

**STRATEGI BERSAING
PADA ASURANSI BUMIDA SYARIAH YOGYAKARTA**



Oleh:

Puspita Rahmawati, SHI

NIM: 1220311076

TESIS

Diajukan Kepada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh

Gelar Magister Dalam Ilmu Ekonomi Islam

Program Studi Hukum Islam

Konsentrasi Keuangan dan Perbankan Syari'ah

YOGYAKARTA

2016

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Puspita Rahmawati, SHI
NIM : 1220311076
Jenjang : Magister (S2)
Program Studi : Hukum Islam
Konsentrasi : Keuangan Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 12 April 2016

Saya yang menyatakan,



Puspita Rahmawati, SHI

NIM: 1220310076

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Puspita Rahmawati, SHI
NIM : 1220311076
Jenjang : Magister (S2)
Program Studi : Hukum Islam
Kosentrasi : Keuangan dan Perbankan Syari'ah

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan benar-benar bebas dari plagiasi. Jika kemudian hari terbukti melakukan plagiasi, maka saya siap ditindak sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 12 April 2016

Saya yang menyatakan,



Puspita Kahmawati, SHI

NIM: 1220310076

PERSETUJUAN TIM PENGUJI
UJIAN TESIS

Tesis berjudul : Strategi Bersaing Pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta
Nama : Puspita Rahmawati, SHI
NIM : 1220311076
Program Studi : Hukum Islam
Konsentrasi : Keuangan Perbankan Syariah
Tanggal Ujian : Jum'at, 20 Mei 2016

Telah disetujui tim penguji ujian munaqosah.

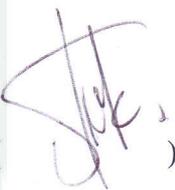
Ketua/Penguji : Dr. Subaidi, M.Si

()

Pembimbing/Penguji : Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, M.Ag

()

Penguji : Dr. Slamet Haryono, SE., Akt., M.Si

()

Tanggal Lulus : Jum'at, 20 Mei 2016

Pukul : 15.00 WIB - Selesai

Nilai : A-

IPK : 3,51

Predikat : Sangat Memuaskan



PENGESAHAN

Tesis berjudul : STRATEGI BERSAING PADA ASURANSI BUMIDA SYARIAH
YOGYAKARTA
Nama : Puspita Rahmawati, S.H.I
NIM : 1220310076
Jenjang : Magister (S2)
Program Studi : Hukum Islam
Konsentrasi : Keuangan Dan Perbankan Syari'ah
Tanggal Ujian : 20 Mei 2016
Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Ekonomi Islam
(M.E.I.)

Yogyakarta, 13 Juli 2016

Direktur,



Prof. Noorhaidi, M.A., M.Phil., Ph.D.

NIP. 19711207 199503 1 002

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.
Direktur Program Pascasarjana
UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis yang berjudul :

Strategi Bersaing Pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta

yang ditulis oleh :

Nama : Puspita Rahmawati, SHI
NIM : 1220311076
Program : Magister (S2)
Program Studi : Hukum Islam
Konsentrasi : Keuangan Perbankan Syariah

saya berpendapat bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Magister Ekonomi Islam.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 12 April 2016

Pembimbing,



Dr. H. Syafiq M. Hanafi, S.Ag., M.Ag

MOTTO

**“..... Allah menghendaki
kemudahan bagimu dan tidak
menghendaki kesukaran bagimu”
{Al-Baqarah : 185}**

**Nothing Belongs to us,
Even the air that we inhale
Must be exhaled**

بِقَدْرِ الْكَدِّ تُكْتَسَبُ الْمَعَالِي # وَمَنْ طَلَبَ الْعُلَى سَهَرَ اللَّيَالِ
وَمَنْ طَلَبَ الْعُلَى مِنْ غَيْرِ كَدٍّ # أَضَاعَ الْعُمَرَ فِي طَلَبِ الْمَحَالِ

ABSTRAK

Puspita Rahmawati. “Strategi Bersaing Pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta”. Tesis, Yogyakarta: Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT dan identifikasi *Key Success Factor*. Penelitian ini dilakukan di PT. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta dengan menggunakan metode observasi dan wawancara. Tujuan penelitian ini adalah untuk: 1) Melakukan analisa secara internal dan eksternal untuk mengidentifikasi daya saing pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta, dengan menggunakan analisa *SWOT*. 2) Mengidentifikasi *Key Success Factor* kemudian menganalisis strategi apa saja yang tepat agar Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta dapat bersaing dengan baik.

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa peningkatan perolehan premi dan realisasi distribusi pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta terus meningkat signifikan, meskipun ada tekanan persaingan dari perusahaan lain. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta memiliki peluang dengan memanfaatkan kekuatan yang ada, dan terus berupaya memperbaiki kelemahan yang ada serta hendaknya menghindari ancaman yang akan terjadi di masa yang akan datang. Adapun faktor-faktor yang menjadi kekuatan Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta antara lain adalah: pemegang saham memiliki visi dan misi yang jelas, memiliki produk asuransi yang baik, memiliki fasilitas saluran distribusi, kekuatan merek (*brand*) korporasi, akad memenuhi syarat syariah dan struktur harga bervariasi. Adapun faktor-faktor yang menjadi kelemahan Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta pada saat ini adalah: kurangnya promosi, alternatif distribusi relatif masih terbatas, kurangnya teknologi informasi untuk portofolio nasabah, dan kemampuan menangkap informasi bisnis belum berperan penuh. Sedangkan faktor-faktor yang menjadi peluang bagi Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta yaitu peraturan pemerintah tentang penyelenggaraan usaha asuransi, penetrasi pasar yang masih rendah, ketentuan perlindungan tenaga kerja, alam dan bencana di Indonesia, serta asuransi mikro. Dan faktor-faktor ancamannya antara lain: sumber daya tenaga ahli asuransi, alokasi pengeluaran masyarakat untuk asuransi, bencana alam (*Katastropic*), dan pasar bebas. Adapun *Key Success Factor* Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta diidentifikasi melalui perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, serta perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.

Kata Kunci : *Competitive Strategies, SWOT, Key Success Factor.*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang digunakan penulis dalam Tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.¹

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ś	es dengan titik di atas
ج	Ji	J	Je
ح	Ha	Ĥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	Ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge

¹ Khoiruddin Nasution., *Panduan Penulisan Tesis*, (Yogyakarta: Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, 2012), hlm.21-24.

ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	‘el
م	Mim	M	‘em
ن	Nun	N	‘en
و	Wawu	W	W
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah Ditulis Rangkap

متعددة	Ditulis	muta’addidah
عدة	Ditulis	‘iddah

C. Ta’ Marbutah

1. Bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	Hikmah
علة	Ditulis	‘illah

(Ketentuan ini tidak dapat diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	karāmah al-auliya’
----------------	---------	--------------------

2. Bila ta’marbutah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dhammah ditulis t atau h.

زكاة الفطر	Ditulis	zakātul-fitri
------------	---------	---------------

D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

fathah + alif جاهلية	ditulis ditulis	a jāhiliyyah
fathah + ya' mati تَنسَى	ditulis ditulis	a tansā
kasrah + ya' mati كَرِيم	ditulis ditulis	ī karīm
dhammah + wawu mati فَرُوض	ditulis ditulis	u furūd

F. Vokal Rangkap

fathah + ya' mati بَيْنَكُمْ	ditulis ditulis	ai bainakum
fathah + wawu mati قَوْل	ditulis ditulis	au qaul

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof.

أَنْتُمْ	Ditulis	a'antum
أَعِدْتِ	Ditulis	u' iddat
لَنْنُ شَكَرْتُمْ	Ditulis	la'i syakartum

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf Qamariyyah

القرآن	Ditulis	al-Qur'ān
القياسا	Ditulis	al-Qiyās

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya dengan menghilangkan huruf l (*el*) nya.

السماء	Ditulis	as' Samā'
الشمس	Ditulis	asy-Syams

I. Penulisan Kata-Kata dalam Rangkaian Kalimat

دوي الفروض	Ditulis	zawī al-furūd
أهل السنة	Ditulis	ahl as-sunnah

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

الحمد لله الذي أرسل رسوله بالهدى ودين الحق ليظهره على الدين كله، سبحان الله الذي جعل الشمس ضياء والقمر نورا وقدره منازل لتعلموا عدد السنين والحساب، اللهم صل وسلم على سيدنا محمد وعلى آله واصحابه، أما بعد.

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat, hidayah, dan inayah-Nya, serta shalawat dan salam selalu tercurahkan kepada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW, sehingga penulisan tesis yang berjudul **Strategi Bersaing Pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta** dapat diselesaikan.

Penyusunan tesis ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, pada kesempatan ini penulis menghaturkan terima kasih kepada:

1. Prof. Drs. Yudian Wahyudi, M.A., Ph.D., selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Prof. Noorhaidi, S.Ag., M.A., M.Phil., Ph.D., selaku Direktur Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Ibu Dr. Sri Wahyuni, M.Ag. M.Hum., selaku Ketua Program Studi Magister Hukum Islam Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Bapak Dr. H. Syafiq Mahmadah Hanafi, S.Ag., M.Ag., selaku Pembimbing tesis, yang telah memberikan banyak arahan, bimbingan, motivasi, serta dapat meluangkan waktunya disela-sela kesibukan yang begitu padat.

5. Bapak/Ibu dosen, segenap penguji, karyawan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, dan segenap Pihak Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta yang telah membantu penulis.
6. Ayahanda H. M. Purnomo Hidayat dan Ibunda Hj. Masruroh, serta adik-adikku tercinta Fitriani Puspayanti dan Yurid Zaida Zen, terima kasih atas kasih sayang, kebersamaan, motivasi dan ketulusan yang tak pernah pudar.
7. Nurina, Icha, Yogi dan Sahabat Patriot: Zulfikri, Budi, Hifdzoh, Sumayyah, Roro Dewi, Meivita, Sa'diyah, Silvi, Fitriyati, Erlin, Dewi, terima kasih atas segenap cambuk dan do'a, semoga tercapai segenap asa, cita dan cinta.
8. Keluarga KPS Program Magister UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta angkatan 2012: bunda Habibah, mba Aris, ka Nila, kang Eka Jati, kang Rofi, mas Wanto, om Syaifuddin, om Junaidi, mas Heri, mas Faidh, mba Nurul, mba Anggita, neng Zuli, neng Yanti, neng Asyiroh, bang Aldo, ka Arsyil. Kebersamaan kita selama ini akan selalu menjadi saksi perjuangan dan pengalaman yang berharga.
9. Rekan-rekan 92, HW, CRT, GP3, BKSM, MBS, DF, DN, DU, PPPA, Tazkia, serta semua pihak yang telah banyak membantu perjalanan dan perjuangan penulis. Semoga tesis ini dapat bermanfaat, dan semoga amal baik yang telah diberikan mendapat limpahan rahmat dari Allah SWT, amiin.

Yogyakarta, 20 Mei 2016

Penulis,



Puspita Rahmawati, SHI

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
PENGESAHAN DIREKTUR	iv
PERSETUJUAN TIM PENGUJI	v
NOTA DINAS PEMBIMBING	vi
MOTTO	vii
ABSTRAK	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
E. Telaah Pustaka	12
F. Metode Penelitian	15
G. Sistematika Pembahasan	17

BAB II LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Strategi Bersaing	19
1. Arti Pentingnya Strategi	19
2. Manajemen Strategi	23
3. Pengertian Strategi Bersaing	26
4. Analisis Strategi Lingkungan	27
a. Lingkungan Internal	27
b. Lingkungan Eksternal	28
5. Analisis SWOT	28
B. Tinjauan Umum Asuransi Syariah	35
1. Sejarah/Terjadinya Praktik Asuransi Syariah	35
2. Pengertian Asuransi Syariah	36
3. Prinsip Dasar Asuransi Syariah	40
4. Prinsip Pemasaran Asuransi Syariah	44
5. Produk Asuransi Syariah	51
6. Jenis-Jenis Asuransi Syariah	52
7. Landasan Hukum Asuransi Syariah	55
8. Manfaat Asuransi Syariah	58
9. Sekilas Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional	62

BAB III PROFIL PERUSAHAAN

A. Sejarah Asuransi Bumida Syariah.....	65
B. Falsafah, Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Dasar Perusahaan Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta.....	67
C. Struktur Kepemilikan Permodalan dan Dukungan Perusahaan.....	69
D. Prinsip dan Landasan Operasional	70
E. Bauran Produk dan Layanan	71
F. Struktur Organisasi	88
G. Jalur Distribusi..	92

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Lingkungan Makro dan Internal PT. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta.....	94
1. Lingkungan Makro.....	94
2. Lingkungan Internal	100
B. Analisis SWOT.....	109
1. Faktor Kekuatan (<i>Strength</i>).....	109
2. Faktor Kelemahan (<i>Weakness</i>)	111
3. Faktor Peluang (<i>Opportunities</i>)	116
4. Faktor Ancaman (<i>Threats</i>)	119
5. Identifikasi Faktor Keberhasilan dan Strategi Yang Tepat Pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta	126

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	133
B. Saran.....	136

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

ANALISIS STRATEGI BERSAING

PADA ASURANSI BUMIDA SYARIAH YOGYAKARTA

A. Latar Belakang Masalah

Sistem kapitalisme yang mengutamakan kekayaan pribadi serta berdampak pada ketidakmerataan distribusi kekayaan membuat masyarakat semakin jenuh. Beberapa perusahaan yang jeli mulai menyikapi hal ini dengan menerapkan sistem ekonomi syariah. Sistem ekonomi syariah mulai bangkit kembali dan dikenal luas pada era-1970-an, tetapi sebenarnya prinsip-prinsip yang terkandung di dalamnya bukanlah hal yang baru. Misalnya, dalam ayat Al-Qur'an terdapat larangan terhadap riba, Allah berfirman: ²

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”

Istilah riba dalam Al-Qur'an memiliki makna yang tidak berbeda, yaitu biaya yang dipaksakan atas seorang debitur miskin karena ketidakmampuannya mengembalikan utang tepat waktu.³ Tak hanya dijelaskan dalam Al-Qur'an,

² Q.S. Al-Imran [3]:130

³ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syari'ah Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Neo-Revivalis*, terj: Arif Maftuhin, (Jakarta: Paramadina, 2004), hlm.25

namun riba juga termaktub tidak diperkenankan dalam kitab Lukas Exodus pasal 22 ayat: 25⁴ dan Leviticus pasal 25 ayat:35-37⁵.

Mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim, tapi mengapa pangsa pasar untuk lembaga keuangan syariah di Indonesia masih sangat kecil dibandingkan dengan pangsa pasar lembaga keuangan konvensional?. Cukup menggelitik dan menjadi pertanyaan besar, mengapa perihal ini bisa terjadi di negara yang mayoritas penduduknya adalah umat Islam. Apakah karena kurangnya strategi dan sosialisasi dari lembaga tersebut atau karena kurangnya kesadaran dan pengetahuan masyarakat akan lembaga keuangan syariah.

Tak dapat dipungkiri, saat ini lembaga keuangan yang mengacu pada prinsip syariah tengah berkembang di Indonesia. Adapun dunia perbankan yang berlandaskan syariah muncul sebagai dinamika perkembangan bank konvensional, diawali dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1992, yang akhirnya merambat ke bidang bisnis lainnya, termasuk Asuransi Syariah.

⁴ (Tuhan berkata) : jika kamu meminjamkan uang diantara kamu kepada salah satu dari orang-orang-Ku yang membutuhkannya, maka jangan kamu berbuat seperti yang dilakukan “money leader” (dengan menggunakan bunga), jangan dibebankan bunga (no interest) kepada peminjam itu (dikutip dari versi internasional terbaru)

⁵ (Tuhan berfirman) :

35. Jika ada salah satu dari rakyat bangsamu menjadi miskin dan tidak mampu menghadapi dirinya, bantulah dia seperti halnya kamu (membantu) orang asing atau pendatang, hingga ia dapat melanjutkan kehidupannya diantara kamu.

36. Janganlah mengambil sesuatu bunga darinya, tetapi takutlah kepada Tuhanmu, sedemikian sehingga penghuni desamu dapat melanjutkan untuk tinggal/hidup diantara kamu.

37. Kamu tidak boleh meminjamkan uang kepadanya dengan berbunga atau menjual makanan padanya dengan suatu laba.

Meninjau sejarah, perusahaan jasa asuransi lahir di tengah hiruk pikuk kepanikan dan kebutuhan, berbagai produk dan sistem asuransipun ditawarkan, mulai dari asuransi kesehatan, kematian, kebakaran, kehilangan, kecelakaan, hingga asuransi kemacetan pembayaran. Ancaman-ancaman bahaya ini selalu datang silih berganti dan sulit dikalkulasi, namun hal tersebut merupakan realita yang dihadapi manusia, sehingga manusiapun terus memeras otak dan menciptakan inovasi-inovasi untuk mendapatkan rasa aman dan tenteram serta mengantisipasi selaksa marabahaya yang mengintai dan menyelimuti kehidupan mereka. Salah satunya dengan mendirikan perusahaan-perusahaan jasa asuransi.

Pada tahun 1950 berdiri sebuah perusahaan asuransi umum yang pertama, yakni NV.Maskapai Asuransi Indonesia yang kemudian pada awal 2004 sudah menjadi PT. Maipark. Pada saat itu, sebagai perintis perusahaan asuransi umum nasional yang pertama, maka perusahaan ini harus bersaing dengan perusahaan asuransi asing yang unggul baik dalam permodalan maupun pengetahuan teknis. Dengan berdirinya perusahaan asuransi umum nasional tersebut, keberanian pengusaha nasional dipacu untuk mendirikan perusahaan-perusahaan asuransi umum. Keberanian ini didukung pula oleh Peraturan Pemerintah bahwa semua barang impor harus diasuransikan di Indonesia. Pengaturan ini dimaksudkan untuk menanggulangi pemakaian devisa guna membayar premi asuransi di luar negeri. Dari sejarah di atas, berbagai inovasi terus ditingkatkan hingga lahirnya lembaga keuangan syariah yang menjadi pondasi bagi Asuransi Syariah di Indonesia.

Berkembangnya lembaga-lembaga keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip syariah merupakan salah satu proses dalam rangka mengukuhkan sistem Ekonomi Islam, baik dalam skala mikro maupun makro.⁶ Adapun pengertian kehidupan ekonomi dalam konteks perusahaan asuransi syariah secara umum sebenarnya tidak jauh berbeda dengan asuransi konvensional. Diantara keduanya, baik asuransi konvensional maupun asuransi syariah mempunyai persamaan yaitu perusahaan asuransi berfungsi sebagai fasilitator hubungan struktural antara peserta penyeter premi (penanggung) dengan peserta penerima pembayaran klaim (tertanggung). Secara umum asuransi syariah atau sering diistilahkan dengan takafful dapat digambarkan sebagai asuransi yang prinsip operasionalnya didasarkan pada syariat Islam dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan As-Sunnah.⁷

Islam sebagai agama merupakan konsep yang mengatur kehidupan manusia secara komprehensif dan universal, baik dalam hubungan dengan Sang Pencipta (habluminallah) maupun dalam hubungan sesama manusia (habluminannas). Ada tiga pilar pokok dalam ajaran Islam, yaitu sebagai berikut:⁸

1. *Aqidah*, Komponen ajaran Islam yang mengatur tentang keyakinan atas keberadaan dan kekuasaan Allah sehingga harus menjadi keimanan seorang muslim manakala melakukan berbagai aktivitas di muka bumi semata-mata

⁶ Mulyana, *Kolom Ekonomi* dalam Harian Republika, Rabu, 12 Februari 2013

⁷ H.A. Dzajuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2002), hlm.120

⁸ Amir Machmud, H. Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan, Dan Studi Empiris Di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm.24

untuk mendapatkan keridhoan Allah sebagai khalifah yang mendapat amanah dari Allah.

2. *Syariah*, Komponen ajaran Islam yang mengatur tentang kehidupan seorang muslim baik dalam bidang ibadah (*habluminallah*) maupun dalam bidang muamalah (*habluminannas*) yang merupakan aktualisasi akidah yang menjadi keyakinannya. Sementara itu, muammalah sendiri meliputi berbagai bidang kehidupan antara lain yang menyangkut ekonomi atau harta dan perniagaan disebut muammalah maliyah.
3. *Akhlaq*, Landasan perilaku dan kepribadian yang akan mencirikan dirinya sebagai seorang Muslim yang taat berdasarkan syariah dan aqidah yang menjadi pedoman hidupnya sehingga disebut memiliki akhlaqul karimah sebagaimana hadist nabi yang menyatakan “Tidaklah sekiranya aku diutus kecuali untuk menjadikan akhlaqul karimah.”

Sebagaimana diketahui, asuransi syariah merupakan produk dari lembaga keuangan yang notabene adalah lembaga keuangan bukan bank, sehingga dalam hal ini tidak bersentuhan langsung dengan perputaran perekonomian negara seperti halnya lembaga keuangan bank yang menjadi salah satu instrument kebijakan moneter. Sehingga peran asuransi syariah tersebut lebih mampu dalam merangkul masyarakat serta memberikan kontribusi terhadap masyarakat, melalui akad yang sesuai dengan syariah.⁹ Adapun akad yang sesuai dengan syariah adalah tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *risywah*, barang haram, dan

⁹ Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm.98

maksiat.¹⁰ Potensi yang tinggi tersebut dapat memberikan manfaat bagi peserta (nasabah) maupun pihak pengelola (asuransi syariah).

Manfaat pada asuransi syariah yaitu adanya usaha tolong menolong antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk asset / dana tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu. Sedangkan asuransi konvensional adalah sebuah mekanisme perpindahan resiko yang oleh suatu organisasi dapat diubah dari tidak pasti menjadi pasti.¹¹

Berdasarkan perbedaan di atas, asuransi syariah memiliki ciri khas yang unik. Seperti, jika salah satu peserta sedang ditimpa musibah, maka peserta yang lain akan ikut merasakan, bagaikan organ tubuh, apabila salah satu organ sakit, maka organ yang lain akan ikut merasakan sakit. Jadi, semua peserta asuransi syariah bagaikan keluarga besar, sehingga resiko yang timbul akan dipikul bersama. Hal yang demikian sesuai dengan nilai-nilai syariah.

Dalam dunia asuransi, nasabah tidak banyak yang datang langsung ke kantor asuransi sepertihalnya nasabah bank yang selalu antri menunggu giliran untuk menjadi nasabah. Tetapi perlu kerja keras para marketer untuk menjemput nasabah agar mau membeli produk asuransi khususnya asuransi syariah.

Selain itu, sebagai praktisi di lembaga keuangan, marketer asuransi syariah juga perlu mengkonsumsi produk yang mereka tawarkan. Hal ini dilakukan agar masyarakat juga meyakini, mengetahui keberadaan asuransi syariah serta mau membeli manfaat yang ditawarkan oleh asuransi yang tentunya sesuai dengan

¹⁰ Kwat Ismanto, *Asuransi Syariah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm.52

¹¹ Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik Upaya Menghilangkan Gharar, Maysir, dan Riba*, (Jakarta: Gema Insani, 2006), hlm.4

kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, dalam dunia asuransi, strategi dan peranan marketing sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan perusahaan. Tanpa adanya strategi pemasaran yang baik, produk yang telah didesain sedemikian rupa tidak akan dibeli oleh konsumen. Disinilah tugas utama para marketer, tak sekedar memasarkan produk sehingga dibeli oleh para konsumen, namun memahami mereka akan nilai dan manfaat yang terkandung di dalamnya.

Adapun tingkat persaingan akan menimbulkan pangsa pasar, dan hal ini merupakan bagian dari konsep pemasaran. Maka, setiap perusahaan asuransi perlu menetapkan konsep pemasarannya, karena konsep pemasaran akan menentukan tujuan-tujuan dari perusahaan tersebut. Tetapi apakah konsep pemasaran yang dipakai telah sesuai dengan norma-norma yang ada? terutama prinsip-prinsip pemasaran syariah yang harus ada dalam sebuah perusahaan berbasis syariah.

Perusahaan Asuransi Syariah, merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang harus memegang teguh prinsip syariah dalam berbagai bidang. Mulai dari tujuan didirikannya, produk yang dipasarkan sampai pada cara menjual produk tersebut. Marketer Syariah harus mampu “menjemput” kembali nilai-nilai moral ini, agar bisa mewarnai dunia pemasaran yang bermoral, beretika, manusiawi serta menghormati wanita. Tidak menjadikan wanita sebagai obyek atau aksesoris untuk melariskan dagangan dan bisnis, serta tidak menjadikan dirinya marketer yang serakah melainkan marketer yang sifat-sifat kemanusiaannya terjaga.

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia tidak lepas dari peranan para marketer dan strategi dalam memasarkan produknya. Perkembangan dunia usaha perasuransian termasuk sangat pesat, hal ini terbukti dengan banyaknya asuransi konvensional yang membuka cabang syariah.

Secara prinsipil kajian Ekonomi Syariah selalu mengedepankan asas keadilan, tolong menolong, menghindari kedzaliman, pengharaman riba (bunga), prinsip profit and lost sharing serta penghilangan unsur gharar.¹² Maka, dari sini bisa ditarik garis paralel terhadap prinsip-prinsip yang harus ada dalam sebuah institusi asuransi syari'ah. Sebab, asuransi syari'ah secara teoritik masih menginduk pada kajian ekonomi syariah secara umum. Disamping prinsip dasar di atas yang harus dipenuhi oleh lembaga asuransi syari'ah, asuransi syari'ah juga harus mengembangkan sebuah manajemen asuransi secara mandiri, terpadu, profesional serta tidak menyalahi aturan dasar yang telah digariskan dalam syari'ah Islam. Untuk tujuan menjaga agar selalu sesuai dengan syari'at Islam maka pada setiap asuransi syariah harus memiliki Dewan Pengawas Syari'ah (DPS).

Firman Allah dalam surat Yusuf yang artinya: *“(Setelah pelayan itu berjumpa dengan Yusuf dia berseru): “Yusuf, hai orang yang amat dipercaya, terangkanlah kepada kami tentang tujuh ekor sapi betina gemuk-gemuk yang dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu, agar mereka mengetahuinya”*. Yusuf berkata: *“Supaya kamu bertanam tujuh*

¹² Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (life and general); Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), hlm.26

*tahun (lamanya) sebagaimana biasa; maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan. Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan di masa itu mereka memeras anggur).*¹³

Ayat di atas memberikan pelajaran berharga bagi manusia pada saat ini yang secara ekonomi dituntun agar mengadakan persiapan secara matang untuk menghadapi masa-masa sulit jikalau menyimpannya di masa yang akan datang. Praktek asuransi ataupun bisnis pertanggung jawaban dewasa ini telah mengadopsi semangat yang timbul dari nilai-nilai yang telah berkembang sejak zaman dahulu, setidaknya terekam melalui cerita Nabi Yusuf di atas. Jadi, prinsip dasar inilah yang menjadi tolok ukur dari nilai filosofi asuransi syariah yang berkembang pada saat ini. Yaitu dalam bentuk semangat tolong-menolong, bekerjasama dan proteksi terhadap peril (peristiwa yang membawa kerugian).¹⁴

Dari berbagai tinjauan di atas, maka dilakukanlah evaluasi strategi bersaing pada Asuransi Umum Bumida Syariah Yogyakarta. Evaluasi ini digunakan penulis untuk mengetahui strategi bersaing yang selama ini diterapkan oleh Asuransi Umum Bumida Syariah Yogyakarta. PT. Asuransi Umum Bumi Putera Muda 1967 Unit Syariah (Bumida Syariah) merupakan bagian kelompok bisnis AJB Bumiputera 1912, yang secara khusus bergerak di bidang asuransi umum/kerugian. Induknya sendiri merupakan perusahaan yang mempelopori

¹³ Q.S. Yusuf [12]: 46-49

¹⁴ Muhammad Syakir Sula, "Asuransi Syariah.....", hlm.56

industri asuransi di Indonesia. Memperoleh izin pendirian sejak 19 Februari 2004.¹⁵

Adapun pilihan yang dihadapi oleh Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta dalam hal persaingan ini adalah melayani perang harga, meningkatkan kualitas pelayanan, serta melakukan diversifikasi secara tajam. Perang harga memang menguntungkan konsumen, tetapi tidak dikehendaki oleh perusahaan asuransi pada umumnya. Dengan menganalisa strategi bersaing diantara perusahaan asuransi maka perusahaan dapat menyampaikan *value* suatu produk kepada konsumen meliputi identitas yang ditentukan oleh kemampuan perusahaan asuransi untuk menyajikan keunggulan melalui pilihan produk yang ditawarkan. Berdasarkan pemaparan yang tersebut di atas, dilakukanlah penelitian berjudul ***“Analisis Strategi Bersaing Pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta.”***

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan bahwa masalah yang dihadapi sebagai berikut:

1. Apa faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta dalam menghadapi persaingan di industri asuransi kerugian?
2. Persaingan pada industri asuransi kerugian sangat ketat dan kompetitif, maka diperlukan strategi yang tepat. Strategi apa saja yang dilakukan oleh Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta dalam menghadapi persaingan tersebut?

¹⁵ Indriananur, *Sejarah Bumida* dalam www.indriananoer.wordpress.com/sejarahbumida, diakses pada tanggal 03 Desember 2014

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Melakukan analisa secara internal dan eksternal untuk mengidentifikasi daya saing pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta, dengan menggunakan analisa SWOT.
2. Mengidentifikasi *key success factor* kemudian menganalisis strategi apa saja yang tepat agar Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta dapat bersaing dengan baik

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah ilmu atau referensi, khususnya dalam hal strategi bersaing asuransi kerugian syariah di Indonesia.

2. Kegunaan Praktis

- a. Hasil penelitian ini memberikan informasi tambahan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam upaya strategi bersaing asuransi kerugian syariah.
- b. Untuk menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan strategi bersaing asuransi kerugian syariah bagi perusahaan sekaligus menjadi tambahan wawasan bagi peneliti.
- c. Untuk memberikan informasi tentang asuransi kerugian syariah, serta dapat memahami manfaat dan arti pentingnya berasuransi.

d. Sebagai masukan dan pertimbangan bagi manajemen Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta.

E. Telaah Pustaka

Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam topik pembahasan ini. Dalam kajian pustaka penulis memaparkan perkembangan beberapa karya ilmiah terkait dengan pembahasan penulis, diantaranya adalah :

Reza Abdallah (2013)¹⁶, penelitiannya berjudul “Strategi Bersaing PT. BNI Life Insurance Pada Industri Asuransi Jiwa di Indonesia”. Dalam penelitian ini dijelaskan secara deskriptif bahwa dengan hanya sekitar 17% dari total penduduk Indonesia yang memiliki polis asuransi, sementara indikator perkembangan ekonomi Indonesia lebih meningkat dari pada tahun-tahun sebelumnya dan kesadaran masyarakat Indonesia untuk berasuransi yang terus tumbuh maka dapat dikatakan bahwa prospek dan potensi pasar atas perkembangan industri asuransi jiwa masih terbuka luas di Indonesia. Untuk itu diperlukan strategi yang tepat bagi BNI Life Insurance dalam menghadapi persaingan bisnis di Industri dan faktor-faktor yang dapat mempengaruhinya.

Analisa dilakukan dengan menggunakan berbagai pendekatan dengan hasil bahwa aspek internal maupun eksternal sangat mempengaruhi kebijakan BNI life dalam melakukan strategi bersaing di Industri Asuransi Jiwa. Secara Internal, selain adanya suntikan modal dari pemegang saham, kepemilikan 99% saham dari Bank BNI merupakan captive market yang harus

¹⁶ Reza Abdallah, *Strategi Bersaing PT. BNI Life Insurance Pada Industri Asuransi Jiwa di Indonesia*, (Yogyakarta: Tesis Fak.Ekonomika & Bisnis UGM, 2013). Tidak Diterbitkan.

dimanfaatkan semaksimal mungkin di luar dari faktor eksternal berupa perkembangan ekonomi yang positif dan peluang serta potensi perkembangan industri asuransi jiwa di Indonesia. Namun hal yang penting untuk diperhatikan secara internal adalah membenahan core sistem dan spesifikasi produk agar perusahaan dapat menjalankan bisnis dengan lebih efisien serta dapat menghadapi ancaman-ancaman yang datang dari luar seperti munculnya perusahaan-perusahaan kompetitor.

Nuriza Hayati (2005)¹⁷, penelitiannya berjudul “Strategi Penjualan Asuransi Syariah Studi Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Jakarta.” Penelitian ini berfokus pada strategi penjualan yang diterapkan PT ATK dalam pelaksanaan *field development system* (FDS) yang dilakukan secara berkesinambungan, menyangkut masalah mental kerja yang terpengaruh oleh banyak faktor baik dari dalam maupun dari luar dan bersifat kontemporer. FDS mempunyai pengaruh terhadap kinerja SDM yang harus dijaga karena pekerja berhadapan langsung dengan konsumen yang belum tentu memberikan respon dengan menjaga performa mereka untuk tetap syar’i. Kesadaran bahwa mereka adalah agen yang sekaligus membawakan nilai Islami menentukan strategi penjualan harus selalu diperbaharui dengan menggunakan FDS.

¹⁷ Nuriza Hayati, *Strategi Penjualan Asuransi Syariah (Studi Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Jakarta)*, (Yogyakarta: Skripsi Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga, 2005). Tidak Diterbitkan.

A. Fachriza (2013)¹⁸, penelitiannya berjudul “Analisis Strategi Kompetitif Perusahaan Asuransi PT. Asuransi Stacko Mandiri”. Ia menganalisis faktor eksternal dan internal perusahaan PT Asuransi Staco Mandiri yang dilakukan melalui penilaian sumber daya dan kapabilitas perusahaan dengan menggunakan analisis rantai nilai serta analisis VRIO sehingga didapatkan keunggulan kompetitif berkelanjutan perusahaan. Dan formulasi yang paling sesuai untuk PT Asuransi Staco Mandiri adalah *broad differentiation strategy*.

Dari beberapa penelitian yang telah disebutkan di atas, dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh penulis memiliki kajian yang berbeda dengan penelitian sebelumnya, karena penelitian penulis fokus pada Strategi bersaing yang dijalankan Asuransi Bumida Syariah Cabang Yogyakarta dalam mengembangkan dan menggarap pasar yang potensial, sehingga dapat meningkatkan potensialisasi perusahaan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Reza Abdallah (2013) fokus pada aspek internal maupun eksternal seperti halnya suntikan modal dari pemegang saham dan perkembangan ekonomi yang positif serta pembenahan core sistem dan spesifikasi produk. Adapun Nuriza Hayati (2005) penelitiannya berfokus pada strategi penjualan yang diterapkan PT ATK dalam pelaksanaan *field development system* (FDS) yang dilakukan secara berkesinambungan. Dan penelitian A. Fachriza (2013) dilakukan melalui penilaian sumber daya dan kapabilitas perusahaan dengan menggunakan analisis rantai nilai serta analisis VRIO sehingga didapatkan keunggulan kompetitif berkelanjutan perusahaan.

¹⁸ A. Fachriza, *Analisis Strategi Kompetitif Perusahaan Asuransi PT. Asuransi Stacko Mandiri*, (Yogyakarta: Tesis Fak Ekonomika Bisnis Universitas Gajah Mada, 2013). Tidak Diterbitkan.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu usaha untuk menentukan, mengembangkan dan menguji suatu kebenaran ilmu pengetahuan, usaha dilakukan dengan menggunakan metode ilmiah.¹⁹ Adapun metode pada penelitian ini menggunakan acuan dan analisis deskriptif. Menurut Travers metode ini bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat riset dilakukan dan memeriksa sebab dari suatu gejala tertentu.²⁰ Penelitian deskriptif bertujuan untuk menguraikan tentang sifat-sifat dari suatu keadaan dan sekedar memaparkan uraian (data dan informasi) yang berdasarkan pada fakta yang diperoleh dari lapangan.²¹

Di dalam penelitian ini akan dipaparkan data serta wawancara yang diperoleh di lapangan, yakni kegiatan pemasaran serta strategi persaingan yang dilakukan oleh Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta.

1. Objek Penelitian

Pendekatan penelitian yang dilakukan adalah pendekatan studi kasus. Jenis Pendekatan studi kasus merupakan penelitian yang rinci mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu dengan cukup mendalam dan menyeluruh termasuk kondisi dan lingkungan masa lalunya.²²

¹⁹ Soetrisno Hadi, *Metodelogi Riset*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Psikologi UGM, 1973), hlm.4

²⁰ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.22

²¹ J. Supranto, *Tehnik Riset Pemasaran dan Ramalan Penjualan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), hlm.38

²² Husein Umar, *Metode Penelitian...*, hlm.23

Kasus yang diangkat dalam penelitian ini berkaitan dengan strategi bersaing yang dilakukan oleh Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta.

2. Pengumpulan Dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan sumber data primer dan sekunder, yang terdiri dari:

- a. Data Primer, adalah data yang diperoleh dari sumber pertama baik dari individu ataupun perseorangan seperti hasil dari wawancara dan hasil pengisian kuisioner yang dilakukan oleh peneliti.²³ Data primer ini diperoleh dari Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta dalam bentuk wawancara dan pengamatan langsung di lapangan.
- b. Data Sekunder, merupakan data rimer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer ataupun pihak-pihak lain dalam bentuk table, diagram-diagram, dan lain-lain.²⁴ Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku, majalah, surat kabar, website, dan sumber informasi lainnya yang berhubungan dengan penelitian.

3. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data dilakukan secara kualitatif, yaitu dengan menilai strategi yang dilakukan selama ini, mengumpulkan data-data yang ada, kemudian diinterpretasikan dalam bentuk analisa, selanjutnya dari informasi yang telah dianalisa dibuat suatu saran.

²³ Husein Umar, *Metode Penelitian...*, hlm.42

²⁴ Ibid, hlm.43

4. Alat Analisis

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori five forces analysis dan analisis SWOT.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan yang dimaksud oleh penulis adalah urutan persoalan yang diterangkan dalam bentuk tulisan untuk membahas rencana penyusunan tesis (laporan penelitian) secara keseluruhan, mulai dari permulaan hingga akhir guna menghindari pembahasan yang tidak terarah. Secara umum sistematika pembahasan ini terdiri dari tiga bagian, yaitu pendahuluan, isi dan penutup. Untuk itu penyusun membuatnya dalam beberapa bab dan sub bab yang saling berkorelasi.

Pada bab pertama, merupakan pendahuluan yang meliputi uraian mengenai latar belakang masalah yang menjadi kegelisahan akademik penulis dalam melakukan penelitian lebih mendalam tentang Strategi Bersaing Pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta, yang dilanjutkan dengan rumusan masalah sebagai batasan dalam pembahasan serta dilanjutkan dengan tujuan dan kegunaan penelitian sebagai titik pencapaian penelitian ini. Di samping itu juga pada pendahuluan ini dipaparkan mengenai kajian pustaka, hal ini dimaksudkan agar penelitian yang akan dilakukan benar-benar belum ada yang meneliti terkait dengan permasalahan tersebut sehingga dapat menunjukkan orisinalitas dari penelitian ini. Dilanjutkan dengan kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua, membahas tentang landasan teori, pemikiran, serta metode dan teori analisis data yang digunakan sebagai bahan pembedah atau “pisau” analisis dalam penelitian ini. Guna mempertajam dan mendetail pembahasan, maka dalam pembahasan bab ini akan disinggung tentang teori mengenai Strategi, Analisis Strategi Lingkungan, Analisis Lima Kekuatan Persaingan, Analisis SWOT, serta pembahasan khusus tentang Asuransi Syariah.

Bab ketiga, bertujuan untuk memperkenalkan profil perusahaan Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta, antara lain Sejarah Singkat Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta, Visi dan Misi, Latar Belakang Perusahaan, Bauran Produk dan Layanan, Struktur Organisasi dan Jalur Distribusi.

Bab keempat, merupakan hasil penelitian. Hasil penelitian ini meliputi paparan tentang analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta, serta evaluasi strategi dengan menggunakan five forces analysis, dan analisis SWOT.

Bab kelima atau bab terakhir merupakan bagian penutup dari penulisan tesis ini, dalam bab ini dipaparkan tentang kesimpulan dari hasil kajian yang telah dilakukan terhadap Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta, kemudian dilanjutkan dengan beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai bahan rekomendasi atau pertimbangan bagi kajian penelitian-penelitian selanjutnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi kesimpulan dan saran atas hasil penelitian dan pembahasan yang sebelumnya telah dilakukan pada PT. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta. Sub-sub bab dalam Bab ini terdiri dari kesimpulan yang akan menjawab pertanyaan penelitian, keterbatasan penelitian dan saran penelitian selanjutnya.

A. Kesimpulan

Dari proses analisis potensi kompetitif Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta menggunakan Analisis *SWOT* diperoleh kesimpulan bahwa peningkatan perolehan premi dan realisasi distribusi pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta terus meningkat signifikan, meskipun ada tekanan persaingan dari perusahaan lain. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta memiliki peluang dengan memanfaatkan kekuatan yang ada, dan terus berupaya memperbaiki kelemahan yang ada serta hendaknya menghindari ancaman yang akan terjadi di masa yang akan datang. Adapun faktor-faktor yang menjadi kekuatan Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta antara lain adalah: pemegang saham memiliki visi dan misi yang jelas, memiliki produk asuransi yang baik, memiliki fasilitas saluran distribusi, kekuatan merek (*brand*) korporasi, akad memenuhi syarat syariah dan struktur harga bervariasi. Adapun faktor-faktor yang menjadi kelemahan Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta pada saat ini adalah: kurangnya

promosi, alternatif distribusi relatif masih terbatas, kurangnya teknologi informasi untuk portofolio nasabah, dan kemampuan menangkap informasi bisnis belum berperan penuh. Sedangkan faktor-faktor yang menjadi peluang bagi Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta yaitu peraturan pemerintah tentang penyelenggaraan usaha asuransi, penetrasi pasar yang masih rendah, ketentuan perlindungan tenaga kerja, alam dan bencana di Indonesia, serta asuransi mikro. Dan faktor-faktor ancamannya antara lain: sumber daya tenaga ahli asuransi, alokasi pengeluaran masyarakat untuk asuransi, bencana alam (*Katastropic*), dan pasar bebas.

Key Success Factor Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta diidentifikasi melalui perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, serta perspektif pertumbuhan dan pembelajaran. Adapun Strategi Yang Tepat Pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta antara lain:

1. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta senantiasa memperbaiki kelemahan dan meningkatkan keberhasilan yang diawali perubahan atas diri sendiri, sistem dan cara bekerja yang baik, berani menjadi pelopor perusahaan serta memposisikan diri berbeda dalam hal positif.
2. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta tidak takut bersaing, mampu mengoptimalkan kelebihan yang dimiliki untuk memenangkan persaingan dan selalu berusaha memanfaatkan kesempatan dan peluang.
3. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah, karena nasabah merupakan komponen penting kemajuan perusahaan dan menyadari bahwa penghargaan terhadap nasabah dapat menimbulkan kepuasan nasabah yang berdampak positif terhadap perusahaan.

4. Menjadikan diri sebagai inisiator bisnis, aktif dalam kegiatan bisnis dan menerapkan sikap aktif dan inisiatif dalam meningkatkan kinerja diri maupun perusahaan.
5. Menyadari bahwa disiplin dan taat prosedur merupakan kunci keberhasilan.
6. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta senantiasa berusaha menjalankan amanah kepercayaan, bertanggung jawab, dan tidak ingkar janji.
7. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta selalu memikirkan target kemajuan, menjadikannya sebagai alat motivasi dan tantangan bukan sebagai hambatan, serta berusaha memanfaatkan waktu seefektif mungkin.
8. Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta selalu bekerja sistematis dan profesional untuk hasil kerja efektif dan efisien, berusaha dengan sumber daya manusia dan sumber dana yang sedikit untuk menghasilkan output yang maksimal.

Sedangkan Strategi Bersaing Yang Perlu dilakukan Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta Ke depan antara lain:

1. Meningkatkan upaya untuk pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Pengembangan produk tersebut dengan memperkuat individual brand untuk setiap produk, penambahan feature, serta menawarkan produk-produk inovatif yang baru. Selain itu perlu pula dilakukan promosi, baik dengan meningkatkan frekuensi promosi maupun kualitas pesan yang disampaikan. Public Relation juga perlu menjadi perhatian utama perusahaan untuk mengangkat image perusahaan.

2. Meningkatkan upaya pengembangan pelayanan nasabah yang prima. Pengembangan tersebut dilakukan dengan memperbaiki dan meningkatkan jaringan distribusi yang dilakukan selama ini, baik berkaitan dengan fasilitas fisik tempat pemasaran dan penambahan layanan baru untuk geografis yang belum terlayani pada saat ini. Selain daripada itu peningkatan kualitas dan kuantitas tenaga kerja juga perlu ditingkatkan, khususnya jumlah tenaga ahli asuransi. Pelayanan yang prima bagi nasabah juga perlu memanfaatkan teknologi yang digunakan bertujuan untuk mempermudah perusahaan dalam operasionalnya dan meningkatkan daya saing.
3. Memperbaiki tampilan kantor cabang dengan desain yang menarik sehingga pelanggan merasa nyaman & diterima dengan baik di dalamnya.
4. Update teknologi secara berkala untuk mempercepat pelayanan dan mengurangi beban biaya rutin perusahaan.

B. Saran/Rekomendasi

Penelitian ini memiliki batasan penelitian, yaitu hanya mengevaluasi penerapan strategi bersaing pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta. Penelitian ini dapat dilanjutkan dan diperdalam lagi sehingga dapat menghasilkan penyempurnaan-penyempurnaan lainnya bagi Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta dalam meningkatkan daya saingnya dan menciptakan keunggulan comparative di industri asuransi umum. Adapun beberapa saran untuk penelitian berikutnya antara lain:

1. Penelitian mendatang hendaknya melakukan replikasi penelitian untuk daerah penelitian yang lebih luas.
2. Untuk penelitian berikutnya dapat menganalisa tentang kinerja keuangan, kinerja pemasaran, dan keunggulan diferensiatif yang dipandang mempunyai pengaruh penting terhadap keunggulan bersaing.



DAFTAR PUSTAKA

I. Buku:

Abdallah, Reza, *Srategi Bersaing PT. BNI Life Insurance Pada Industri Asuransi Jiwa di Indonesia*, Yogyakarta: Tesis Fak.Ekonomika & Bisnis UGM, 2013. Tidak Diterbitkan

Al Arif, M. Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, Bandung: Pustaka Setia, 2012

Ali, AM. Hasan, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis & Praktik*, Jakarta: Kencana, 2004

Alma, Buchari, *Ajaran Islam Dalam Bisnis*, Bandung: CV.Alvabeta, 1993

Ahmad, Zarqa Mustafa, *Al-Iqtishadi Al-Islamiyah Nidzomutta 'min*, Bairut: Dar al-Fikr, 1968

Al-Qur`an, *Software Qur`an In Word*, 2013

Curry, Jeffrey Edmund, *Memenangkan Negosiasi Bisnis Internasional*, terj: Erlinda M. Nusron, Jakarta: Penerbit PPM, 2002

Dzajuli, H.A. dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2002

Dewi, Gemala, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah*, Edisi Revisi Cet. Ke-4, Jakarta: Kencana, 2007

David, Fred R., *Manajemen Strategis Konsep, Edisi 12*, terj: Dono Sunardi, Jakarta: Salemba Empat, 2009

Dzajuli, H.A. dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2002

- Fachriza, A., *Analisis Strategi Kompetitif Perusahaan Asuransi PT. Asuransi Stacko Mandiri*, Yogyakarta: Fak Ekonomika Bisnis Universitas Gajah Mada, 2013. Tidak Diterbitkan
- Hadi, Soetrisno *Metodelogi Riset* , Yogyakarta: Yayasan Penerbit Psikologi UGM, 1973
- Hayati, Nuriza, *Strategi Penjualan Asuransi Syariah (Studi Pada PT Asuransi Takaful Keluarga Jakarta).*” Yogyakarta: Skripsi Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga, 2005. Tidak Diterbitkan
- Hunger, J. David & Thomas L.Wheelen, *Manajemen Strategis*, Cet. Ke-2, terj: Julianto Agung, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2003
- Iqbal, Muhaimin, *Asuransi Umum Syariah Dalam Praktik Upaya Menghilangkan Gharar, Maysir, dan Riba*, Jakarta: Gema Insani, 2006
- Ismanto, Kuart, *Asuransi Syariah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009
- Kertajaya, Hermawan dan M. Syakir Sula, *Syariah Marketing*, Bandung: Mizan, 2006
- Konsep Perencanaan Strategi Untuk Menghadapi Abad 21*, Cet. Ke-5, Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Umum, 1999
- Kodrat, David Sukardi, *Manajemen Strategi Membangun Keunggulan Bersaing Era Global di Indonesia Berbasis Kewirausahaan*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009
- Kotler & Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, terj: Damos Sihombing, Ed.8, Jakarta: Erlangga, 2001
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, terj: Bob Sabran , Jakarta: Erlangga, 2006

- Kotler, *Marketing Essentials*, terj: Herujati Purwoto dengan Judul Marketing, Jakarta: Erlangga, 1990
- Machmud, Amir dan H. Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan, Dan Studi Empiris Di Indonesia*, Jakarta: Erlangga, 2010
- Machmud, Amir, H. Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan, Dan Studi Empiris Di Indonesia*, Jakarta: Erlangga, 2010
- Muhammad, Suwarsono, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2008
- Purwosutjipto, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia, Cet.-4*”, Jakarta: Djambatan, 1996
- Porter, Michael E., *Competitive Advantage*, Collier Macmillan Publisher, 1993
- Porter, Michael E., *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York: The Free Press, 1980
- Porter, Michael E., *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, alih bahasa: Sigit Suryanto, Tangerang: Karisma Publishing Group, 2007
- Rangkuti, Freddy, *35 Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis-Reorientasi* Wahyudi, Agustinus Sri, *Manajemen Strategik Pengantar Proses Berpikir Strategik*, Jakarta: Binarupa Aksara, 1995
- Saeed, Abdullah, *Menyoal Bank Syari’ah Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Neo-Revivalis*,”terj” Arif Maftuhin, Jakarta: Paramadina, 2004
- Sastrawidjaja, Prof. Dr. H. Man Suprman S.H, SU, dan Endang S.H, *Hukum Asuransi Perlindungan Tertanggung Asuransi Deposito Usaha Perasuransian, cet-3*, Bandung: PT Alumni, 2004

Sula, Muhammad Syakir, *Asuransi Syariah (life and general); Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani, 2004

Supranto, J., *Tehnik Riset Pemasaran dan Ramalan Penjualan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2000

Suhendi, Hendi dan Denik Yusuf, *Asuransi Takaful : Dari Teori Ke Praktis*, Bandung: Mimbar Pustaka Asuransi

S, Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Graha Ilmu, 2010

Sumitro, Warkum, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait Bamui & Takaful*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997

Tim Penyusun Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Edisi ke-2*, Jakarta: Intermedia, 2003

Tim Penyusun, *Sumber Diklat Pelatihan Asuransi Syariah*, Jakarta: Tazkia Institute, 2000

Umar, Husein, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004

Yusanto, M. Ismail dan M. Karebet, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani Press

Zuhri, M. dkk, *Terjemahan Sunan at-Tirmidzi, jilid 2*, Semarang: CV. As-Syifa, 1992

II. Artikel/Paper:

Agustanta, *Pasang Surut Industri Asuransi Umum*, Jurnal Proteksi: No.184/ Mei 2006

Kotler, Ang, Leong, Tan, *Marketing Management, An Asian Perspective*, Singapore: Prentice Hall, Pearson Education Asia Pte Ltd. 2003

Marpaung, Arifin, “*Cetak Biru Industri Perasuransian Indonesia (Pemikiran Tim ABAI Dalam Usaha Membawa Sektor Perusahaan Indonesia Mampu Bersaing di Tingkat ASEAN)*”, Jurnal Asuransi AAMAI Tahun X No.22, 2006

Simanjuntak, H.S., *Dinamika Persaingan Industri Asuransi di Indonesia*, Jurnal Asuransi AAMAI, Tahun XI No.25, 2007

Thompson, Strickland, Gamble, *Crafting & Executing Strategy – The Quest For Competitive Advantage*, Mc Graw Hill : 2007

Walker, Orville C., Jr., Harper Boyd, Jr., Jean-Clause Larreche, “*Marketing Strategy: A Decision-focused Approach*”, New York: The McGraw-Hill Companies, Inc., 1999

III. Koran:

M.Syakir, *Direktori Syariah: Unit Syariah akan Penuhi Modal Minimum*, dalam Republika, Ed. Jum’at, 02 Juli 2010

IV. Web:

Balianzahab, *Hukum Asuransi* dalam <https://balianzahab.wordpress.com/e-jurnal-hukum/>.
Diakses tanggal 25 September 2015

www.id.wikipedia.org/wiki/Analisis_SWOT. Diakses pada tanggal 25 Desember 2014

www.bumida.co.id. Diakses pada tanggal 12 November 2014

Indriananur, 2012 dalam www.indriananur.wordpress.com/sejarahbumida. Diakses pada tanggal 03 Desember 2015

Haryadi, 2010 dalam <http://etno06.wordpress.com/2010/01/10/analisis-swot-asuransi-syariah/>.
Diakses pada tanggal 15 Januari 2015

Wahyu, 2011 dalam <http://wahyu15.wordpress.com/artikel>. Diakses pada tanggal 22 Januari 2015

KEBAKARAN SYARIAH

Dengan ini saya dan atau kami mengajukan permohonan penutupan **Asuransi Kebakaran Syariah (Fire Insurance)** dengan data sebagai berikut :

1. Nama Pemohon : _____
2. Alamat Pemohon : _____
 _____ Telepon : _____ HP : _____
 _____ Email : _____
3. Nama Calon Peserta : _____
4. Alamat Calon Peserta : _____ Telepon : _____
 _____ HP : _____ Email : _____
5. Lokasi Objek Asuransi : _____
 _____ Kode Pos : _____
6. Periode Asuransi : Mulai _____ s/d _____
7. Okupasi Objek : _____ Kode : _____
8. Kelas /Kategori : _____ / _____
9. Informasi Objek Asuransi : _____

No.	Jenis Objek Asuransi	Nilai Objek Asuransi
1	Bangunan	
2	Inventaris /Perabot	
3	Stok / Barang Dagangan	
4	Mesin-mesin	
5	Lain-lain	
Total Nilai Objek Asuransi (Total Sum Insured)		

Apabila objek yang diasuransikan berjumlah banyak, maka dapat dibuatkan DAFTAR LAMPIRAN tersendiri.

10. Status Kepemilikan : Pemilik Penyewa Pemakai Kredit Lain-lain _____
11. Jenis Penerangan yang Digunakan :
 A) Listrik : Ya Tidak Tegangan : _____ Volt Beban _____ Watt
 B) Non Listrik : Ya Tidak Jenis : Solar/Bensin/Minyak Tanah/Lain-lain _____
12. Jarak dengan Pos Pemadam terdekat : _____ km
13. Alat Pemadam yang dimiliki/ada di lokasi objek (dalam Kondisi masih Berfungsi) :
 Jenis Alat : _____ Ukuran : _____ Jumlah : _____

14. Posisi Objek dengan Lingkungan Sekitar

No.	Posisi	Objek	Jarak (m)	Kelas Konstruksi
1	Sebelah Kiri			
2	Sebelah Kanan			
3	Bagian Depan			
4	Bagian Belakang			

15. Jaminan Standar : Kebakaran (PSAKI) Rate Asuransi : _____ %o per _____
 Jaminan Perluasan : _____ Rate Asuransi : _____ %o per _____
 _____ Rate Asuransi : _____ %o per _____
 _____ Rate Asuransi : _____ %o per _____
16. Risiko Sendiri per Peristiwa :
 Standard : _____
 Perluasan : _____
17. Premi Kontribusi Asuransi :
 Standard : Rp _____
 Perluasan : Rp _____
 Biaya Polis : Rp _____ Biaya Materai : Rp _____
Total Dibayarkan : Rp _____
18. Sistem Pembayaran : Tunai Bilyet Giro Transfer Bank Lain-lain _____
19. Sketsa/Denah Gambar lokasi objek yang diasuransikan:

FORM PERMOHONAN ASURANSI
KEBAKARAN SYARIAH



20. Keterangan Mengenai Konstruksi Bangunan

Dinding		Luas	
Lantai		Panjang	
Tiang		Lebar	
Atap		Tahun di Didirikan	
Pondasi		Tahun di Renovasi	

21. Pernahkah objek tersebut diasuransikan? Pernah Belum Pernah
Jika Pernah, kapan? _____ di Perusahaan Asuransi mana? _____
Jika Pernah, apa alasan asuransi tersebut dipindahkan? _____
22. Pernahkah objek tersebut mengalami kebakaran? Pernah Belum Pernah
Jika Pernah, kapan? _____ Apa faktor penyebabnya? _____

Khusus untuk Asuransi atas Hilangnya Uang Sewa :

1. Nama Pemilik / Penyewa : _____
2. Jangka Waktu Kontrak/Sewa : _____
3. Nilai Sewa per Bulan/ per Tahun : _____

Pernyataan Akad Asuransi Syariah: Saya dan atau kami (Peserta) bersedia membayarkan sejumlah uang sebagai premi kontribusi kepesertaan Asuransi Syariah (*at-ta'min*) dan mewakilkan pengelolaannya kepada PT Asuransi Umum Bumiputeramuda 1967 Cabang Syariah (Pengelola) berdasarkan *akad wakalah bil ujroh* untuk saling menolong dan membantu peserta yang tertimpa musibah (*at-ta'awun*) sesuai prinsip syariah.

Pemohon menyatakan bahwa seluruh keterangan di atas dibuat dengan sejujurnya menurut keadaan yang sebenarnya atau yang seharusnya diketahui, dan menyadari bahwa keterangan tersebut akan digunakan sebagai dasar dari perjanjian ini.

Dibuat di : _____ Tanggal : _____

[_____]
Pemohon (Nama & Stempel)

[_____]
Petugas Asuransi (Nama & Kode)

[_____]
Disetujui Oleh

REALISASI 2012

BUMIDA SYARIAH YOGYAKARTA



NO	JALUR DISTRIBUSI	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI
1	GROUP	28,511,000	5,828,550	3,004,000	24,083,700	18,533,200	28,438,568
2	NON GROUP	40,047,467	39,667,628	40,313,492	57,334,292	21,489,190	20,063,490
TOTAL		68,558,467	45,496,178	43,317,492	81,417,992	40,022,390	48,502,058

JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOPEMBER	DESEMBER	TOTAL
46,503,500	31,250,000	4,162,000	9,590,250	7,330,800	5,840,740	213,076,308
49,091,800	77,275,085	67,615,835	29,258,235	26,430,086	61,440,600	530,027,200
95,595,300	108,525,085	71,777,835	38,848,485	33,760,886	67,281,340	743,103,508

REALISASI 2013

BUMIDA SYARIAH YOGYAKARTA

NO	JALUR DISTRIBUSI	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI
1	GROUP	19,678,901	15,249,055	3,127,721	32,017,000	14,392,405	8,609,630
2	NON GROUP	2,543,050	11,487,200	41,730,300	25,126,313	10,874,917	20,434,015
3	AO BANK			5,596,078	5,387,364	14,787,000	10,688,365
TOTAL		22,221,951	26,736,255	50,454,099	62,530,676	40,054,322	39,732,010

JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOPEMBER	DESEMBER	TOTAL
89,900,500	26,457,000	33,290,000	3,319,000	46,686,575	(2,683,750)	290,044,037
30,215,101	98,903,100	48,809,687	61,941,306	25,237,500	34,394,000	411,696,489
19,097,897	5,566,336	16,491,634	4,391,554	10,800,614	10,354,382	103,161,224
139,213,498	130,926,436	98,591,321	69,651,860	82,724,689	42,064,632	804,901,749

REALISASI 2014

BUMIDA SYARIAH YOGYAKARTA



NO	JALUR DISTRIBUSI	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI
1	GROUP	-728,800	107,706,400	26,198,080	10,841,690	23,162,597	8,609,630
2	NON GROUP	38,430,491	10,116,110	56,202,238	6,061,670	30,915,608	20,434,015
3	AO BANK	27,089,961	25,768,836	62,695,802	45,132,495	43,612,254	10,688,365
TOTAL		64,791,652	143,591,346	145,096,120	62,035,855	97,690,459	39,732,010

JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOPEMBER	DESEMBER	TOTAL
89,900,500	26,457,000	33,290,000	3,319,000	46,686,575	8,759,500	384,202,172
30,215,101	98,903,100	48,809,687	61,941,306	25,237,500	22,971,800	450,238,626
19,097,897	5,566,336	16,491,634	4,391,554	10,800,614	50,286,800	321,622,548
139,213,498	130,926,436	98,591,321	69,651,860	82,724,689	82,018,100	1,156,063,346

Nomor : 012-E/PMS-Sy/YK/II/2016

Yogyakarta, 15 Januari 2016

SURAT KETERANGAN

Assalaum'alaikum Wr. Wb.

Melalui surat ini kami menerangkan sebagai berikut :

Nama : Puspita Rahmawati
Fakultas : Hukum Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Prodi : KPS

Telah melakukan penelitian untuk pembuatan Tesis dengan judul "Strategi Bersaing pada Asuransi Bumida Syariah Yogyakarta" pada perusahaan kami PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 Unit Layanan Syariah Yogyakarta.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk digunakan seperlunya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

PT. Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967
Unit Layanan Syariah Yogyakarta
Mengetahui,



Rudy Surya Lesmana, SE
Kord. Pemasaran Syariah

DAFTAR IZIN UNIT USAHA SYARIAH PERUSAHAAN ASURANSI UMUM

Perusahaan Asuransi Umum Unit Usaha Syariah

NO	NAMA PERUSAHAAN	Alamat Kantor Pusat	No. Telepon dan Fax	IZIN UNIT USAHA SYARIAH		KETERANGAN
				NOMOR	TANGGAL	
1	PT Asuransi Adira Dinamika	Graha Adira Jl. MT Haryono Kav. 42 Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12780	Telepon:021-29667373 Fax:021-29667345			Kantor Pusat
		Graha Atrium Lantai 8 Jl. Senen Raya No. 135 Jakarta 10410		KEP-092/KM.6/2004	5 Maret 2004	Alamat UUS
2	PT Asuransi Allianz Utama Indonesia	Allianz Tower Jl. H.R. Rasuna Said Kawasan Kuningan, Persada Super Blok 2 Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12980	Tel: +6221-2926 9999 Fax: +6221-2926 9090	KEP-015/KM.5/2006	23 Januari 2006	
3	PT Asuransi Astra Buana	Graha Asuransi Astra Jl. TB. Simatupang Kav. 15, Lebak Bulus, Cilandak Jakarta Selatan - DKI Jakarta	Telp. 21 75 900 800 Fax. 21 766 0007	KEP-085/KM.5/2005	16 Maret 2005	
		Jl. Kapten Tendean No. 26 Jakarta Selatan 12720				
4	PT Asuransi Bangun Askrida	GEDUNG ASKRIDA TOWER Jl. RS. Fatmawati No. 32 Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12430	Telp : 021 - 8191212 Fax : 021 29827215, 021-29827216, 021-29828217	KEP-175/KM.10/2007	12 September 2007	
5	PT Asuransi Bintang, Tbk	Jl. RS. Fatmawati No. 32 Cilandak Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12430	Telp: (021) 7590.2777 Fax: (021) 7656 287,7590.2555	KEP-025/KM.10/2007	19 Februari 2007	
6	PT Asuransi Bringin Sejahtera Artamakmur	Jalan Mampang Prapatan Raya No. 18, mampang Prapatan, Jakarta Selatan 12790	Telp 021-79170477, 79170478, Fax. 021-79193382	KEP-006/KM.6/2003	21 Januari 2003	
7	PT Asuransi Central Asia	Wisma Asia Lantai 10, 12-15 Jl. Letjen S. Parman Kav. 79 Jakarta Barat - DKI Jakarta				Alamat Kantor Pusat
		Jl. Jatinegara Barat I Blok B4 No. 135 Jakarta Timur 13310	Telepon : 021-56998288 Faks : 021-5638029	KEP-427/KM.6/2003	04 Desember 2003	Alamat UUS
8	PT Asuransi Ekspor Indonesia (Persero)			KEP-215/KM.10/2012	29 Mei 2012	
9	PT Asuransi Jasa Indonesia	Jl. Letjen. MT. Haryono Kav. 61 Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12041	Telepon : 021-7994508, 7987908 Faks : 021-7971015, 7995364			
		Graha MR 21 (Graha Jasindo) Lantai 10 Jl. Menteng Raya No. 21, Jakarta Pusat 10340	Call Center 021 79181518	KEP-142/KM.6/2003	21 April 2003	Alamat UUS
10	PT Asuransi Jasa Raharja Putera	Wisma Raharja Jl. TB Simatupang Kav. 1 Cilandak Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12560	Telp. 021-7994508, 7987908 Faks. 021-7971015, 7995364			
		Wisma Raharja, Lantai 4 Jl. TB Simatupang Kav.1, Cilandak Timur Jakarta Selatan 12560		KEP-185/KM.10/2012	23 April 2012	Alamat UUS

NO	NAMA PERUSAHAAN	Alamat Kantor Pusat	No. Telepon dan Fax	IZIN UNIT USAHA SYARIAH		KETERANGAN
				NOMOR	TANGGAL	
11	PT Asuransi Parolamas	Komplek Golden Plaza Blok G39-42 Jl. RS. Fatmawati No. 15 Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12420	Telepon : 021-7508983 Faks : 021-7506339	KEP-007/KM.10/2007	30 Januari 2007	
12	PT Asuransi Ramayana Tbk.	Jl. Kebon Sirih No. 49 Jakarta Pusat - DKI Jakarta 10340	Telepon : 021-31937418 Faks : 021-31934825			
		Komplek Royal Palace Blok A No. 21-22 Jl. Prof. Dr. Soepomo No. 178A, Tebet Jakarta Selatan 12870		KEP-012/KM.5/2006	18 Januari 2006	Kantor Operasional UUS
13	PT Asuransi Sinar Mas	Plaza Simas Jl. KH. Fachrudin No. 18 Jakarta 10250	Telp. 021 3902141/ 5050 9888, Faks. 021 3902159 – 60	KEP-253/KM.6/2004	21 Juni 2004	
		Jl. Tebah III No. 36 Mayestik Jakarta Selatan				
14	PT Asuransi Staco Mandiri (d/h PT Staco Jasa Pratama)	KOMP. RUKO GRAHA MAS PEMUDA BLOK AB NO.5 JL. PEMUDA JAKARTA 13220		KEP-251/KMK.06/2004	21 Juni 2004	
15	PT Asuransi Tri Pakarta	Jl. Falatehan I No. 17-19 Kebayoran Baru Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12160	Telepon : 021-7222717 Faks : 021-7394748	KEP-146/KM.6/2002	05 Juli 2002	
16	PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967	Jl. Wolter Monginsidi No. 63/43 Kebayoran Baru Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12180	Telp. (021) 7234847, 7234849, 72788574, 7222685 Fax. (021) 72800474, 7203800	KEP-075/KM.6/2004	19 Februari 2004	
17	PT Asuransi Umum Mega	Menara Bank Mega Lantai 18 Jl. Kapten Tendean Kav. 12-14 A Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12790	Telepon : 021-79195588 Faks : 021-79193800	KEP-095/KM.10/2007	7 Mei 2007	
18	PT AIG Insurance Indonesia (D/H PT Chartis Insurance Indonesia)	Gedung Bursa Efek Indonesia Menara 2 Lantai 3 & 3A Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53 Jakarta 12190	Telepon : 021-52914888 Faks : 021-52914801 / 52914811	KEP-217/KM.10/2010	29 April 2010	
19	PT Tugu Pratama Indonesia	Wisma Tugu I Jl. H.R. Rasuna Said Kav. C 8-9 Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12920	Telepon : 021- 529 61 777 (Hunting) Faks : 021- 529 61 555 / 529 62 555	KEP-108/KM.5/2005	08 April 2005	
20	PT Asuransi Bina Dana Arta	Plaza ABDA Lantai 27 Jl. Jenderal Sudirman Kav. 59 Jakarta Selatan - DKI Jakarta	Telepon : 021-51401688 Faks : 021-51401697, 51401698	KEP-01/NB.15/2013	14 Februari 2013	
21	PT Asuransi Mitra Maparya	Gedung Graha Kirana Lantai 6/10 Jl. Yos Sudarso No. 88 Sunter Jakarta Utara - DKI Jakarta 14350	Telepon : 021-65311150 Faks : 021-65311160	KEP-14/NB.15/2013	12 September 2013	
22	PT Asuransi Wahana Tata	Jl. H.R. Rasuna Said Kav. C-4 Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12920	Telepon : 021-5203145-6 Faks : 021-5203149, 5205222- 23	KEP-15/NB.15/2013	26 September 2013	
23	PT Pan Pacific Insurance	Graha Pratama Lantai 6 Jl. MT. Haryono Kav. 15 Jakarta Selatan - DKI Jakarta 12810	Telepon : 021-83704309 Faks : 021-83704264	KEP-05/NB.15/2013	23 Mei 2013	

NO	NAMA PERUSAHAAN	Alamat Kantor Pusat	No. Telepon dan Fax	IZIN UNIT USAHA SYARIAH		KETERANGAN
				NOMOR	TANGGAL	
24	PT Mandiri AXA General Insurance	Komp.Wijaya Grand Centre Blok B.1-3, Jl. Wijaya II Kel. Pulo, Kec. Kebayoran Baru, Jakarta Selatan	Telepon : 021-72789477 Faks : 021-7208460	KEP-481/NB.223/2015	24 November 2015	
25	PT Asuransi Reliace Indonesia	Menara Batavia, Jl. K.H. Mas Mansyur Kav. 126 Jakarta 10220	Telepon : 021-6617768 Faks : 021-66175075	KEP-512/NB.223/2015	22 Desember 2015	



Perusahaan Asuransi Umum Full Syariah

NO	NAMA PERUSAHAAN	Alamat Kantor Pusat	No. Telepon dan Fax	IZIN UNIT USAHA SYARIAH		KETERANGAN
				NOMOR	TANGGAL	
1	PT Asuransi Takaful Umum	GRAHA TAKAFUL INDONESIA, JALAN MAMPANG PRAPATAN RAYA NO.100 JAKARTA 12790	telp. (021) 799 1234 dan Fax. (021) 790 1944	KEP-6/D.05/2015	29 Januari 2015	Pemberian Izin Usaha Di Bidang Asuransi Umum Dengan Prinsip Syariah Sehubungan Konversi Usaha Asuransi Umum Menjadi Usaha Asuransi Umum Dengan Prinsip Syariah Kepada PT Asuransi Takaful Umum
2	PT Jaya Proteksi Takaful	Gedung IS Plaza Lantai 6 Jl. Pramuka Raya Kav. 150, Jakarta Timur 13120	Telp : 021-2982 7859 Fax : 021-2982 7861, 2982 7863	KEP-397/KM-10/2010	03 Agustus 2010	
3	PT Asuransi Sonwelis Takaful	Jl. Kali Besar Timur No. 28 D-E Jakarta 11110	Telp. 6907033, 6926461 Fax. 0216924578, 6908260	KEP-60/D.05/2015 dan KEP-19/NB.22/2015	30/04/2015 & 27 Agustus 2015	Konversi dari Konvensional menjadi prinsip Syariah dan perubahan nama

Perusahaan Reasuransi

NO	NAMA PERUSAHAAN	Alamat Kantor Pusat	No. Telepon dan Fax	IZIN UNIT USAHA SYARIAH		KETERANGAN
				NOMOR	TANGGAL	
1	PT REASURANSI INTERNASIONAL INDONESIA	GEDUNG REINDO JLN SALEMBA RAYA NO 30 JAKARTA	Telepon : 021-3920101 Faks : 021-3143828	KEP-214/ KM.6/2004	04 Juni 2004	
2	PT REASURANSI NASIONAL INDONESIA	JL. Cikini Raya No.99 Jakarta 10330	Telepon : 021-3140009, 021- 3149373(Hunting) Faks : 021-3143716, 021- 31900430, 021-3904944	KEP-342/KM.5/2005	10 Oktober 2015	
3	PT. MASKAPAI REASURANSI INDONESIA TBK	PLAZA MAREIN, LT. 18 JL. JEND. SUDIRMAN, KAV 76-78 JAKARTA 12910	Telepon : 021-57936588 Faks : 021-57936581	KEP-075/ KM.12/2006	25 Agustus 2006	

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Puspita Rahmawati, SHI

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat, Tanggal Lahir : Cirebon, 04 Juni 1988

Kewarganegaraan : Indonesia

Agama : Islam

Alamat Lengkap : Jalan Musholla As-Salam No.21 Rt.06/Rw.02 Desa Losari Lor -
Kec. Losari - Kab.Cirebon 45192

Telepon : 085601800160 / 082330571750

E-mail : rahmawati4688@yahoo.co.id

PENDIDIKAN FORMAL

- 1) TK Pertiwi Losari Lulus 1994
- 2) TKA/TPA An-Nur Losari Lulus 1999
- 3) MI Assuniyah 3 Losari Lulus 2000
- 4) KMI Pondok Modern Darussalam Gontor Putri Ngawi Lulus 2006
- 5) ISID Gontor Ponorogo (UNIDA) Lulus 2010
- 6) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Lulus 2016

PENDIDIKAN KURSUS

- | | |
|--|------------|
| 1) KMD Kwarcab Ngawi | Tahun 2005 |
| 2) TKA/TPA & BCM Methodologi. Iqro' Management | Tahun 2006 |
| 3) KML Kwarcab Ngawi | Tahun 2007 |
| 4) Thibbunnabawi & Hand Diagnosis | Tahun 2010 |

PENGALAMAN ORGANISASI

- | | |
|--|------------------|
| 1) Panitia Satuan Karya Kencana Kwarcab Ngawi | 2005 |
| 2) Bendahara Panitia Arena Gembira | 2005 |
| 3) Ankuset Gugus Depan Gerakan Pramuka Gontor Putri | 2005 – 2006 |
| 4) Sekretaris Panitia Penjualan Hewan Kurban Idul Adha | 2005, 2007, 2009 |
| 5) Majelis Pembimbing Gugus Depan 17-92 | 2008 – 2009 |
| 6) Sekretaris DEMA dan KKN | 2009 – 2010 |
| 7) Sie Giat Panitia Kursus Mahir Tingkat Lanjutan | 2009, 2011 |
| 8) Panitia Lomba Perkemahan HW SMP & SMA MBS Prambanan | 2013 |
| 9) Panitia Wisuda Akbar Al-Fadhilah | 2014 – 2015 |
| 10) Panitia SPECTRUM SPENSA | 2016 |
| 11) Panitia Workshop Pasar Modal Syariah MES Cirebon | 2016 |

PENGALAMAN BERTUGAS

- | | |
|--|-------------|
| 1) Pendidik di KMI Pondok Modern Darussalam Gontor Putri Ngawi | 2006 – 2012 |
| 2) Praktek Kerja Lapangan di BMT Perdana Surya Utama Malang | 2009 |
| 3) Spesialis Bekam & Thibbunnabawi Desa Poh Bebek Ngawi | 2009 |
| 4) Koordinator Balai Kesehatan Santriwati & Masyarakat Karangbanyu | 2006 – 2012 |
| 5) Pendidik di SMP & SMA MBS Prambanan Yogyakarta | 2012 – 2013 |
| 6) Pendidik di LPIM UNY | 2013 – 2014 |
| 7) Pendidik di Al-Fadhilah | 2014 – 2015 |
| 8) Pendidik di Darul Ulum | 2014 – 2015 |
| 9) Pendidik di Pesma TAZKIA | 2015 |
| 10) Pendidik di SMPN 1 Kota Cirebon | 2016 |