

Analisis Perkembangan Perusahaan Asuransi Syariah di Kota Medan pada Masa Pasca Pandemi Covid-19: Studi Kasus pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah Kota Medan

Hafnisyah¹, Sri Ramadhani², Nuri Aslami³

¹²³Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

¹²³Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

hafnisyaaa@gmail.com¹, sriramadhani594@gmail.com², Nuriaslami@uinsu.ac.id³

ABSTRACT

Sharia insurance is an attempt to protect and help each other between a number of people or parties through the investment of assets and tabaruk which provide a return pattern for dealing with certain risks through sharia-compliant contracts. This study aims to determine the development of the independent variable, namely the development of sharia insurance companies in Medan City and the dependent variable, namely during the post-Covid-19 pandemic (Case Study at PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah Medan City). This study uses a qualitative approach, the data used are primary data in the form of income from the Sharia Life Insurance of PT. AJS Bumiputera Medan. The results of this study indicate that the development of Islamic Insurance in Medan City during the post-Covid-19 pandemic fluctuated every year. Where in 2019-2021 there was a significant increase while in 2022 there was also a significant decrease. The factor that most influenced the rate of decline was the Covid-19 outbreak that occurred in 2019 and continued into 2021.

Keywords: *Development of Sharia Insurance, Income*

ABSTRAK

Asuransi syariah adalah usaha untuk melindungi dan saling membantu di antara sejumlah orang atau pihak melalui penanaman aset dan tabaruk yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan variabel bebas yaitu perkembangan perusahaan asuransi syariah di Kota Medan dan variabel terikat yaitu pada masa pasca pandemi Covid-19 (Studi Kasus pada PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah Kota Medan). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, data yang digunakan adalah data primer berupa pendapatan dari Asuransi Jiwa Syariah PT. AJS Bumiputera Medan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan Asuransi Syariah di Kota Medan pada masa pasca pandemi Covid-19 berfluktuasi setiap tahunnya. Dimana pada tahun 2019-2021 terjadi peningkatan yang signifikan sedangkan pada tahun 2022 juga terjadi penurunan yang signifikan. Faktor yang paling mempengaruhi laju penurunan tersebut adalah wabah Covid-19 yang terjadi pada tahun 2019 dan berlanjut hingga tahun 2021.

Kata Kunci :Perkembangan Asuransi Syariah, Pendapatan

PENDAHULUAN

Pada awal tahun 2020, virus corona, atau COVID-19, menyebar ke hampir setiap negara di dunia, menyebabkan kebingungan di seluruh dunia. WHO telah menetapkan keadaan darurat internasional sejak Januari 2020 karena virus ini. Ini adalah keanehan unik yang terjadi di Bumi selama abad kedua puluh satu, yang mungkin berlangsung hingga Perang Besar Kedua, karena peristiwa yang mencakup lingkup yang luas, seperti penundaan atau bahkan pembatalan pertandingan game global. Kondisi ini tidak pernah terjadi sebelum perang dunia, dan tidak ada situasi yang dapat menghentikannya. (Ismail, 2020:12)

Perlindungan adalah jenis jaminan dan keamanan bagi seseorang untuk mengurangi bahaya dan memberi kita rasa aman. Asuransi dapat memberikan ketenangan dan keamanan dalam kehidupan yang penuh risiko. Asuransi adalah kontrak yang dibuat antara penanggung dan tertanggung untuk membayar kerusakan, kerugian, atau keuntungan yang diharapkan karena peristiwa yang tidak pasti terjadi. Penanggung bertanggung jawab atas tertanggung dengan membayar premi. (Burhanuddin, 2018:54)

Dalam asuransi syariah, yang paling umum digunakan adalah polis tiarah dan tabarru polis, keduanya harus sesuai dengan syariah dan tidak melibatkan gharar, maysir, zhulm, riba, risywah, atau barang haram lainnya, atau kemaksiatan. Pemerintah bertanggung jawab atas biaya pengobatan yang disebabkan oleh infeksi COVID-19 karena keputusan World Wellbeing Association (WHO) bahwa virus tersebut adalah pandemi (Fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001). Oleh karena itu, beberapa perusahaan asuransi terus memberikan perlindungan kepada pemegang polis yang dites positif COVID-19. Ini menunjukkan kepada pelanggan bahwa perusahaan asuransi akan melindungi mereka dan keluarga mereka dari risiko keuangan dan memberikan keamanan tambahan dari keuntungan. strategi yang sudah mereka gunakan, dan mereka tidak membayar premi tambahan.

Pertumbuhan ditahun 2020 bisa dilihat dari proses pembenahan ekonomi berdasarkan data Badan Pusat Statistik mengalami peregangan tingkatan ekonomi ditahun 2020 triwulan IV sekitar -2,19% (yoy) pulih dari pertumbuhan triwulan ke III sebesar -3,49%(yoy), mode pulihnya di triwulan ke IV hampir semua permintaan serta lapangan usaha meningkatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia sekitar 2,7% ditahun 2020, pertumbuhan ekonomi domestik meningkatkan dan memulihnya hingga akhir 2020 dengan bertahap di tahun 2021.

Dampaknya dari segi melemahnya ekonomi di Indonesia menyebabkan banyak usaha terjadinya menghambatnya aktifitas bahkan sampai adanya gulung tikar, dan adanya kebijakan sosial untuk mengurangi rantai penyebaran covid-19 akibatnya beberapa sektor usaha mengalami kerugian salah satunya asuransi jiwa dikarenakan permintaan asuransi menjadi menurun.

Keadaancovid-19 mempengaruhi dua asuransi, yang pertama pola mindset masyarakat Indonesia mulai adanya peralihan oleh sebab itu meningkatnya Peningkatan permintaan asuransi untuk berbagai produk kesehatan dan jiwa menunjukkan peningkatan kesadaran dan keinginan masyarakat untuk melindungi diri dari dampak COVID-19. Yang kedua terletak pada peraturan yang berkaitan dengan perlindungan ialah kebutuhan utama meskipun kebanyakan masyarakat di

Indonesia melihat dari segi kebutuhan tambahan, lalu masyarakat yang keadaannya kurang baik mereka menunda dalam kebutuhan asuransi tersebut.

Menurut Pakar Administrasi Moneter dalam siaran rendisi Walk 27 Tahun 2020, keadaan moneter tetap stabil, intermediasi moneter tetap dalam posisi eksekusi positif, dan profil pertaruhan industri administrasi moneter tetap fokus. Di tengah kondisi keuangan yang melemah, tetap menjaga kinerja OJK di bidang administrasi moneter memberikan strategi penguatan berikutnya. Berdasarkan hal tersebut, terdapat data yang diperoleh pada jumlah nasabah tahun 2019-2022 di PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Tabel 1.1

Data dari Asuransi Jiwa Syariah PT. AJS Bumiputra Medan

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Premi
1.	2019	3.100	Rp.600.000.000
2.	2020	3.500	Rp.670.000.000
3.	2021	3.600	Rp.676.000.000
4.	2022	3.700	Rp.800.000.000

Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Pada laporan kinerja Asuransi Jiwa Syariah di tahun 2019 sekitar 3.100 jiwa dan naik sebanyak 400 jiwa di tahun 2020 sehingga total nasabah 3.500 jiwa, di tahun 2021 mengalami kenaikan lagi 100 jiwa sehingga total nasabah sekitar 3.600 jiwa dan di tahun 2022 naik lagi 100 jiwa sehingga total nasabah sekitar 3.700 jiwa. Adanya kenaikan tersebut, dipengaruhi oleh faktor eksternal di PT. Asuransi Syariah Bumiputera Syariah yaitu karena adanya musibah Covid-19 nasabah menjadi telat pembayaran dikarenakan kondisi keuangannya kurang membaik. Berdasarkan hal tersebut, terdapat data pendapatan yang diperoleh pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.2

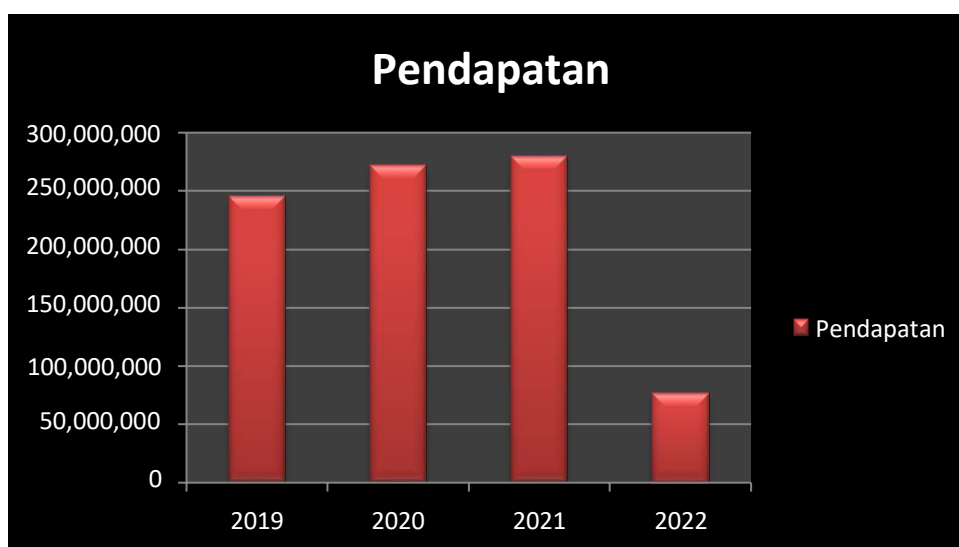
Data Pendapatan dari Asuransi Jiwa Syariah PT. AJS Bumiputra Medan

No	Tahun	Pendapatan
1.	2019	Rp. 245.000.000

2.	2020	Rp. 271.920.000
3.	2021	Rp. 280.160.000
4.	2022	Rp. 76.500.000

Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Pada tabel 1.2 terdapat pendapatan dari Asuransi Jiwa Syariah PT. AJS Bumiputra Medan di tahun 2019 sekitar Rp. 245.000.000 dan naik sebanyak Rp. 26.920.000 sehingga total pendapatan yaitu sebesar Rp. 271.920.000 di tahun 2020, di tahun 2021 mengalami kenaikan sebesar Rp. 8.240.000 sehingga total pendapatan yaitu sebesar Rp. 280.160.000 dan di tahun 2022 mengalami penurunan Rp. 203.660.000 sehingga total pendapatan yaitu sebesar Rp. 76.500.000. Adapun data pendapatan tersebut disajikan dalam diagram batang di bawah ini.



Sumber: PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Gambar 1.1

Grafik Pendapatan Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Jika dilihat dari informasi di atas bahwa pendapatan Asuransi Jiwa syariah Bumiputera berjalan fluktuatif setiap tahunnya. Dimana tahun 2019-2021 mengalami peningkatan yang cukup signifikan sementara di tahun 2022 mengalami penurunan yang juga cukup signifikan. Laju penurunan ini paling banyak dipengaruhi oleh pandemi COVID-19, yang dimulai pada 2019 dan

berlanjut hingga 2021. Pendapatan adalah segala bentuk keuntungan serta peningkatan atas aktiva sebuah perusahaan yang diperoleh selama periode tertentu. Salah satu yang mempengaruhi pendapatan ialah kemampuan nasabah dalam membayar premi. Adapun data tingkat kemampuan nasabah yang diperoleh pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.3
Tingkat Kemampuan Nasabah Membayar Premi di
PT. AJS Bumiputra Medan

No	Keterangan	Jumlah Premi
1.	Silver	Rp. 100.000
2.	Gold	Rp. 200.000
3.	Platinum	Rp. 300.000

Sumber: Brosur dari PT. AJS Bumiputra Medan

Pada PT. AJS Bumiputra Medan terdapat tiga jenis asuransi yaitu silver, gold, dan platinum, pada setiap asuransi tersebut berbeda-beda jumlah premi yang diberikannya dari yang terkecil Rp.100.000 hingga tertinggi Rp. 300.000. Adanya penurunan dan kenaikan dalam tingkat kemampuan nasabah akan mempengaruhi pendapatan, jumlah premi keseluruhan serta mempengaruhi perkembangan perusahaan tersebut, selain itu adanya faktor lingkungan seperti Pandemi Covid-19 juga sangat mempengaruhi pendapatan, jumlah premi keseluruhan serta mempengaruhi perkembangan perusahaan tersebut.

Hal tersebut membuat nasabah menjadi telat membayar iuran dikarenakan kondisi keuangannya kurang membaik, lalu kendala setelah Covid-19 hampir sama dan masih lesuh perekonomian yang tadinya bisnisnya lancar maka sebagian dari mereka tidak fokus lagi untuk berasuransi disebabkan faktor dari Covid-19 tersebut. Jumlah premi tersebut sesuai dengan pendapatan dari Asuransi Jiwa Syariah PT. AJS Bumiputra Medan. Berdasarkan teori tersebut, maka penulis mencoba melihat pada laporan keuangan di PT AJS Bumiputera Syariah tahun 2019 sampai 2022 di masa pandemi dan setelah pandemi Covid-19. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian “Analisis Perkembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan Pada Masa Pasca Pandemi Covid 19”.

KAJIAN TEORI

Sejarah Perkembangan Asuransi Syariah

Mengenai asuransi syariah, fatwa DSN 21/DSN-MUI/X/2001 menyatakan bahwa asuransi syariah adalah upaya untuk melindungi dan membantu banyak orang atau pihak yang menginvestasikan sebagian hartanya yang memberikan tempat dalam mengatasi risiko tertentu. (Agus, 2019:3)

Dalam sejarah Islam, peningkatan perlindungan telah terjadi dalam jangka waktu yang lama dengan berbagai istilah, tetapi mereka semua secara umum memiliki satu hal yang sama: saling menanggung dan membantu mereka yang menghadapi kesulitan. Sebelum kedatangan Islam, masyarakat Arab sudah mengenal "sistem aqillah, dan itu sudah menjadi kebiasaan mereka." Aqillah memungkinkan keluarga korban terpisah dari keluarga pembunuh. Ketika seseorang dibunuh oleh anggota klan lain, keluarga pembunuh harus membayar diyat. (Wirduyaningsih, 2019:175)

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa sistem asuransi Islam aqillah telah digunakan untuk membantu keluarga yang meninggal karena kecelakaan sejak awal Islam. Asuransi sosial juga digunakan pada zaman Nabi dalam bentuk zakat wajib, diyat, dan uang tebusan untuk membantu orang miskin. Pada tahun 1800-an, promosi adalah awal dari tindakan perlindungan modern, yang dilakukan sebagai gerakan bisnis oleh sebuah organisasi.

Di Indonesia, perlindungan syariah baru muncul pada tahun 1994 saat PT. Proteksi Takaful Umum dan PT. Takuaful Family Protection diresmikan. Kelompok TEPATI (Indonesian Takaful Arrangement Group), yang didukung oleh ICMI (Hubungan Ulama Indonesia), BMI (Bank Muamalat Indonesia), Proteksi Tugu Mandiri, dan Divisi Keuangan Republik Indonesia, menghasilkan yayasan ini pada tahun 2017.

Dalam 'aqilah, setiap anggota klan memberikan kontribusi yang cukup untuk membayar darah jika satu anggota klan membunuh anggota klan lainnya. Dalam hukum âqilah Islam, dana pertanggungan dan kontribusi yang diberikan kepada ahli waris korban sama. Oleh karena itu, klan Badui telah berlatih untuk melindungi anggota klan mereka dari pertaruhan pembunuhan yang tiba-tiba dan tidak diduga. Ketika generasi ulama Islam saat ini muncul, diskusi tentang asuransi dalam bidang ilmu-ilmu keislaman baru dimulai. Dalam literatur, orang-orang seperti Ibnu Abidin (1784–1836), Muhammad Nejatullah al Shiddiqi, Muhammad Muslehuddin, Fazlur Rahman, Mannan, Yusud al Qardhawi, dan Mohd disebutkan telah belajar asuransi. Ma'shum Billah termasuk nama-nama akademisi yang masih hidup di era sekarang.

Strategi yang dilakukan oleh Asuransi Syariah Jiwa Bumiputera melakukan strategi pemasaran yaitu :

1) Produk

Tujuan dari produk ialah untuk mengelabui pesaing. Sebab cara produk yang benar ialah cara memasarkan dan menemukan ide agar produk itu tampak menarik, berkualitas dan bermerk dimata pelanggan.

2) Harga

Departemen pemasaran mempunyai kewajiban dalam menentukan harga. Keijakan penentuan harga ini erhuungan dengan nilai ukuran penurunan harga.

3) Tempat

Dalam memasarkan suatu produk penempatan dianggap sebagai teknik mendorong nasabah untuk membelinya.

4) Periklanan

Periklanan cara jitu dalam mempromosikan produk yang perusahaan itu punya ialah bisa disebbut dengan menarik pelanggan.

5) Orang

Orang mempunyai peran penting dalam memasarkan produknya seperti melayani nasabah dan menjelaskan kelebihan produk tersebut.

Strategi pemasaran Asuransi Syariah memiliki 4 karakteristik yang menjadi pedoman dalam memasarkan :

- 1) Teitis (Rabbaniyah), hukum syariat yang sifatnya ketuhanan ialah hukum yang paling adil serta sempurna dalam melaraskan segala bentuk kebaikan untuk mencegah dampak negatif.
- 2) Etis (akhlaqiyyah), mengutamakan moral ataupun etika dalam kegiatan memasarkan produk.
- 3) Realistis (al-waqi-yyah), menutamakan realistis dan fleksibelnya dalam pemasaran.
- 4) Humanistis (Insaniyah), yaitu mengontrol serta menyeimbangkan.

Premi

Premi terjadi jika pihak pertama membayar premi pihak kedua dalam berbagai mata uang. Sehingga cenderung diasumsikan bahwa premi adalah cicilan bebrapa uang yang diharuskan oleh nasabah kepada perusahaan setiap bulannya dikarenakan kewajiban yang harus dibayarkan agar tidak terjadi yang namanya penundaan pembayaran. (Nopriansyah, 2016:5). Hal ini berbeda dengan asuransi konvensional yang menjadikan premi sebagai salah satu sumber pendapatan, semakin besar keuntungan perusahaan maka semakin tinggi pula tingkat pertumbuhan aset di perusahaan. posisi premi sebagai pendapatan asuransi syariah maka semakin tinggi yang diterima perusahaan asuransi syariah, semakin tinggi pula aset perusahaan.

Fungsi Premi Asuransi

Besarnya premi yang dibayari oleh setiqap pembayar kepada pihak asuransi yang nominalnya sesuai dengan kebijakan yang disetujui tersebut memiliki fungsi sebagai ialah

- a) Memulangkan pihakpenanggung sebelum terjadi kerugian.
- b) Mencegahdari kerugian.

Sementara untuk konsumen, premi juga sangat enting dikarenakan premi yang wajib dibayar ialah biaya yang akan merajai kegiatan atau tingkat konsumsinya. Maka dari itu, tingkat rendahnya premi pada umumnya yang

menjadi pemahaman utama untuk konsumen dan akankah konsumen akan menutup risiko asuransi atau tidak. (Rahman, 2020:144).

Jumlah Premi Yang Harus Dibayarkan

- a) Seluruhnya persentase dari seluruh yang di asuransikan
- b) Seluruh pembiayaan yang dikeluarkan oleh nasabah contohnya biaya materai ataupun biaya polis.
- c) Upah untuk pialang apabila asuransinya dipakai melalui pialang
- d) Margin bagi nasabah dan jumlah cadangannya

Cara Pembayaran Premi

- a) Kenaikan premi (premi natural ditambah kenaikan premi) Pembayaran meningkat dalam jumlah. Dari tahun ke tahun biaya yang dibayarkan akan bertambah luas ataupun meningkat.
- b) Memang, bahkan tingkat premi superior (level premi), berapa banyak premi yang dibayarkan setiap tahun oleh pemegang polis setara dengan premi reguler. Pada tahun awal cicilan superior lebih besar dari pada premi reguler, pada tahun berikutnya cicilan luar biasa lebih besar kecil dibandingkan dengan increasing premium.

Klaim

Klaim adalah permintaan kewajiban yang dikerjakan oleh pihak penanggung dalam hal memperoleh haknya seperti pertanggung atas meruginya berlandaskan janji ataupun akad yang telah dibikin. (Janwari, 2010:120) Jadi, klaim ialah proses mencairkan dana nasabah pada permintaan kepada pihak perusahaan. Jenisnya ialah :

- 1) Kerugian seluruhnya (total loss)
- 2) Kerugian sebagian (partial loss)
- 3) Kerugian pihak ketiga.

Perusahaan asuransi syariah menitikberatkan pada akad atau perjanjian bersyarat dalam polis, khususnya dengan dua pilihan, saat penyelesaian klaim atas kerusakan atau kerugian:

- 1) Ganti dengan uang tunai

2) Perbaiki atau perbarui yang rusak tersebut.

Prosedurnya dalam menyelesaikan klaim ialah hampir sama dengan konvensional pada hal kecepatan ataupun kejujuran dalam menilai klaim. Prosedurnya ialah :

- 1) Pemberitahuan klaim
- 2) Bukti klaim kerugian
- 3) Penyelidikan klaim
- 4) Penyelesaian klaim

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif dan menghasilkan data berupa kata-kata lisan atau tulisan dari individu-individu yang diperlukan dan dapat diamati.

Menurut Moleong (2014: 6), eksplorasi subyektif adalah penelitian yang mengharapkan untuk memahami kekhasan apa yang mampu dilakukan oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, penegasan, inspirasi, aktivitas, dan sebagainya. Pemeriksaan ini menggunakan metodologi subyektif dengan teknik yang berbeda. Pemeriksaan ini direncanakan untuk mengurai persoalan tersebut dengan memotret informasi terkini, yang dapat memberikan gambaran atau gambaran yang wajar (Ramon Hidayat, 2019).

Metode pemilahan informasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah cara pengumpulan data yang melibatkan interaksi langsung dengan responden. PT Asuransi terlibat dalam studi ini. Tujuan dari Perlindungan Bencana Syariah Bumiputera Medan, yang berlokasi di Jl. Muda Iskandar No 138, Petisah Hulu, Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara pada tahun 2015, diadministrasikan oleh H. Muhammad Idaham, SH, M.Si., adalah untuk mendapatkan informasi yang relevan dengan penelitian ini. Penelitian ini menggunakan wawancara semi-terstruktur. Peneliti membuat sejumlah pertanyaan berdasarkan data yang mereka kumpulkan, tetapi pertanyaan wawancara dapat diubah sesuai dengan situasi.

2. Observasi

Istilah "metode observasi" sering digunakan. Metode persepsi ini mengumpulkan informasi melalui rekaman dan persepsi langsung dari artikel lapangan tertentu. Dalam kasus ini, pemeriksaan mengarah pada persepsi untuk mengetahui perkembangan Asuransi jiwa syariah pada masa pasca pandemi dimana hal ini dilakukan dengan para staff dan juga kepalapimpinan pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Medan di Jl. Iskandar Muda No. 138, Petisah Hulu, Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara 20154.

3. Dokumentasi

Untuk menyelidiki sumber dan data terkait PT. Asuransi Jiwa Syariah Medan Bumiputera, metode dokumentasi digunakan. Metode dokumentasi termasuk catatan, catatan, buku, rencana, dll.

PEMBAHASAN PENELITIAN

1. Perkembangan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah Pasca Pandemi Covid-19

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa adanya Perkembangan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah pasca pandemi Covid-19 yang ditandai adanya peningkatan dari tahun 2019 sekitar 3.100 jiwa dan naik ditahun 2020 sekitar 3.500 jiwa, ditahun 2021 mengalami kenaikan 100 jiwa sekitar 3.600 jiwa dan ditahun 2022 naik lagi sekitar 3.700 jiwa. Pada tahap terakhir, khususnya tahap perubahan, organisasi akan bekerja secara teratur, mengalami penurunan bobot komitmen pembayaran kepada pemegang polis dan pihak luar, melakukan tata kelola perusahaan yang baik (Great Corporate Administration), dan mendigitalkan item perlindungan.

Sebelumnya, OJK menyatakan tidak mempermasalahkan Rencana Pembangunan Kembali Moneter (RPK) Bumiputera, setelah sebelumnya memimpin survei dan perbincangan dengan Pertemuan Rutin Perorangan (RUA). Selain itu, Bumiputera telah membayar klaim tertunda dari 15.929

pemegang polis individu dengan total Rp. 48,18 miliar hingga saat ini, yang difokuskan untuk klaim strategi dengan nilai pura-pura sebesar Rp. 1 sampai Rp. 5 juta setelah Lessening in Advantage Worth (PNM). Sementara itu, nilai manfaat perkara setelah PNM lebih dari Rp 5.000.001, akan dibayarkan sesuai aksesibilitas aset, dan akan dibayarkan dalam dua tahap, khususnya 50% dari nilai perkara setelah PNM dalam jangka waktu diperpanjang. rekaman dan selanjutnya 50% dari penyelesaian kasus harga setelah PNM di tahun berikutnya.

Proses pencairan pending claim dilakukan secara bertahap hingga tahun 2025. Total manfaat dari kasus yang akan datang setelah Abatement in Advantage Worth adalah Rp 5,29 triliun. kepemilikan saham di perusahaan-perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia dan sebagaimana tertuang dalam RPK perseroan, mengoptimalkan dan melepaskan sejumlah aset tanah dan bangunan. Bersamaan dengan proses pembayaran perkara, Bumiputera berkeinginan untuk tetap menggarap pameran organisasi tersebut, dimana pada tahun 2023 pungutan seharusnya berkembang menjadi Rp 3,2 triliun dan berkembang menjadi Rp 4,5 triliun dari tahun 2025. Pada tahun 2022, pungutan premi adalah sebagai namun tercatat sebesar Rp 1,2 triliun. Hal ini menunjukkan kepercayaan pemegang polis terhadap Bumiputera.

Premi adalah ukuran uang tunai yang harus dibayarkan oleh klien perlindungan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan sebelumnya. Angsuran premi biasanya dilakukan setiap bulan, ada juga cicilan triwulanan, semesteran dan, yang mengejutkan, tahunan, namun hal itu bergantung pada kesepakatan yang telah disepakati antara klien dan perusahaan sebelumnya. Berikut adalah penjelasan pembayaran premi tahun 2019 pendapatan sebesar Rp. 245.000.000 tahun 2020 pendapatan naik menjadi Rp. 271.920.000 2021 pendapatan naik lagi Rp. 280.160.000 dan menurun ditahun 2022 sebesar Rp. 76.500.000. Jika dilihat dari informasi diatas bahwa pendapatan Asuransi Jiwa syariah Bumiputera berjalan fluktuatif setiap tahunnya. Dimana tahun 2019-2021 mengalami peningkatan yang cukup penting sementara di tahun 2022 mengalami penurunan yang juga cukup signifikan.

Wabah Covid-19 yang dimulai pada tahun 2019 dan berlangsung hingga tahun 2021 menjadi faktor yang paling besar pengaruhnya terhadap laju penurunan tersebut. Permintaan resmi kepada perusahaan asuransi untuk meminta pembayaran atas risiko yang dihadapi nasabah sesuai dengan ketentuan polis asuransi disebut klaim asuransi. Jaminan perlindungan akan diperiksa oleh organisasi untuk keabsahan dan kemudian dibayarkan kepada klien yang dilindungi atau perlindungan setelah pengesahan.

Di tengah pandemi Covid-19, risiko yang dihadapi semakin banyak sehingga perusahaan harus membayar lebih banyak klaim dari pelanggan. Dari tahun 2016 hingga 2020, pembayaran klaim pelanggan mengalami pasang surut. Berapa banyak uang tunai yang diperoleh klien tergantung pada penyelesaian yang mendasari kontrak asuransi, salah satunya bergantung pada berapa banyak komitmen biaya yang harus dibayarkan oleh klien perlindungan setiap bulan. Perusahaan akan membayar klaim pelanggan pada biaya tahun 2022 untuk klaim saat ini setelah 14 hari pengajuan.

Penelitian di atas sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Putu Endra Wijaya mengenai Implementasi Klaim Polis Asuransi di Bidang Pelayanan Kesehatan pada PT. Prudential di Kota Denpasar Pelaksanaan Klaim. Berdasarkan penelitian tersebut, terdapat hasil penelitian bahwa asuransi pada item pertanggung jawaban medis di PT. Akibat banyaknya persyaratan klaim yang tidak lengkap dan tidak sesuai prosedur, masih banyak nasabah yang mengalami klaim gagal. Prudential dengan tertanggung tidak lengkap. (Putu Endra Wijaya, 2014).

2. Strategi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah dalam Menangani Masalah Pasca Pandemi Covid-19

Strategi asuransi jiwa syariah untuk menyelesaikan kendala pasca pandemi Covid-19 antara lain:

- a. Organisasi memberikan item perlindungan lain yang sesuai dengan kebutuhan individu saat ini.

Dengan memberikan item perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan daerah setempat saat ini, masyarakat akan merasa bahwa mereka membutuhkan item perlindungan tersebut karena ada begitu banyak bahaya yang dipertanyakan yang dapat terjadi secara tiba-tiba.

b. Memanfaatkan teknologi digital untuk menjual produk asuransi

Asuransi jiwa syariah bumiputera Upaya untuk terus meningkatkan layanan nasabah tercermin dari pemasaran seluruh produk baik konvensional maupun syariah yang didukung dengan komitmen transformasi digital yang telah dikembangkan selama beberapa tahun terakhir. Dengan memanfaatkan inovasi canggih untuk menjual barang-barang perlindungan, perusahaan juga membuat iklan semenarik mungkin di berbagai hiburan virtual seperti Instagram, Twitter, Facebook, dan YouTube sehingga orang-orang yang saat ini lebih mengandalkan hiburan berbasis web akan melihat promosi ini.

Selama pandemi virus Corona, masyarakat setempat harus menjaga diri dari risiko yang mungkin terjadi secara tiba-tiba. Paling tidak, memiliki asuransi akan memberikan ketenangan bagi kita jika terjadi risiko yang tidak diinginkan. Promosi barang-barang keamanan ekstra syariah menggunakan web, misalnya melalui hiburan virtual dengan membuat pemberitahuan semenarik mungkin sehingga individu menjadi tertarik untuk membeli barang-barang perlindungan tersebut.

Kita bisa terjun langsung ke lapangan untuk memasarkan produk asuransi kita dengan tetap mengikuti protokol kesehatan agen. Hal ini akan memudahkan masyarakat untuk memahami manfaat yang akan mereka terima jika menjadi nasabah kami, terutama di masa pandemi Covid-19, saat risiko yang kami hadapi semakin meningkat. Selain itu, kami juga membuat produk perlindungan baru yang sesuai dengan persyaratan perlindungan individu yang berkelanjutan.

c. Melakukan sosialisasi langsung ke masyarakat

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera juga melakukan sosialisasi langsung dengan masyarakat sebagai bentuk strategi menangani masalah pada pasca pandemi, yang bagaimana dilakukan sosialisasi dipusat perbelanjaan, sekolah sekolah dan sebagainya.

Uraian di atas sesuai dengan pemeriksaan sebelumnya yang dipimpin oleh Achmad Fauzi tentang Proporsi Manfaat menurut Perspektif GPM, NPM, ROE dalam Estimasi Laporan Anggaran Pelaksanaan di AJB Bumiputera 1912 Unit Syariah Jakarta. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa rasio GPM tahun 2015 sebesar 17,84 persen, rasio NPM sebesar 22,42 persen, dan rasio ROE sebesar 20,15 persen. Melihat hasil tersebut, sangat beralasan bahwa proporsi produktivitas Unit Syariah AJB Bumiputera 1912 Jakarta pada tahun 2015 seharusnya besar, karena telah mencapai norma tipikal sebesar 12%.(Fauzi, 2019).

3. Kendala yang dihadapi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah Covid-19 dalam Menangani Masalah Pada Pasca Pandemi Covid-19

Pandemi Covid-19 berdampak signifikan pada setiap industri, termasuk asuransi. Salah satu dampaknya adalah penurunan gaji tertinggi organisasi sehingga cadangan tabarru yang dikumpulkan organisasi dari membayar komitmen premi klien untuk disumbangkan menurun dari yang diharapkan. Hambatan yang dihadapi oleh PT. Perlindungan Bencana Bumiputera Syariah Medan pascapandemi Corona adalah sebagai berikut:

a. Menurunnya kemampuan nasabah untuk membayar premi

Dengan menurunnya kemampuan nasabah untuk membayar premi Hal ini menyebabkan penurunan jumlah dana tabarru yang dikelola perseroan selama pandemi Covid-19 sehingga mengurangi keuntungan dari menginvestasikannya. Salah satu hambatan yang dilihat oleh organisasi dalam melaksanakan keamanan ekstra selama pandemi Coronavirus adalah gaji tertinggi mereka di mana kami mengalami penurunan pembayaran premi yang menyebabkan penurunan jumlah keuntungan usaha yang kami dapatkan. Selain itu, penyesuaian lingkungan usaha selama pandemi virus Corona disebabkan oleh para penyandang

dana mendapatkan uang mereka lebih awal, sehingga menarik aset dari pasar modal, terutama selama PSBB utama yang dipaksakan oleh otoritas publik.

- b. Kabar miring banyak nya asuransi yang *colab* akibat gangguan ekonomi yang disebabkan oleh kendala yang dihadapi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah Covid-19 dalam menangani masalah pada pasca pandemi Covid-19.

Asuransi jiwa syariah belum bisa dilaksanakan di tengah pandemi Covid-19 karena penyebaran virus saat ini yang mengurangi pendapatan perekonomian Indonesia, termasuk di industri asuransi. Dari hasil pemeriksaan tersebut, pencipta melalui wawancara memahami bahwa hambatan yang terjadi dalam penyelesaian pelaksanaan perlindungan bencana syariah di tengah pandemi virus Corona adalah berkurangnya dana organisasi yang disebabkan oleh berkurangnya pembayaran premi sehingga menguntungkan secara finansial. merencanakan cadangan tabarru berkurang, dan perusahaan juga perlu membayar klaim klien di mana tingkat perlindungan klien menjamin juga mengalami peningkatan yang direncanakan dalam pengeluaran akan semakin meningkat. Pada saat PSBB dilakukan oleh otoritas publik, terjadi penyesuaian lingkungan spekulasi. Hambatan selanjutnya adalah para ahli merasa kesulitan untuk mengiklankan produk perlindungan kepada masyarakat umum karena keterbatasan para ahli yang terjun langsung ke lapangan.

Penelitian di atas sejalan dengan peneltian terdahulu yang dilakukan oleh Ade Putri Pmengenai Implementasi Sistem Asuransi Jiwa Konvensional dan Syariah (Studi di AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Syariah Surakarta). Berdasarkan penelitian tersebut, terdapat Konsekuensi dari tinjauan tersebut menunjukkan bahwa pelaksanaan kerangka proteksi tradisional adalah pertukaran kerangka bahaya, sehingga terjadi juga pertukaran aset, tepatnya pertukaran aset dari rencana pengamanan ke rencana cadangan. Akibatnya, tanggung jawab beralih dari klien ke agen

asuransi. Lebih jauh lagi, pelaksanaan kerangka perlindungan syariah adalah pembagian kesempatan atau pertaruhan biasa. (Ade Putri P, 2010).

KESIMPULAN

Berdasarkan temuan penelitian wawancara langsung dengan salah satu pengurus PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah Apalagi, studi dokumentasi terkait Islamic Protection Proficiency, bisa ditarik ujungnya

1. Perkembangan PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah pasca pandemi Covid-19

Perkembangan PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera pasca pandemi Covid-19 telah berjalan normal yang mana, telah mengurangi beban membayar komitmen kepada pemegang polis dan pihak luar, melaksanakan administrasi perusahaan yang baik (GCG), dan mendigitalkan item perlindungan.

2. Strategi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah dalam menangani masalah pada pasca pandemi

Strategi yang dilakukan Dengan melakukan sosialisasi langsung dengan masyarakat seperti disekolah, di mall dan sebagainya juga mengadakan promosi dengan memberikan potongan harga untuk menarik nasabah.

3. Kendala yang dihadapi PT. Asuransi Jiwa Bumiputera Syariah dalam menangani masalah pasca pandemi Covid-19

Kendala yang dihadapi yaitu menurunnya kemampuan nasabah untuk membayar premi dan kabar miring banyak nya asuransi yang *colab* akibat gangguan ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Boedi dan Beni Ahmad Saebani. (2014). Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah, Bandung : Pustaka Setia.
- Aldin, Ihya Ulum. Berita aaji <https://aaji.or.id/Berita/aaji-daily-news-26-mei-2020>
- Ali, AM. Hasan. (2004). Asuransi dalam Persepektif Islam, Jakarta : Kencana
- Amrin, Abdullah. (2011). Meraih Berkah melalui Asuransi syariah, Jakarta : PT Elex Media Komputindo
- Andriyanti, Ratna. (2019). “Implementasi Asuransi Dana Pendidikan dalam Prospektif Syariah”, Skripsi, IAIN METRO.
- Anshori, Abdul Ghafur. Asuransi Syariah di Indonesia, Yogyakarta : UII Press
- Ashafa, Burhan. (2004). Metode Penelitian Hukum, Jakarta: Rineka Cipta
- Burhanuddin. (2010). Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Jakarta : Graha Ilmu,
- Bungin, M. Burhan. (2008).Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya, Jakarta : Kencana.
- Danarto, Agung. Daftar hadits shahih dan dha'if tentang wabah Covid-19 <https://m.republika.co.id/berita/q7iy6m63571849323000/ini-daftar-hadistshahih-dan-dhaiftentang-wabah-covid19>
- Daulay, Aqwa Naser. (2017). Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Perkembangan Produk Tabungan Haji Perbankan syariah Di Indonesia, Vol 4 No 1, Januari-Juni

- Departemen Agama RI. (2017). Al-Qur'an dan Terjemahannya, Bandung: Sigma Examedia.
- Djazuli dan Yali Janwari. (2010). Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan), Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. Harahap, Isnaini. (2017). Hadis-hadis ekonomi. Prenada Media.
- Mardani. (2015) Aspek Lembaga Hukum Keuangan di Indonesia, Jakarta : Prenadamedia Group
- Moloeng, Jexy J. (1999). Metodologi Penelitian Kualitatif, Bandung : Remaja Rosdakarya
- Nabila, Putri Salsa, and Nuri Aslami. "Analisis Manajemen Perubahan UMKM Pada Saat Pandemi Covid-19 (Studi Zieffa Bakery)." JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen 2.1 (2022): 1820-1826.
- Nafis, M. Cholil. (2011). Teori Hukum Ekonomi Syariah, Jakarta : UI Press
- Nopriansyah, Walidi. (2016). Asuransi Syariah: Berkah Terakhir yang Tak Terduga, Yogyakarta : CV Andi Offset
- Prabowo, Bayu, and Nuri Aslami. "Strategi Pemasaran Agen PT Asuransi Prudential." Journal of Vision and Ideas (VISA) 1.2 (2021): 195-206.
- Putri, Ade. (2010) "Implementasi Sistem Asuransi Jiwa Konvensional dan Syariah", Skripsi, Universitas Sebelas Maret.
- Ramadhani, Sri, and Annio Indah Lestari. (2019). "Analisa Strategi Pemasaran Produk Asuransi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Asuransi Jiwa Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Bumi Putera Medan."
- Sula, Muhammad Syakir. (2004) Asuransi Syariah (Life And General) Konsep dan Sistem Operasional, Jakarta : Gema Insani Press.
- Sula, Muhammad Syakir. Konsep Asuransi dalam Islam, Bandung : PPM FI
- Suma, M. Amin. (2006) Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional, Tangerang :Kolam Pupliching,
- Sumanto, Agus Edi, at. al. (2009). Solusi Berasuransi: Lebih Indah dengan Syariah, Bandung : PT Karya Kita, 2009
- Uhya, Ismail Nawaai. (2012). Manajemen Resiko: Teori dan Pengantar Praktik Bisnis, Perbankan Islam dan Konvensioal, Jakarta : CV Dwiputra Pustaka

Jasa

Umar, Husein. (2009). Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis, Jakarta:
PT Raja Grafindo Persada.

Yusrizal, Fauzi Arif Lubis, Potensi Asuransi Syariah di Sumatera Utara, Vol 7 No
2, Juni-Desember 2020