

Analisis Strategi Preventif Polis Lapse Akibat Keterlambatan dalam Pembayaran Premi Lanjutan (Studi Kasus pada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan)

¹Meutia Maulida Rahma, ²Maryam Batubara, ³Khairina Tambunan

[1meutiamld@gmail.com](mailto:meutiamld@gmail.com) [2maryam.batubara@uinsu.ac.id](mailto:maryam.batubara@uinsu.ac.id) [3khairinatambunan@uinsu.ac.id](mailto:khairinatambunan@uinsu.ac.id)

¹Mahasiswi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

²Dosen, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

³Dosen Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Jl. Wiliem Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec. Percut Sei Tuan, Kab. Deli Serdang,
Sumatera Utara 20731

Abstract

Lapse policy is the termination of insurance suspension due to non-payment of premiums. A customer whose policy is in a state of lapse, if he experiences an accident covered by the policy, his claim will be rejected. PT. Bumiputera KPS Medan Sharia Life Insurance has increased every year but the number of policies declared lapsed has also increased. For this reason, a preventive strategy is needed to reduce the occurrence of policy lapses due to delays in premium payments. This study aims to determine the impact caused by the policy lapse, as well as to determine the prevention strategy undertaken by PT. Bumiputera KPS Medan Sharia Life Insurance in overcoming and preventing policy lapse. This research is a type of descriptive research with a qualitative approach. Data collection techniques were carried out by semi-structured interviews, observation and documentation. The data analysis technique used SWOT analysis, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. From the results of the Cartesian diagram, it shows that the company is in quadrant I, namely an aggressive strategy, where this quadrant is a very profitable situation. The strategy that must be applied in this condition is to support an aggressive growth policy (Growth Oriented Strategy). This strategy indicates the company's condition is strong and able to continue to grow by taking the opportunities or opportunities that exist.

Kata kunci : SWOT Analysis, Preventive Strategy, Lapse Policy, Premi

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dalam mengembangkan asuransi ada beberapa hal yang harus diperhatikan yaitu : Peraturan perundang-undangan yang memadai, kesadaran masyarakat, kejujuran para pihak, tingkat pendapatan masyarakat, pelayanan serta pemahaman yang baik mengenai kegunaan asuransi dan peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang asuransi (Mila Fivi Avista, 2019).

Untuk mengurangi risiko yang tidak diinginkan di masa yang akan datang, maka dari itu diperlukannya perusahaan yang bersedia menanggung risiko-risiko tersebut. Perusahaan itu adalah perusahaan asuransi. Kebutuhan akan jasa asuransi semakin dirasakan baik oleh rumah tangga maupun dunia usaha di Indonesia. Bagi rumah tangga jasa asuransi merupakan sarana untuk menghadapi risiko seperti risiko kecelakaan, kematian, maupun risiko kehilangan harta benda yang dimiliki. Sedangkan bagi dunia usaha, asuransi merupakan sarana untuk menghadapi berbagai risiko seperti kebakaran gedung atau pabrik, hilangnya barang yang dikirim, kerugian, dan sebagainya yang sangat mengganggu kelangsungan hidup perusahaannya (Martono, 2009).

Di Indonesia asuransi bukanlah hal yang baru lagi untuk kehidupan berekonomi dalam masyarakat. Bahkan pertumbuhan dan perkembangan asuransi pada saat ini mengalami lonjakan. Tingkat kesadaran

masyarakat akan pentingnya memiliki asuransi di Indonesia sudah mulai meningkat. Otoritas Jasa Keuangan (OJK), mencatat premi industri asuransi jiwa naik hingga 24,77% menjadi Rp 50,86 triliun per Maret 2021. Sedangkan premi tahun sebelumnya lebih rendah yaitu Rp 40,76 triliun. Hal ini menandakan pertumbuhan asuransi di Indonesia sudah mulai meningkat.

Asuransi dalam sudut pandang ekonomi merupakan metode untuk mengurangi risiko dengan jalan memindahkan dan mengombinasikan ketidakpastian akan adanya kerugian keuangan. Dari sudut pandang bisnis asuransi adalah sebuah perusahaan yang usaha utamanya menerima/menjual jasa, pemindahan risiko dari pihak lain, dan memperoleh keuntungan dengan berbagai risiko di antara sejumlah nasabahnya (Hasan Ali, 2004).

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat pertumbuhan industri asuransi jiwa pertahun mengalami sedikit perlambatan sebesar 8,6% dari Rp 235,80 triliun di tahun 2019 menjadi Rp 215,42 triliun di 2020 sebagai tantangan akibat pandemi covid-19. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memperkirakan ada beberapa faktor yang turut mendorong pertumbuhan industri. Pertama, pembelian asuransi mulai bergairah pada awal tahun sejak dipasarkan tahun lalu. Ketika agen menawarkan asuransi tahun lalu belum tentu nasabah langsung mau. Jadi pendekatan tahun lalu terealisasi di awal 2021. Faktor kedua memungkinkan daya beli masyarakat membaik sehingga penjualan asuransi ikut terangkat. Alhasil industri asuransi jiwa mengantongi premi lebih besar seiring peningkatan bisnis proteksi. Dengan kenaikan itu, AAJI memperkirakan premi asuransi bisa tumbuh dobel hingga akhir 2021. Karena di dorong program pemulihan ekonomi nasional (PEN), program vaksinasi Covid-19, pemanfaatan teknologi pada proses bisnis maupun pemasaran selama pandemi. Selain itu, kesadaran masyarakat akan perlindungan diri juga kian meningkat selama pandemi. Ditambah lagi, asosiasi gencar melakukan edukasi untuk meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat (aaji.or.id).

Pertumbuhan perekonomian khususnya dunia usaha asuransi merupakan salah satu bidang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan. Kemudian berdirinya AJB Bumiputera 1912, diiringi dengan terbentuknya Divisi Asuransi Jiwa Syariah Bumiputea. Divisi Syariah Bumiputera resmi beroperasi berlandaskan dasar syariah Islam. Seiring dengan kebutuhan masyarakat akan jaminan risiko terhadap kegiatan mereka yang semakin kompleks (Didin Hafidhuddin, 2009).

Tabel 1.1

Jumlah Nasabah Asuransi Syariah Bumiputera KPS Medan

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Polis	Polis Lapse
1	2016	218	218	42
2	2017	356	356	65
3	2018	604	604	110
4	2019	772	772	136
5	2020	893	893	189

Sumber: PT. AJS Bumiputera KPS Medan

Perusahaan asuransi merupakan salah satu bagian dari perilaku jasa keuangan yang memiliki kewajiban memberikan informasi yang benar, jujur, dan jelas serta tidak menyesatkan. Salah satu

informasi yang wajib disampaikan perusahaan asuransi kepada konsumen yaitu memberitahukan mengenai hak dan kewajibannya, seperti menyampaikan polis asuransi kepada pemegang polis, tertanggung atau peserta.

Kewajiban menyampaikan polis asuransi kepada pemegang polis dapat diartikan juga menyampaikan keadaan polis apakah berstatus polis aktif atau polis tidak aktif (lapse) pada saat berjalannya pertanggungan. Mengingat dalam faktanya karena sesuatu hal asuransi yang bersifat jangka panjang dan berjalannya waktu yang bertahun-tahun serta kondisi ekonomi/keuangan pemegang polis sedang tidak baik atau kondisi pemegang polis dalam keadaan sakit sehingga ada kelalaian yang menyebabkan kewajiban pembayaran tidak berjalan.

Biaya kontribusi tiap nasabah berbeda-beda tergantung kesepakatan yang tertera pada polis. Biaya kontribusi dapat dibayarkan secara reguler (tahunan, semester, triwulan, bulan). Polis yang cara pembayarannya bulanan rentan terjadi lapse, penyebabnya adalah bisa karena pemegang polis lalai terhadap waktu pembayaran premi.

Lapse artinya polis dalam kondisi tidak aktif atau batal, dan proteksi pun berhenti sampai polis tersebut dibayarkan kembali. Jadi polis lapse adalah penghentian penanggungan asuransi akibat dari tidak dibayarkannya premi-premi (Muhammad Syakir Sula, 2004). Nasabah yang polis nya dalam kondisi lapse, jika dia mengalami musibah yang ditanggung dalam polis, klaimnya akan ditolak karena polis tidak berlaku.

Polis yang lapse dapat dipulihkan kembali apabila si tertanggung membayarkan sejumlah pembayaran premi yang tertunggak atau biaya-biaya polis yang terutang. Pada perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan, apabila ada yang pembayaran preminya tertunggak, maka akan dipotong dari tabungan investasinya, akan tetapi jika pembayaran premi tidak dibayar lama kelamaan tabungan investasi si nasabah akan berkurang dan jadi tidak bisa memperoleh manfaat.

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa jumlah polis yang terdaftar pada tahun 2016 sampai dengan 2020 mengalami peningkatan, tapi jumlah polis yang dinyatakan lapse juga meningkat. Dengan adanya polis lapse ini akan membawa dampak yang sangat merugikan pihak tertanggung dan penanggung.

Karena itu perusahaan AJS Bumiputera KPS Medan menerapkan adanya strategi pencegahan guna menghindari terjadinya polis lapse, diantaranya dengan pembayaran premi lanjutan melalui agen kolektor. Ternyata hal ini justru membawa kecurangan dimana agen kolektor tidak jujur dalam melaksanakan tugas nya. Hal ini justru membawa kerugian kepada nasabah dan perusahaan. Setelah pembayaran dengan agen kolektor dihilangkan, ada pemberitahuan kepada nasabah sebagai pihak pemegang polis perihal batas waktu limit pembayaran polis berupa chat via whatsapp, SMS Blast.

Berdasarkan penjelasan diatas, strategi pencegahan sudah diterapkan namun kasusnya masih banyak yang mengalami polis lapse. Hal ini bisa berimbas pada citra perusahaan yang menurun karena ketidaksesuaian strategi yang digunakan PT. Asuransi Jiwa Syariah KPS Medan dalam mengatasi masalah polis lapse.

Dari latar belakang yang telah dipaparkan, dengan data yang diperoleh dari fenomena di lapangan dan bukti-bukti lainnya, maka dengan ini peneliti merasa perlu melakukan penelitian lebih dalam lagi dengan mengambil judul “Analisis Strategi Preventif Polis Lapse Akibat Keterlambatan Dalam Pembayaran Premi Lanjutan (Studi Kasus Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan).”

KAJIAN TEORITIS

Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Belanda “assurantie” dan setelah itu dalam bahasa Indonesia menjadi “asuransi”. Dan kemudian dikenal dalam bahasa Prancis sebagai *assurance*. Dalam istilah Belanda dikenal sebagai *assurateur* yang berarti “penanggung” dan *geassureerde* yang berarti “tertanggung”. Istilah “pertanggungan” dalam bahasa Belanda dapat diartikan menjadi *insurance* serta *assurance*. Keduanya memiliki makna yang berbeda, *insurance* mengandung arti menanggung segala sesuatu yang mungkin bisa terjadi. Sedangkan *assurance* berhubungan dengan pertanggungan yang berkaitan dengan masalah jiwa seseorang.

Istilah Asuransi dapat diartikan sebagai suatu persetujuan dimana terdapat penanggung dan tertanggung. Dalam persetujuan ini penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menghasilkan premi, untuk mengganti kerugian ataupun tidak diperolehnya keuntungan yang diharapkan, yang dapat disebabkan oleh peristiwa yang tidak diketahui lebih dulu (Andri Soemitra, 2009).

Istilah Asuransi dapat diartikan sebagai

suatu persetujuan dimana terdapat penanggung dan tertanggung. Dalam persetujuan ini penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menghasilkan premi, untuk mengganti kerugian ataupun tidak diperolehnya keuntungan yang diharapkan, yang dapat disebabkan oleh peristiwa yang tidak diketahui lebih dulu. Peraturan Perasuransian Syariah di Indonesia diatur dalam beberapa fatwa DSN-MUI, yaitu Fatwa DSN-MUI No.20.DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. Asuransi Syariah (Ta'min, Takaful dan Tadhmun) adalah usaha saling melindungi atau tolong menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Sistem asuransi syariah tidak menggunakan pengalihan risiko (risk transfer) namun lebih kepada pembagian risiko (risk sharing) yaitu para peserta menerapkan sistem saling menanggung (takaful) (Syakir Sula, 2004).

Dasar Hukum Asuransi Syariah

Peraturan perundang-undangan tentang perasuransian di Indonesia diatur dalam beberapa tempat, antara lain Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), UU No. 2 Tahun 1992 Tentang Asuransi Sosial Tenaga Kerja dan Askes (Asuransi Sosial Pemeliharaan Kesehatan).

Sedangkan Asuransi Syariah masih terbatas dan belum diatur secara khusus dalam undang-undang. Peraturan yang mengatur asuransi secara umum dan sejumlah peraturan yang dikhususkan meregulasi Asuransi Syariah, antara lain Peraturan Menteri Keuangan No. 18/PMK.010/2010 tentang Penerapan Prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Reasuransi dengan prinsip syariah. Disamping itu, perasuransian syariah di Indonesia juga diatur dalam beberapa Fatwa DSN MUI, antara lain Fatwa DSN MUI No. 21/DSN-Mul/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah (Fatwa DSN MUI).

Allah SWT berfirman dalam QS Al-Maidah ayat 2:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَجْلُوا شَعَابَرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْأَقْلَابَ وَلَا آمِينَ النَّبِيِّتِ الْحَرَامَ يَتَّبِعُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا
وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ أَنْ صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالنَّقْوَىٰ ۗ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِنْتِمِ
وَالْغَدْوَانِ ۗ وَأَتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang hadyu, dan

binatang-binatang qalaa'id, dan jangan pula mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian (mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidil Haram, mendorong mu berbuat melampaui batas mereka. Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran) (QS. Al-Maidah ayat 2).

Strategi Preventif

Preventif merupakan salah satu upaya pengendalian sosial. Preventif sendiri mempunyai pengertian upaya pencegahan sebelum konflik sosial terjadi. Pada dasarnya pengendalian sosial adalah upaya yang dilakukan oleh warga masyarakat maupun oleh suatu lembaga pendidikan untuk mencegah dan mengatasi berbagai macam bentuk perilaku menyimpang.

Preventif adalah perlindungan yang diberikan oleh pemerintah dengan tujuan untuk mencegah sebelum terjadinya pelanggaran. Hal ini terdapat dalam peraturan perundang-undangan dengan maksud untuk mencegah suatu pelanggaran serta memberikan rambu-rambu atau batasan-batasan dalam melakukan suatu kewajiban (Dyah Permata, 2018).

Preventif merupakan jenis pengendalian sosial berdasarkan waktu pelaksanaan yang dimana preventif ini merupakan pengendalian yang terjadi pada lingkungan masyarakat sebelum adanya atau terjadinya sebuah perilaku yang menyimpang. Pengendalian tindakan dengan preventif ini biasanya dilakukan melalui sosialisasi mengenai norma-norma yang ada, pendidikan masyarakat sekitar, penyuluhan serta memberikan nasihat serta konsekuensi agar tidak terjadinya penyimpangan sosial. Pengendalian preventif dilakukan sebelum terjadinya penyimpangan perilaku.

Jadi strategi preventif adalah strategi dalam pengendalian sosial yang bertujuan untuk mencegah, mengantisipasi atau mengurangi kemungkinan terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan di masa yang akan datang. Serta mencegah terjadinya segala kerugian yang diakibatkan dari suatu risiko yang tidak diinginkan dengan cara manajemen risiko yang mungkin akan terjadi.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) yang mungkin menjadi terjadi dalam mencapai suatu tujuan dari kegiatan proyek atau kegiatan usaha dalam institusi atau lembaga dalam skala yang lebih luas, untuk keperluan tersebut diperlukan kajian dari aspek lingkungan baik dari lingkungan internal maupun eksternal yang mempengaruhi pola strategi institusi atau lembaga dalam mencapai tujuan (Philip Kotler, 2006).

Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis didalam manajemen perusahaan atau didalam organisasi yang secara sistematis dapat membantu dalam usaha penyusunan suatu rencana yang matang untuk mencapai tujuan, baik itu tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang.

Dalam proses perumusan strategi yang tepat dan jitu, maka dilakukan pengintegrasian kedua analisis, yaitu analisis internal perusahaan untuk mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis lingkungan eksternal dan industri untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal.

Untuk mempermudah teknik analisis lingkungan eksternal dalam SWOT digunakan external factor evaluation (EFE). Sedangkan analisis lingkungan internal akan memberikan gambaran tentang keunggulan dan kelemahan (SW) dari perusahaan. Untuk mempermudah teknik analisis lingkungan internal dalam SWOT digunakan internal factor evaluation (IFE). Oleh sebab itu sebelum melakukan

analisis SWOT seharusnya dilakukan analisis EFE dan IFE atau yang lebih dikenal dengan EFE matrix dan IFE matrix (Irwan Purwanto, 2008).

Dengan pendekatan Analisis SWOT, akan dapat diperoleh gambaran ikhtisar singkat tentang keseluruhan keadaan perusahaan yang mendasar, terkait dengan permasalahan sehat tidaknya perusahaan tersebut. Walaupun Analisis SWOT merupakan peralatan analisis sederhana, tetapi sangat penting bagi manajer strategik, terutama dalam upaya mengembangkan atau membangun keunggulan sumber daya dan kapabilitas perusahaan. Disamping itu dapat pula dilakukan pemotretan kelemahan perusahaan dalam menghadapi para pesaing dan persaingan pasar, serta kemampuan untuk menghadapi ancaman lingkungan eksternal pada masa depan perusahaan (Sofjan Assauri, 2016).

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif komparatif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuannya tidak diperoleh melalui prosedur kuantifikasi, perhitungan statistik, atau bentuk cara-cara lainnya yang menggunakan ukuran angka. Penelitian kualitatif prinsipnya untuk memahami obyek yang diteliti secara mendalam. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada bahasa sebagai sarana penelitiannya (Nur Ahmadi, 2019).

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah percakapan atau tanya jawab secara lisan antara dua orang atau lebih, yang duduk berhadapan secara fisik dan diarahkan pada suatu masalah tertentu.

Wawancara dibagi menjadi tiga jenis, yaitu wawancara terstruktur, semi terstruktur dan tidak terstruktur. Dalam hal ini peneliti akan mewawancarai para informan sebagai objek dari penelitian ini dengan menggunakan wawancara semi terstruktur yang dimana tujuannya adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya. Wawancara dilakukan dengan mematuhi protokol kesehatan.

2. Observasi

Observasi adalah suatu aktivitas yang memperhatikan sesuatu dengan menggunakan penglihatan, penciuman, pendengaran, peraba dan pengecap. Observasi dimaksudkan untuk mengamati peristiwa-peristiwa yang dilakukan. Dalam penelitian ini peneliti terjun langsung ke lokasi penelitian yaitu di kantor Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan terkait dengan strategi pencegahan polis lapse.

3. Dokumentasi

Dokumentasi berkaitan dengan suatu kegiatan khusus berupa pengumpulan, pengolahan, penyimpanan dan penyebarluasan suatu informasi. Pengumpulan, pengolahan dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan. Kumpulan bahan atau dokumen yang dapat digunakan sebagai asas bagi sesuatu kejadian. Dalam penelitian ini bahan atau dokumen yang dapat digunakan dalam penelitian ini berupa tulisan, gambar, brosur dan lain-lain yang bersangkutan dengan penelitian yang memiliki kredibilitas yang tinggi (Sugiyono, 2011).

Teknik Analisa Data

Metode hasil penelitian ini menggunakan analisis SWOT. SWOT merupakan ringkasan dari keunggulan dan kelemahan perusahaan yang dikaitkan dengan peluang dan ancaman lingkungan. Dengan memikirkan tentang keunggulan dan kelemahan organisasi perusahaan, diharapkan akan dapat membantu manajer strategik untuk melihat organisasinya relatif lebih baik dari pada pesaingnya. Analisis SWOT ini

akan digunakan pada pencegahan polis lapse akibat keterlambatan dalam pembayaran premi lanjutan di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan. (Azhari Akmal, 2011).

Matriks SWOT

Tabel 1.2
Model Matriks Analisis SWOT

EFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
IFAS		
Peluang (O)	Strategi SO <i>(Strategi yang menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang)</i>	Strategi WO <i>(Strategi yang meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang)</i>
Ancaman (T)	Strategi ST <i>(Strategi yang menggunakan kekuatan dan mengatasi ancaman)</i>	Strategi WT <i>(Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman)</i>

Sumber: Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*.

1. Strategi SO (*Strength-Opportunity*) dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST (*Strength-Threats*) adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk menghindari atau mengurangi pengaruh dari ancaman eksternal.
3. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*) diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi WT (*Weakness-Threats*) didasarkan pada kegiatan yang bersifat definitive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Langkah selanjutnya adalah menelaah melalui diagram analisis SWOT dengan membuat perpotongan sumbu X dan Y, dimana nilai dari sumbu X didapat dari selisih antara total *strength* dan total *weakness*, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat dari selisih antara total *opportunities* dan total *threat* (Freddy Rangkuti, 2019).

HASIL PENELITIAN

a. Matriks IFAS & EFAS

Langkah pertama yang dilakukan untuk memulai suatu penganalisaan SWOT terhadap strategi pencegahan polis lapse ini adalah dengan menjabarkan faktor-faktor dari dalam (internal) perusahaan yaitu kekuatan dan kelemahan dari polis lapse tersebut.

Langkah selanjutnya yang dilakukan adalah dengan menjabarkan faktor-faktor dari luar (eksternal) perusahaan yaitu peluang dan ancaman dari polis lapse tersebut.

a. Faktor Internal

1. Kekuatan (*Strength*)

- Adanya kesepakatan antara nasabah dan perusahaan dalam jangka waktu pembayaran premi.
- Dana premi dapat diambil ketika nasabah akan mengundurkan diri.
- Tidak ada biaya tambahan seperti denda ketika telat membayar premi.
- Kemudahan dalam metode pembayaran premi.

2. Kelemahan (*Weakness*)

- Kurangnya edukasi yang diberikan oleh karyawan kepada nasabah.
- Nasabah yang kurang memahami operasional perusahaan.
- Minimal besarnya premi telah ditetapkan perusahaan.
- Kebijakan yang harus ditingkatkan lagi.

b. Faktor Eksternal

1. Peluang (*Opportunity*)

- Semakin meningkatnya image asuransi syariah.
- Bekerja sama dengan beberapa instansi.
- Segmen pasar yang besar

2. Ancaman (*Treath*)

- Peningkatan kebijakan dari perusahaan lain.
- Tingkat teknologi yang meningkat yang lebih dahulu digunakan perusahaan lain.
- Penurunan kondisi perekonomian yang berdampak pada semakin tingginya nasabah yang tidak membayar preminya.

Untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan dalam menentuka kebijakan strategi pencegahan polis lapse maka diperlukan matriks SWOT yang bisa menunjukkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan, sehingga kemungkinan salah dalam mengambil keputusan dalam upaya pencegahan bisa dihindari. Berdasarkan Matriks SWOT oleh Freddy Rangkuti, maka diperoleh hasil analisis SWOT PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan sebagai berikut:

Tabel 1.3

Matriks IFAS PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan (<i>Strength</i>) Adanya kesepakatan antara nasabah dan perusahaan dalam jangka waktu pembayaran premi.	0,2	4	0,8

Dana premi dapat diambil ketika nasabah akan mengundurkan diri	0,2	4	0,8
Tidak ada denda ketika telat membayar premi	0,3	4	1,2
Diberikan kemudahan dalam pembayaran premi	0,3	3	0,9
Sub Total	1		3,7
Kelemahan (<i>Weakness</i>)	0,3	2	0,6
Kurangnya edukasi yang diberikan oleh karyawan kepada nasabah.			
Nasabah yang kurang memahami operasional perusahaan.	0,2	2	0,4
Minimal besarnya premi telah ditetapkan perusahaan.	0,2	2	0,4
Kebijakan yang harus ditingkatkan lagi.	0,3	4	1,2
Sub Total	1		2,6

Dari hasil analisis faktor internal diatas bahwa Strength mempunyai nilai total 3,7 sedangkan Weakness 2,6.

Tabel 1.4

Matriks EFAS PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan

Faktor-faktor strategi eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang (<i>Opportunity</i>)	0,4	3	1,2
Semakin meningkatnya image asuransi syariah.			
Bekerja sama dengan beberapa instansi.	0,3	4	1,2
Segmen pasar yang besar.	0,3	4	1,2
Sub Total	1		3,6
Ancaman (<i>Treath</i>)	0,3	3	0,9
Peningkatan kebijakan dari perusahaan lain.			
Tingkat teknologi yang meningkat yang lebih dahulu digunakan perusahaan lain.	0,4	2	0,8
Penurunan kondisi perekonomian yang berdampak pada semakin tingginya nasabah yang tidak membayar preminya	0,3	3	0,9

Sub Total	1	2,6
------------------	----------	------------

Pada tabel ini menunjukkan bahwa untuk faktor eksternal Opportunity nilai skornya 3,6 dan faktor Threat 2,6.

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci, Strength : 3,7 Weakness : 2,6 Opportunities 3,6 dan Threat 2,6. Maka dapat diketahui dari tabel diatas bahwa selisih dari nilai Strength dan nilai Weakness adalah 1,1 dan selisih dari nilai Opportunities dan Threat adalah 1.

2. Matriks SWOT Hasil Analisis

Berdasarkan hasil yang didapat dari analisa SWOT melalui matriks IFAS dan EFAS, maka langkah selanjutnya adalah menentukan posisi kuadran yang dihasilkan dengan menjumlahkan:

- S + O (kuadran I)
- S + T (kuadran II)
- W + O (kuadran III)
- W + T (Kuadran IV)

Setelah melalui proses penjumlahan, maka hasil penjumlahan yang paling besar merupakan posisi kuadran daripada strategi pencegahan polis lapse melalui Analisis SWOT.

Tabel 1.5

Matriks SWOT Hasil Analisis

IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
EFAS		
OPPORTUNITY (O)	STRATEGI-SO S + O $3,7 + 3,6$ $= 7,3$ Kuadran I (Agressif)	STRATEGI-WO W + O $2,6 + 3,6$ $= 6,2$ Kuadran 3 (Turn Around)
THREAT (T)	STRATEGI-ST S + T $3,7 + 2,6$ $= 6,3$ Kuadran 2 (Diversifikasi)	STRATEGI-WT W + T $2,6 + 2,6$ $= 5,2$ Kuadran 4 (Defensif)

Melalui penjabaran faktor-faktor internal dan eksternal (matriks IFAS & matriks EFAS), kemudian dilanjutkan pada proses penjumlahan S+O, S+T, W+O, dan W+T untuk menentukan posisi kuadran yang selanjutnya menentukan strategi apa yang harus dilakukan dalam pencegahan polis lapse ke depan, maka hasil yang didapatkan adalah pada posisi kuadran I (strategi agresif) karena hasil penjumlahan S+O adalah yang terbanyak daripada hasil penjumlahan S+T, W+O, dan W+T.

Dari hasil diatas menunjukkan bahwa PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan dalam hal kebijakan strategi pencegahan polis lapse masuk pada posisi kuadran I (strategi agresif). Posisi ini menunjukkan bahwa perusahaan asuransi tersebut dalam kondisi yang kuat dari segi internal untuk memanfaatkan peluang yang ada dari segi eksternal, sehingga sangat dimungkinkan mengalami kemajuan dalam mengurangi terjadinya polis lapse kedepannya.

Dari hasil analisis diatas kemudian diinterpretasikan dan dikembangkan menjadi keputusan pemilihan strategi yang memungkinkan untuk dilaksanakan. Strategi yang dipilih biasanya hasil yang memungkinkan (paling positif) dengan risiko dan ancaman yang paling kecil. Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman dari faktor eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan dari faktor internal yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil analisis SWOT menyebutkan bahwa PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan ada pada posisi diagram cartesius, yaitu posisi PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan berada pada kuadran I yaitu Strategi Agresif dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Strategi ini menandakan keadaan perusahaan yang kuat dan mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan atau peluang yang ada untuk mengurangi terjadinya polis lapse.

Saran

1. Bagi perusahaan asuransi syariah
Berdasarkan penelitian ini, PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera KPS Medan harus lebih meningkatkan SDM yang ada, harus lebih aktif dalam memberikan informasi kepada nasabah
2. Bagi Akademisi
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu tambahan dari referensi mengenai minat menggunakan asuransi pada perusahaan asuransi syariah bagi peneliti selanjutnya yang memiliki pembahasan yang serupa dengan yang penelitian yang telah peneliti lakukan. Diharapkan penelitian kedepannya dapat memperluas cakupan dan bahasannya untuk mendapatkan data yang lebih akurat dan lengkap tentang strategi polis lapse ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Hasan. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam; Suatu tinjauan analisis historis, teoritis dan praktis*. Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Avista, Mila Avista. *Perlindungan Hukum Terhadap Tertanggung Sebelum Terbitnya Polis dalam Perjanjian Asuransi Jiwa*. Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum. Vol 25 Nomor 3, 2019.
- Bi Rahmani, Nur Ahmadi. *Metode Penelitian Ekonomi*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2019.

Budi, Dyah Permata. “*Perlindungan Hukum Preventif Terhadap Ekspresi Budaya Tradisional di Daerah Istimewa Yogyakarta Berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta*”. *Journal of Intellectual Property*. Vol 1 Nomor 1, 2018.

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2011.

Fatwa DSN-MUI No.20/DSN-MUI/X/2001 *Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah*.

Hafiuddin, Didin. *Solusi Berasuransi*. Bandung: PT. Karya Kita, 2009.

Kotler, Philip. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2006.

Martono. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Yogyakarta: Ekonisia, 2009.

Purwanto, Irwan. *Manajemen Strategi*. Bandung: CV Yrama Widya, 2008.

Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2019

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

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2011.

Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press, 2004.

Tarigan, Azhari Akmal. *Pengantar Teologi Ekonomi*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2014.