Asuransi, dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,
- Ayuni Nadia Nasution, *Analisis personal selling dalam meningkatkan penjualan polis asuransi pada prudential life assurance cabang medan.* <http://repository.uinsu.ac.id/view/divisions/SkripsiASy/2020.html>. Di unduh pada 18 februari 2021
- Amrin, Abdullah,2006, *Asuransi Syariah Keberadaan dan Kelebihan di Tengan Asuransi Konvensional*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo,
- Daulay, Aqwa Naser (ed.) 2009, *Manajemen Pemasaran Asuransi syariah*. Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Darmawi, Herman. 2004, *Manajemen Asuransi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Ahmadi Bi Rahmani Nur,2022, MS.i, *Metodologi Penelitian Ekonomi*,(PT, Cahaya Rahmat Rahmani JL Kemuning Ar Rahman)
- Gulo, W. 2002, *Metode Penelitian*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia,
- Hardani, 2020 *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu,
- Huggins, Kenneth, FLMI/M. Land, Robert D FLMI. ACS,1996, *Operasi Perusahaan Asuransi jiwa dan Asuransi Kesehatan*. Jakarta, Yayasan Darma Bumi Putra, Edisi Kedua, h. 264.
- Iqbal, Muhaimin,2005, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, Jakarta: Gema insani Press, cet, ke 1
- Miftahululum, <https://www.neliti.com/publications/194953/prosedur-underwriting-produk-asuransi-kesehatan-kumpulan-pada-pt-asuransi-takafu>. Di unduh pada 13 januari 2022
- Muhammad, Syakir,2004, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani,
- Murni, Wahid.2017, *Pemaparan Metode Penelitian Kualitatif*. Malang: UIN Malang,
- Nopriansyah, Walidi.2015 *Asuransi Syariah "Berkah Terakhir Yang tak Terduga"*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Narboko, Cholid. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara,
- Rokan Mustafa Kamal.2013, *Bisnis ala Nabi: Teladan Rasulullah Saw. Dalam berbisnis*, PT Bentang Pustaka
- Syhabudi Muhammad.2022 *jurnal Analisis Sistem Klaim Asuransi Pertanian Perfektif Etika Bisnis Islam*, Article%20Text-6545-1-10-20220711.pdf di unduh pada 6 september
- Siti Atmina, *Study Analisis metode underwriting pada PT,AJB Bumiputa 1912* <https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/4365/1/112411136.pdf> Di unduh pada 13 januari 2022
- Sitompul, Asril,2000 *Reksa Dana Pengantar dan Pengenalan Umum*. Bandung: Citra Aditya Bakti,

Soemitra, Andri.2009, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Subagiyo, Rokhmad.2017 *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta Timur: Alims
Publishing.

Sugiyono.2015 *Memahami Penelitian Kualitataif*. Bandung: Alfabeta.