

Maulid Nabi 1441 H: Hikmah Peringatan Maulid Nabi



Pada 9 November 2019 yang lalu, kita memperingati hari kelahiran Nabi Muhammad Shallallahu Alaihi Wassalam (SAW) atau yang dikenal dengan Maulid Nabi yang jatuh pada 12 Rabiul Awal 1441 Hijriyah.

Hakikat memperingati Maulid Nabi adalah sebagai bentuk ungkapan rasa bahagia dan syukur atas kelahiran Nabi Muhammad SAW sebagai penyempurna akhlak dan suri tauladan seluruh umat muslim di dunia. Berikut ada beberapa hikmah yang dapat kita ambil dan teladani dari peringatan Maulid Nabi, antara lain:

1. Meneladani akhlak dan sifat Rasulullah SAW sebagaimana firman Allah SWT "Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri tauladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah SWT dan (kedatangan) hari kiamat dan dia banyak menyebut Allah." (QS Al-Ahzab ayat 21)

2. Ungkapan kecintaan dan kegembiraan kepada Rasulullah SAW. Peringatan ini merupakan salah satu bukti cinta kepada Rasulullah SAW. Di berbagai tempat biasanya diadakan kajian yang membahas tentang sirah nabawiyah (sejarah nabi) untuk menelusuri tapak kehidupan Rasulullah SAW dalam suasana khidmat dan penuh kegembiraan.

3. Meneguhkan kecintaan kepada Rasulullah SAW. Kecintaan pada utusan Allah SWT ini harus berada di atas segalanya, melebihi kecintaan pada anak dan istri, kecintaan terhadap harta, kedudukan bahkan kecintaannya terhadap diri sendiri.

4. Membiasakan membaca shalawat. Sebagaimana firman Allah SWT "Sesungguhnya Allah dan para malaikatnya bershalawat untuk nabi. Wahai orang-orang yang beriman, bershalawatlah kalian untuknya dan ucapkan salam sejahtera ke-

Pengantar Redaksi

Alhamdulillah puji syukur kita panjatkan ke hadirat Allah SWT, Newsletter Solusi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera kali ini kembali hadir menemani pembaca. Pada kolom utama kali ini, Newsletter Solusi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera mengangkat tema mengenai Maulid Nabi Muhammad SAW yang baru saja diperingati pada 9 November 2019.

Pada kolom edukasi asuransi kami sajikan pengetahuan mengenai akad apa saja yang digunakan dalam dunia asuransi syariah serta tips-tips sukses untuk menjadi agen asuransi syariah. Kami sajikan juga beberapa update berita internal antara lain mengenai kegiatan sertijab untuk AD area Bali dan Lombok dan konsolidasi Departemen Pemasaran dan Departemen Keagenan.

Akhir kata, kami berharap semoga Allah SWT membimbing kita agar selalu di jalan kebaikan yang diridhoi-Nya. Aamiin

padanya."(QS Al Azhab ayat 56)

5. Momen mengharap syafa'at dari Rasulullah SAW. Rasulullah SAW akan menjadi syafi'an (penolong) bagi orang-orang yang membaca shalawat. Artinya, Rasulullah SAW akan memberikan syafa'at (pertolongan) kelak nanti di hari kiamat kepada orang-orang yang bershalawat untuk dirinya.

Berdasarkan uraian di atas, banyak hikmah yang dapat kita ambil dari peringatan Maulid Nabi Muhammad SAW. Semoga keimanan dan ketaqwaan kita kepada Allah SWT selalu terjaga dan terus mencintai dan meneladani akhlakul karimah Rasulullah SAW, sehingga menjadikan diri kita sebagai manusia yang unggul dan maju. Aamiin. (YS)

Mengenal Akad – Akad dalam Asuransi Syariah

Asuransi syariah merupakan praktek tanggung-menanggung di antara perusahaan asuransi syariah dan peserta untuk mendapatkan rasa aman dan nyaman untuk menghadapi resiko yang kemungkinan akan terjadi dengan menggunakan prinsip syariah. Ada beberapa jenis akad yang digunakan dalam asuransi syariah. Akad adalah perjanjian tertulis yang memuat kesepakatan tertentu beserta hak dan kewajiban para pihak sesuai prinsip syariah PMK No. 18/PMK.10/2010.

Pada asuransi syariah, akad yang digunakan adalah akad yang sesuai dengan prinsip syariah yaitu akad yang tidak mengandung *gharar* (penipuan), *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram, dan maksiat. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN No. 21/DSN-MUI/X/2001. Berikut beberapa jenis akad yang digunakan dalam asuransi syariah:

1. Akad *Tabarru'*

Akad *Tabarru'* pada asuransi adalah semua bentuk akad yang dilakukan antar peserta pemegang polis. Akad *Tabarru'* pada asuransi adalah akad yang dilakukan dalam bentuk hibah dengan tujuan kebajikan dan tolong menolong antar peserta, bukan untuk tujuan komersial. Dalam akad *tabarru'* (hibah), peserta memberikan dana hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta atau peserta lain yang tertimpa musibah. Perusahaan asuransi bertindak sebagai pengelola dana hibah, atas dasar akad wakalah dari para peserta selain pengelolaan investasi. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN No.53/DSN-MUI/III/2006. Kontribusi yang dibayarkan oleh peserta, terdiri dari dana *tabarru'* (untuk kepentingan peserta) dan *ujrah (fee)* untuk kepentingan pengelola (perusahaan asuransi).

2. Akad *Wakalah bil Ujrah*

Akad *Wakalah bil Ujrah* boleh dilakukan antara perusahaan asuransi dengan peserta. Akad *Wakalah bil Ujrah* untuk asuransi, yaitu salah satu bentuk akad

Wakalah di mana peserta memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi dengan imbalan pemberian *ujrah (fee)*, *Wakalah bil Ujrah* dapat diterapkan pada produk asuransi yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun unsur *tabarru'* (*non-saving*). Dalam akad ini, perusahaan bertindak sebagai wakil (yang mendapat kuasa) untuk mengelola dana, sedangkan Peserta (pemegang polis), dalam produk *saving* dan *tabarru'*, bertindak sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa) untuk mengelola dana.

Perusahaan asuransi selaku pemegang amanah wajib menginvestasikan dana yang terkumpul dan dilakukan sesuai dengan prinsip syariah. Hasil investasi dari dana *tabarru'* menjadi hak kolektif peserta dan dibukukan dalam akun *tabarru'*. Dari hasil investasi, perusahaan asuransi dan reasuransi syariah dapat memperoleh bagi hasil berdasarkan Akad *Mudharabah* atau akad *Mudharabah Musytarakah*, atau memperoleh *ujrah (fee)* berdasarkan Akad *Wakalah bil Ujrah*. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN No.52/DSN-MUI/III/2006.

3. Akad *Mudharabah*

Dalam Akad *Mudharabbah (tijarah)*, perusahaan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola) dan peserta bertindak sebagai *shahibul mal* (peserta). Peserta memberikan kuasa kepada Pengelola (Perusahaan asuransi) untuk mengelola dana *tabarru'* dan/atau dana investasi peserta, sesuai dengan kuasa dan wewenang yang diberikan dengan mendapatkan imbalan berupa bagi hasil (*nisbah*) yang besarnya telah disepakati bersama. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN No.21/DSN-MUI/X/2001.

4. Akad *Mudharabah Musytarakah*

Akad *Mudharabah Musytarakah*, yaitu perpaduan dari Akad *Mudharabah* dan Akad *Musyarakah*. Perusahaan asuransi sebagai *mudharib* menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama dana peserta. Modal atau dana perusahaan asuransi dan dana peserta diinvestasikan secara bersama-sama dalam portofolio. Perusahaan asuransi bertindak sebagai *mudharib*, yaitu yang memiliki kewenangan untuk mengelola investasi dana tersebut. Hasil investasi dibagi antara perusahaan asuransi (sebagai *mudharib*) dengan peserta (sebagai *shahibul mal*) sesuai dengan *nisbah* yang disepakati atau dibagi secara proporsional antara perusahaan asuransi (sebagai *musytarik*) dengan peserta berdasarkan porsi modal atau dana masing-masing. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN No.51/DSN-MUI/III/2006.

5. *Al-Qardh-Al-Hasan*

Qardh adalah pinjaman murni dari dana milik pengelola (perusahaan asuransi) kepada dana *tabarru'* dalam hal terjadi defisit *underwriting* dimana dana *tabarru'* tidak mencukupi untuk membayar santunan asuransi (klaim) dengan ketentuan bahwa pengembalian dana *Qardh* kepada perusahaan asuransi disisihkan dari dana *tabarru'* setelah terdapat *surplus* pada periode-periode *underwriting* berikutnya. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN No.53/DSN-MUI/III/2006. (TW)



10 Tips SUKSES menjadi Agen Asuransi Syariah

Edukasi dan literasi asuransi syariah saat ini sudah semakin luas dan masif, hal ini memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan minat masyarakat untuk berasuransi. Seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat untuk membeli produk asuransi, maka peluang bisnis menjadi “Agen Asuransi Syariah” adalah kesempatan yang “menjanjikan”.

Menjadi Agen Asuransi Syariah dapat dijadikan sebagai “side job” bagi yang sedang terikat bekerja dengan perusahaan tertentu dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan tambahan, atau dijadikan sebagai “main job” dengan fokus menjadikan bisnis ini sebagai profesi utama. Mengingat menekuni bisnis asuransi syariah tidak membutuhkan keilmuan atau keterampilan khusus, setiap orang dengan latar belakang apapun dapat melakukan profesi ini, karena yang dibutuhkan hanya semangat, motivasi, kemauan dan kesungguhan saja.

Namun perlu digarisbawahi, walau kesadaran masyarakat dalam berasuransi sudah meningkat, namun masih banyak kendala yang dihadapi oleh seorang agen, khususnya para agen pemula, karena bisnis asuransi tergolong profesi “gampang-gampang susah dan susah-susah gampang”.

Untuk menjadi seorang agen asuransi syariah yang sukses, diperlukan ikhtiar dan kiat khusus yang dapat dijadikan pedoman sehingga seorang Agen dapat bertahan. Berikut tips yang dapat menghantarkan seorang Agen Asuransi Syariah meraih sukses dalam bisnisnya :

- 1 Memiliki lisensi dari AASI**
 Dalam menjalankan bisnis ini, seorang Agen harus memiliki lisensi dari AASI sebagai syarat formal hukum agar bisa menjual produk dari perusahaan asuransi tempat bergabung.
- 2 Memahami produk yang ditawarkan**
 Sebelum menawarkan produk kepada calon *customer*, agen harus memahami & menguasai secara rinci produk yang akan dijual, baik dari sisi manfaatnya, sasaran pasarnya, kelebihan serta keunggulan produk tersebut.
- 3 Menyenangi Profesi**
 Dalam menekuni pekerjaan atau usaha apapun, termasuk profesi agen asuransi, agar berjalan dengan baik dan berhasil, harus dilakukan dengan “senang”. Karena jika sudah menyenangkan, maka dalam menjalankannya pun akan ikhlas, fokus dan bersemangat.
- 4 Menetapkan Tujuan**
 Apa yang ingin didapatkan dalam bisnis asuransi, tulis dengan jelas, apakah ingin penghasilan utama, penghasilan tambahan, *passive income*, jalan-jalan dalam dan luar negeri gratis, atau ibadah umroh dan haji. Dengan menentukan tujuan dan sasaran yang “SMART = Specific (rinci, jelas), Measurable (terukur), Achievable (dapat dicapai), Realistic (masuk akal) & Timely (batasannya waktu)”, maka akan termotivasi untuk meraihnya.
- 5 Rajin Silaturahmi**
 Bisnis asuransi adalah memberikan nasehat keuangan kepada masyarakat terkait perencanaan keuangan jangka panjang yang mereka butuhkan. Untuk itu dengan rajin silaturahmi maka akan meningkatkan jumlah jaringan, yang dapat berpeluang untuk dijadikan *customer*.
- 6 Pandai Berkomunikasi**
 Seorang agen asuransi, harus sering berlatih komunikasi hingga terampil, hal ini dibutuhkan untuk mempermudah dalam penyampaian informasi dan manfaat produk kepada calon *customer*.
- 7 Pantang Menyerah (Gigih)**
 Seorang agen asuransi harus gigih, pantang menyerah, karena bisnis asuransi ini merupakan “bisnis penolakan”, dari penawaran-penawaran yang disampaikan, akan lebih banyak mengalami penolakan daripada penerimaan. Namun bagi agen asuransi, penolakan ini adalah hal biasa, sebanyak apapun yang menolak, pasti banyak juga yang menerima. Faktanya perusahaan asuransi syariah di Indonesia setiap tahun kian bertambah dan bertumbuh.
- 8 Jujur Kepada Nasabah**
 Seorang agen asuransi yang amanah harus jujur dalam menyampaikan informasi produk yang ditawarkan serta transparan, mengingat asuransi adalah berkaitan dengan jaminan resiko manusia dan perencanaan keuangan jangka panjang.
- 9 Membangun Tim**
 Seorang agen asuransi dengan berjuang sendiri dia bisa berhasil, namun penghasilannya akan lebih luar biasa jika membangun tim yang solid.
- 10 Berdo'a**
 Jika semua ikhtiar sudah dilakukan, maka tugas kita selanjutnya adalah berdo'a dan serahkan hasilnya kepada Allah SWT.

Semoga tips ini bermanfaat bagi teman-teman di Kantor Pemasaran dalam rangka meningkatkan motivasi teman-teman Agen Syariah untuk setia menekuni profesi ini dan bagi calon Agen Asuransi Syariah yang berminat menjalankannya. Bagi yang berminat, informasi lebih lanjut bisa menghubungi Kantor Pemasaran & Pelayanan Asuransi Syariah (KPPAS) terdekat. (SA)



Sertijab AD Area Bali dan Lombok

Denpasar, 7 November 2019

Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Sudadi menghadiri proresi serah terima jabatan *Agency Director* (AD) untuk Area Bali dan Lombok di KPPAS Denpasar. Sebelumnya, jabatan *Agency Director* (AD) Denpasar dijabat oleh Khozinatul Ashrori, dan sekarang jabatan *Agency Director* (AD) Area Bali dan Lombok dijabat oleh Elly Puspitasari yang sebelumnya menjabat sebagai *Agency Director* (AD) hanya untuk wilayah Mataram.

Prosesi serah terima jabatan ini dihadiri oleh hampir seluruh agen PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yang berada di Denpasar dan turut dihadiri juga oleh Kepala Wilayah Denpasar AJB Bumiputera 1912. Pada kesempatan ini, Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Sudadi juga turut memberikan sedikit motivasi untuk agen.



Konsolidasi Departemen Pemasaran dan Departemen Keagenan

Cirebon, 12 November 2019

Departemen Pemasaran dan Departemen Keagenan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera melakukan konsolidasi dengan KPPAS Cirebon pada Selasa, 12 November 2019 yang bertempat di KPPAS Cirebon. Konsolidasi ini dihadiri oleh agen, *Agency Director* (AD), *Agency Supervisor* (AS), dan *Agency Manager* (AM) dari KPPAS Cirebon.

Konsolidasi yang dilakukan oleh Departemen Pemasaran dan Departemen Keagenan ini membahas tentang lisensi dan remunerasi agen, serta membahas tentang strategi pemasaran Produk Asuransi Kumpulan dan Asuransi Perorangan. Konsolidasi ini dilakukan dalam rangka untuk menggenjot produktivitas penjualan produk di KPPAS Cirebon.



PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera melaksanakan “Pisah Sambut Direksi” pada Rabu, 20 November 2019 bertempat di Kantor Pusat PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. Kegiatan ini dilaksanakan guna untuk menyambut Direktur Kepatuhan, Nurindra Fajar (tengah) dan melepas Direktur Teknik dan Operasional, Dwi Wiriati (kiri).

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera melakukan audiensi dengan Polres Metro Jakarta Selatan pada Senin, 18 November 2019 bertempat di Polres Metro Jakarta Selatan, Jalan Wijaya II No.42, Kecamatan Kebayoran Baru, Jakarta Selatan.



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 : Sekretaris Perusahaan

Tim Redaksi : Tim Sekretaris Perusahaan