

### Pengantar Redaksi

Alhamdulillah, puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT, Newsletter Solusi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera kembali hadir menemani Anda.

Pada Newsletter Solusi Edisi April 2019 ini kami sajikan berita utama "Peran Kartini Zaman Now" yang membahas tentang kedudukan kaum wanita dan peran/tugas wanita di zaman 'milenial' sekarang. Pada rubrik edukasi keuangan, kami sajikan artikel "Cara Mengelola Keuangan di Usia Produktif". Sedangkan rubrik edukasi asuransi, kami sajikan artikel "Solusi Cerdas Siapkan Biaya Perjalanan Ibadah Haji". Selain itu, kami sampaikan juga berita internal dari PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Semoga Newsletter Solusi Edisi April 2019 ini dapat memberikan manfaat untuk Anda semua. Tim Redaksi mengharapkan masukan dari pembaca untuk perbaikan Newsletter Solusi edisi berikutnya.

Semoga kita selalu dalam lindungan dan bimbingan Allah SWT sehingga sukses dalam melaksanakan tugas perusahaan. Aamiin. Selamat membaca. (NP)

## Peran 'Kartini' Zaman Now



**Setiap tanggal 21 April kita memperingati hari Kartini, kita jadi ingat jasa RA. Kartini yang memperjuangkan Emansipasi Wanita di masa lalu. Kini kaum wanita Indonesia dapat menikmati hasil perjuangannya.**

**P**erjuangan R.A. Kartini memang berpengaruh besar bagi kehidupan kaum wanita. Emansipasi yang diperjuangkan oleh RA. Kartini mendorong kaum wanita agar melepaskan diri dari tradisi maupun hukum yang dapat membatasi diri dan kehidupannya sehingga kedudukannya rendah secara sosial ekonomi.

Sekarang di zaman now, lihatlah di mana-mana banyak wanita sukses dalam pendidikannya sebagai doktor, sukses berkarir sebagai pejabat penting di kantor, maupun sebagai seorang profesional, termasuk dalam bisnis asuransi jiwa menjadi agen asuransi.

Perlu diingat, sehebat apapun wanita baik kemampuan, kedudukan, atau kekayaannya,

kedudukan, atau kekayaannya, wanita diciptakan oleh Allah dengan kodrat sebagai ibu dan istri. Tugas sebagai ibu, bagi wanita tidak bisa diremehkan karena dapat menentukan kualitas generasi muda. Karena itu, tugas dan peran wanita sebagai ibu sangatlah mulia dan terhormat. Peran ibu dalam keluarga tak kalah penting dibandingkan peran wanita karir, pengusaha, profesional maupun pejabat.

Wanita sebagai ibu merupakan pendidik yang pertama dan utama bagi anak-anaknya. Anak-anak adalah generasi penerus bagi bangsanya. Jika ibu salah mengasuh anaknya, akibatnya bisa fatal.

Begitulah Allah menempatkan wanita di tempat yang mulia. Rasulullah menggambarkan

bahwa surga itu terletak di bawah kaki ibu. Dalam kesempatan lain, Rasulullah juga menyatakan bahwa murka Allah bergantung pada murka orang tua (termasuk ibu) dan ridha Allah bergantung pula pada keridhaan orang tua.

Selain sebagai ibu, wanita juga menjadi istri bagi suaminya. Seorang istri punya andil besar terhadap kesuksesan para suami. Digambarkan, di balik kesuksesan seorang pria pasti ada wanita yang hebat di belakangnya.

Memang tidak dilarang wanita bekerja, berkarir, berbisnis, dan berpolitik, namun jangan lupakan tugas utama wanita sebagai Ibu bagi anak-anak dan istri di rumah.\*\* (sw)



# Cara Mengelola Keuangan di Usia Produktif

**Bagaimana Anda mengelola keuangan ketika berada di usia produktif dan bagaimana mempersiapkan keuangan untuk masa pensiun Anda kelak. Tulisan ini bisa menjadi solusi Anda.**

**S**iklus kehidupan keuangan secara tidak sadar mengikuti pola kehidupan kita sebagai manusia. Mulai masa anak-anak, dewasa, masa lajang, menikah lalu memiliki anak, masa mapan dalam berkarir dan akhirnya kita memasuki masa pensiun.

Siklus keuangan merupakan suatu gambaran yang menjelaskan bahwa pada setiap fase kehidupan manusia akan membutuhkan strategi dan cara dalam pengelolaan keuangan yang berbeda.

Paham mengenai siklus keuangan akan membuat Anda sadar bahwa mengatur perencanaan keuangan merupakan suatu hal yang penting untuk dilakukan. Anda dapat menjalani siklus kehidupan keuangan dengan benar jika Anda paham akan prinsip memahami pendapatan yang diterima, menyisihkan uang simpanan, berinvestasi untuk masa depan, belanja pendapatan secara terencana, dan mempersiapkan proteksi diri untuk keadaan darurat dan masa tua.

Apakah Anda sudah menikah? Anggap saja sekarang Anda sedang berada di usia produktif (30-50 tahun). Jika Anda sudah menikah dan memiliki anak sebagai tanggungan yang harus Anda biayai, maka usia produktif merupakan waktu yang tepat untuk melipatkan kekayaan yang Anda miliki.

Berikut ini empat cara untuk melipatgandakan kekayaan Anda agar masa pensiun Anda terjamin, antara lain:

## **Pertama, Gunakan Strategi Diversifikasi dalam Berinvestasi**

Ada kutipan yang berbunyi “Hindari menyimpan uang hanya dalam satu pundi saja”. Kutipan tersebut benar adanya. Ketika Anda sudah memasuki usia produktif, memang sudah waktunya Anda mencoba untuk berinvestasi. Anda jangan hanya berinvestasi pada satu jenis saja. Kenali beberapa jenis investasi dan pilih jenis investasi yang sesuai dengan resiko dan pengembalian hasil investasi yang Anda inginkan.

## **Kedua, Gunakan Strategi Diversifikasi dalam Pemasukan**

Ketika Anda berada pada masa usia produktif, kemungkinan keuangan Anda cukup stabil. Tidak ada salahnya jika Anda mencoba untuk menambah sumber pemasukan Anda, sehingga Anda tidak hanya mengandalkan pekerjaan Anda sebagai sumber pemasukan Anda. Ada baiknya Anda mencoba membuka bisnis online sebagai sumber pemasukan tambahan Anda atau mencoba sebagai agen suransi.

## **Ketiga, Perbanyak Tabungan Masa Pensiun**

Pada usia produktif ini sudah saatnya Anda memikirkan masa pensiun Anda kelak. Penghasilan Anda sendiri juga sudah jauh lebih banyak dan stabil dibanding ketika Anda masih berusia 20 tahunan. Perbanyak tabungan Anda untuk menyiapkan masa pensiun. Hal itu merupakan sebuah keharusan bagi Anda. Jangan sampai ketika Anda sudah memasuki masa pensiun Anda, Anda tidak mempunyai bekal untuk masa pensiun Anda.



## **Keempat, Ikuti Program Asuransi Jiwa**

Memasuki usia produktif merupakan sebuah kewajiban bagi Anda untuk mengikuti program asuransi jiwa. Ketika berada di usia produktif, kemungkinan besar Anda sudah menikah dan memiliki anak sebagai tanggungan Anda. Jangan sampai keluarga Anda menderita finansial kalau nanti Anda meninggal dunia lebih cepat.

Akhirnya, mempersiapkan dan mengelola keuangan saat berada di usia produktif merupakan suatu hal yang penting dan wajib dilakukan. Ketika kita memasuki usia produktif, kita mencari uang untuk membiayai keluarga kita dan mempersiapkan tabungan untuk masa pensiun nanti. Pengelolaan yang baik dan terencana merupakan kunci utama mempersiapkan tabungan kita untuk masa pensiun kelak. (Putri)

# Peluang Pasar Asuransi Haji

Setiap muslim pasti ingin menunaikan ibadah haji, walaupun untuk melaksanakannya perlu menunggu lebih kurang 20 tahun. Selain itu, keinginan saja tidak cukup, tetapi perlu persiapan matang khususnya biaya.

Ibadah haji hukumnya wajib bagi muslim yang mampu, karena ibadah haji termasuk rukun Islam yang kelima. Makna mampu itu, sehat fisik, sehat mental, dan cukup uang untuk biayanya.

Artikel ini untuk membantu Anda memberikan solusi cerdas dan berkah agar perjalanan ibadah haji terlaksana dengan aman dan nyaman. Namun, perlu diketahui bahwa selama menunggu keberangkatan timbul masalah bagi calon jama'ah haji sehingga perjalanan haji batal terlaksana.

Ada 4 penyebab utama calon jama'ah haji gagal menunaikan ibadah haji walau sudah memiliki porsi untuk menunaikan ibadah haji, yaitu: sakit, meninggal dunia, hamil, atau belum siap dananya ketika waktu keberangkatannya ke tanah suci diumumkan Kementerian Agama.

Di sisi lain, berbagai hal perlu dipersiapkan sejak dini oleh Calon Haji, mulai dari persiapan dana pelunasan, biaya walimatussyafar, sampai kembali lagi ke tanah air. harus dicermati dan menangkap peluang tersebut sebagai suspek/objek untuk diberikan edukasi dan penjelasan yang membantu dalam memberikan solusi terkait persiapan BPIH (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji). Ada beberapa hal yang layak untuk diperhatikan dan digarap secara serius:

Jumlah pendaftar setiap kota atau kabupaten antara 2000 - 3500 orang dan setiap tahun jumlahnya terus bertambah dengan masa tunggu antara 10 sampai dengan 38 tahun. Data itu apabila dicermati merupakan potensi pasar yang besar dan menggurkan.

## • Langkah-Langkah Untuk Menemukan Suspek

Mendatangi Kementerian Agama kota / kabupaten untuk mengetahui riel potensinya, menggandeng Penyuluh Agama Honorer (PAH), Mendatangi Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH), Mendatangi Tokoh Masyarakat dan Tokoh Agama, Mendatangi KAUR Kesra yang terdapat di Kelurahan atau Desa, dan Mendatangi Ketua Ta'mir masjid dan lain - lain.

## • Langkah Penggarapan Pasar

Setelah Agency Director dan Agency Manager melakukan kunjungan ke Kementag maka Agency Director harus segera melakukan langkah-langkah lanjutan, yang dibagi menjadi kegiatan, antara lain:

- 1) Memanfaatkan wakalah yang ada untuk melaksanakan Workshop/Training singkat.
- 2) Melakukan gerakan penggarapan langsung ke para calon peserta.
- 3) Bekerja sama dengan Kasi BIMAS Islam untuk merekrut Penyuluh Agama Honorer menjadi wakalah.

## • Standarisasi Ilmu dan Ketrampilan Wakalah.

Setiap pekerjaan perlu pengetahuan dan keterampilan untuk mengerjakannya. Begitu pula dalam menjual produk asuransi kepada para calon haji, wakalah juga perlu memiliki standard ilmu dan ketrampilan yang diperlukan.

*a. Sales talk pembuka saat wakalah ketemu calon peserta:*

- Menyampaikan ucapan selamat kepada calon peserta atas porsi yang telah dimiliki.
- Menyampaikan hasil survei 4 sebab seseorang gagal berangkat Haji walau telah memiliki PORSI Haji.

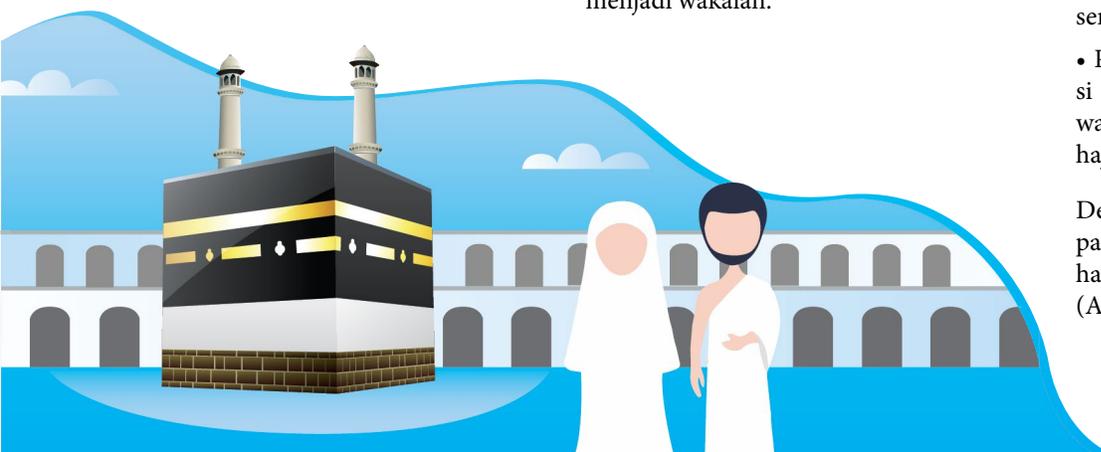
*b. Ketrampilan membuat Sales Proposal (Sales kit) :*

- Disamping ketrampilan membuat sales kit, agen juga terampil dalam menjelaskan secara rinci ilustrasi yang terdapat pada sales kit, khususnya komponen kontribusi dari tabarru, ujah, dan berapa dana awal peserta yang akan diinvestasikan.
- Gerakan penjualan produk haji Mitra Mabruur Plus memungkinkan penjualan langsung ke Calon Jama'ah Haji.

*c. Monitoring dan Problem Solving*

- Pimpinan penjualan sesuai dengan tingkatannya, baik AD, AM, serta AS perlu memberikan pendampingan (mentoring) serta memonitor kegiatan tim penjualan.
- Pimpinan penjualan juga memberi solusi atas problem yang dihadapi oleh para wakalah terkait tugasnya menjual produk haji.

Dengan langkah di atas, penggarapan pasar calon haji dapat lebih efektif dan hasilnya akan dapat dinikmati bersama. \*\*  
(A. Zaenuri)



## OJK Gelar Workshop Optimalisasi Branding Produk Asuransi Syariah di Indonesia

Jakarta, 22 April 2019

OJK menggandeng Brand Consultant and Ethnographer untuk melakukan penelitian asuransi syariah. Direktur IKNB Syariah Otoritas Jasa Keuangan Moch. Muchlasin menjelaskan bahwa penelitian terkait branding produk asuransi syariah itu diperlukan untuk mengembangkan bisnis asuransi syariah di masa depan.

Director ETNOMARK Ethnography Marketing Solution, Amalia E. Maulana, Ph.D, menjelaskan bahwa penelitian branding produk asuransi syariah dapat membantu OJK dalam mewujudkan tujuan jangka panjang, yaitu:

Pertama, memberikan edukasi kepada konsumen agar memahami prinsip-prinsip asuransi syariah dan memberikan pengertian mendalam untuk benefit yang akan diperoleh bila memiliki polis asuransi syariah.

Kedua, menjaga agar konsumen mendapatkan hak-haknya dari perusahaan yang memberikan layanan.



Director ETNOMARK Ethnography Marketing Solution, Amalia E. Maulana, Ph.D saat presentasi di depan peserta workshop Optimalisasi Branding Produk Asuransi Syariah di Kantor OJK Jakarta pada 22 April 2019

Ketiga, memberikan edukasi kepada perusahaan atas rambu-rambu operasional dan kegiatan pemasaran serta memastikan agar mereka memberikan janji-janji yang telah disampaikan

Dengan corporate branding, perusahaan menjadi lebih tangkas menghadapi ketatnya persaingan, mengerti kebutuhan customer yang dinamis, dan mengerti kesulitan-kesulitan yang dihadapi oleh konsumen dalam rangka meningkatkan penjualan. (SW)

## Workshop Pengendalian Klaim Nilai Tunai



PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera mengadakan Workshop “Pengendalian Klaim Nilai Tunai” pada 12 April 2019 s/d 16 April 2019 bertempat di Kantor Pusat Jakarta. Workshop serupa juga dilaksanakan di Semarang pada 15 April 2019. Workshop ini diikuti oleh para AD (Agency Director) dan KUAk (Kepala Unit Administrasi dan Keuangan).

Dalam sambutannya, Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Sudadi menegaskan bahwa workshop ini bertujuan membekali keterampilan para AD dan KUAk dalam memberi layanan kepada pemegang polis terkait dengan pengambilan nilai tunai polis. Setelah diadakannya workshop ini diharapkan agar rasio klaim nilai tunai tidak melebihi anggaran yang telah ditetapkan.

## Sosialisasi Produk Askum di KPPAS Sukabumi



Kepala Departemen Pemasaran Wilayah 2 PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, A.S Imron melakukan sosialisasi Produk Askum (Asuransi Kumpulan) “Mitra Ta’awun Pembiayaan Manfaat Menurun Proporsional” dan “Mitra Ta’awun Pembiayaan Manfaat Menurun Majemuk” pada Kamis, 4 April 2019 di KP-PAS Sukabumi yang diikuti oleh 10 Agen Syariah.

NEWSLETTER SOLUSI ini diterbitkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera sebagai media informasi, komunikasi, edukasi, motivasi, & solusi seluruh keluarga besar PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera termasuk para pemegang polis dan mitra kerja.

### Pengelola NEWSLETTER SOLUSI :

Penasihat	: Direksi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Penanggung Jawab	: Sekretaris Perusahaan
Redaksi Pelaksana	: Sugeng Widodo
Tim Redaksi	: Fachrulrozy, Abdurrahman Khaudry Nurul Hidayah Eka Putri