JURNAL ILMIAH MANAJEMEN, EKONOMI, AKUNTANSI
Halaman Jurnal: http://journal.sinov.id/index.php/sinoveka/index
Halaman UTAMA Jurnal : https://journal.sinov.id/index.php

PELUANG DAN TANTANGAN AGEN DALAM MENINGKATKAN NASABAH ASURANSI SYARIAH (STUDI PADA PERUSAHAAN ASURANSI SYARIAH BUMI PUTERA CABANG JAMBI)

Rani [a], Hansen Rusliani [b], Refky Fielnanda [c]
[a] Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah, raniii0906 @gmail.com, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
b Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah, muhammadhansenrusliani@gmail.com, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
[c] Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah, refkyfielnanda @gmail.com, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

ABSTRAK

This study aims to determine the effect of the opportunities and challenges of agents in marketing sharia insurance products in Bumi Putra Jambi. This type of research is qualitative research. The data used is primary data obtained from the Bumi Putra Jambi company. The population is 463 customers during 2010-2022. The analysis used is swot analysis, swot analysis is the identification of various factors systematically to formulate company strategy. Strength (strength), weakness (weakness), Opportunity (opportunity) and threat (threat) are the company's strategic factors that need to be analyzed in the current conditions. The results of the study used strength (1.38), weakness (1.26), opportunity (1.61), and threat (0.93). So it can be concluded that the aopportunities and challenges have the same risk, so the Bumi Putra Jambi company must prepare the right strategy for agents in increasing customers and marketing sharia insurance products.

Keywords: *Opportunities, Challenges, Insurance Customers*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh peluang dan tantangan agen dalam memasarkan produk asuransi syariah di Bumi Putra Jambi. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Data yang di gunakan adalah data primer yang didapat dari perusahaan Bumi Putra Jambi. Populasi 463 nasabah selama tahun 2010-2022. Analisis yang digunakan adalah analisis swot, analisis swot adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. *Strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang) dan *threat* (ancaman) merupakan faktor-faktor strategis perusahaan yang perlu dianalisis dalam kondisi yang ada saat ini. Hasil penelitian yang digunakan kekuatan (1,38), kelemahan (1,26), peluang (1,61), dan ancama (0,93). Jadi dapat di simpulkan bahwa peluang dan tantangan memiliki resiko yang sama, sehingga perusahaan Bumi Putra Jambi harus menyiapkan strategi yang tepat untuk agen dalam meningkatkan nasabah dan memasarkan produk asuransi syariah.

Kata Kunci : Peluang, Tantangan, Nasabah Asuransi

1. PENDAHULUAN

Asuransi syariah adalah sebuah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko yang sesuai dengan syariah[1]. Kajian mengenai asuransi syariah berpendapat bahwa dunia Islam menarik untuk dikaji secara mendalam apa dan bagaimana cara mengaktualisasikan konsep ekonomi syariah. Asuransi syariah disebut juga dengan asuransi ta'awun yang artinya tolong-menolong atau saling membantu. Oleh karenanya dapat dikatakan bahwa asuransi ta'awun prinsip dasarnya adalah dasar syariat yang saling toleran terhadap sesama manusia untuk menjalin kebersamaan dalam meringankan bencana yang mungkin dialami. Asuransi syariah dengan prinsip ta'awun mulai berkembang pesat di Indonesia pada beberapa tahun terakhir.

Received Maret 10, 2021; Revised Mei 2, 2021; Accepted Juni 07, 2022

Asuransi syariah di Indonesia dapat dikatakan tumbuh pesat, seiring dengan perkembangan industri keuangan syariah pada umumnya, seperti bank syariah. Asuransi syariah di Indonesia sendiri mulai lahir tahun 1994, dengan berdirinya Asuransi Takaful Indonesia pada 25 Agustus 1994 dengan produk Asuransi Takaful Keluarga. Sejak saat itu, beberapa perusahaan asuransi syariah yang lain mulai mengikuti jejak Asuransi Takaful Indonesia dengan membuka unit usaha syariah[2]. Jambi adalah sebuah provinsi dengan jumlah penduduk yang sangat besar sekaligus merupakan provinsi yang berpenduduk muslim terbesar ditambah lagi dengan kesadaran masyarakat untuk semakin mengekspresikan identitas kemusliman mereka terhadap produk-produk syariah. Data menyatakan beberapa waktu terakhir penjualan produk islami mengalami kenaikan. Dilain sisi kebutuhan dan kenyamanan dalam transaksi meningkat pesat. Sehingga diperlukan lebih banyak lembaga keuangan atau lembaga bernuansa syariah salah satunya adalah perusahaan asuransi syariah yang sudah mulai berkembang di Provinsi Jambi.

Peluang asuransi syariah di Provinsi Jambi masih sangat pesat sehingga pertumbuhan asuransi syariah di Jambi mengalami kenaikan. Pertama asuransi syariah di Provinsi Jambi sesuai dengan pedoman Al-Qur'an dan Hadist Nabi Muhammad SAW, yang kedua asuransi menjadi terobosan terbaru di Jambi karena mayoritas masyarakat Provinsi Jambi beragama Islam, ketiga asuransi syariah menerapkan prinsip keadilan dengan sistim bagi hasil, keempat asuransi syariah bukan hanya untuk agama muslim tetapi juga bisa digunakan oleh non muslim, yang kelima dengan jumlah keseluruhan perusahaan asuransi di Provinsi Jambi yaitu 207 dan jumlah perusahaan asuransi syariah 28, sehingga persaingan bisnis asuransi syariah di Jambi masih sedikit. Berdasarkan fatwa dewan syariah nasional No.21/DSN/-MUI/X/200. Asuransi syariah adalah usaha salimg melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikat) yang sesuai dengan syariah. Akad yang sesuai dengan syariah adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan) maisir (penjudian) riba dzulm (penganianyaan), riswah (suap) barang haram dan maksiat[2].

Tabel 1.1
Jumlah Data Nasabah Asuransi Syariah Bumi Putera Cabang Jambi dari 2010-2022

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2010	31
2	2011	26
3	2012	33
4	2013	39
5	2014	44
6	2015	28
7	2016	48
8	2017	42
9	2019	33
10	2020	36
11	2021	46
12	2022	57

Sumber: Bumi Putera Cabang Jambi, 2010-2022

Dari data tersebut terlihat bahwa perkembangan asuransi Bumi Putera Cabang Jambi tidak stabil mengalami kenaikan dan penurunan, dan total nasabah asuransi syariah dari tahun 2010-2022 berjumlah 463 nasabah, untuk itu para agen sangat berpengaruh dalam meningkatkan nasabah asuransi dan harus berkerja keras dalam mendukung perkembangan perusahaan Asuransi Bumi Putera Cabang Jambi.

Berdasarkan latar belakang masalah, maka penulis tertarik untuk meneliti dan mepelajari lebih jauh tentang agen dalam meningkatkan jumlah nasabah asuransi syariah di Jambi maka penulis mengambil judul **"Peluang dan Tantangan Agen dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah (Studi Pada Perusahaan Asuransi Syariah Bumi Putera Cabang Jambi)"**

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Asuransi Syariah

Asuransi syariah merupakan suatu cara dalam mengelola risiko yang dimungkinkan dating yang sesuai dengan syariat, saling menolong antara sesama yang melibatkan peserta dan operator. Dewan syariah nasional pada tahun 2001 telah mengeluarkan fatwa mengenai asuransi syariah. Dalam fatwa DSN No. 21/ DSN-MUI /X /2001 bagian pertama mengenai ketentuan umum angka I disebutkan pengertian asuransi syariah *(ta'min, takaful,* atau *tadhamun)* adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikat) yang sesuai dengan syarah[3].

2.2. Dasar Hukum Asuransi Syariah

a. Al-Qur'an

Dalam Al-Qur'an memang tidak dijelaskan secara utuh tentang praktik asuransi syariah dan tidak ada satupun ayat yang menjelaskan tentang praktik ta'min dan takaful.

b. Landasan Yuridis

Peraturan perundang-undangan tentang perasuransian di Indonesia diatur dalam beberapa tempat, antara lain dalam kitab undang-undang hukum dagang (KUHD), UU No. 2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian, pp No. 81 tahun 2008 tentang perubahan ketiga atas PP No. 73 tahun 1992 tentang penyelenggaraan usaha perasuransian serta aturan-aturan lain yang mengatur asuransi sosial yang diselenggarakan oleh BUMN Jasa Raharja (asuransi sosial kecelakaan penumpang), astek (asuransi tenaga kerja), dan askes (asuransi sosial pemeliharaan kesehatan)[4].

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَلۡتَنظُرۡ نَفۡسٞ مَّا قَدَّمَتۡ لِغَدٖۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۚ
إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرُۢ بِمَا تَعۡمَلُونَ ١٨

Artinya:"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah danhendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan."(QS. Al-Hasyr:18).

2.3. Prinsip Asuransi Syariah

Para ulama dan ahli ekonomi Islam mengemukakan bahwa asuransi syariah ditegakkan atas tiga prinsip utama, yaitu [5]:

a. Prinsip bekerjasama dan saling membantu sesama peserta harus semakin meningkatkan kepeduliannya dalam upaya meringankan beban saudaranya yang lain.
b. Prinsip saling bertanggungjawab. Banyak Hadits Nabi Muhammad SAW yang mengajarkan bahwa hubungan umat beriman dalam rasa kasih sayang satu sama lain, ibarat satu badan yang apabila yang satu anggota badannya terganggu atau kesakitan, maka seluruh badan akan ikut merasakan, tidak dapat tidur, dan terasa panas. Islam mengajarkan mensucikan jiwa dengan mengurangkan sebanyak mungkin perasaan mementingkan diri sendiri.
c. Prinsip saling melindungi penderitaan satu dengan yang lain. Semua peserta asuransi harus berprinsip bahwa tidak sempurna iman seseorang sehingga ia tidur nyenyak dengan perut kenyang, sedangkan tetangganya menderita kelaparan. Komitmen membela dan saling mensejahterakan sangat diharapkan tercipta melalui keikut sertaan pada takaful[2].

2.4. Sejarah Asuransi Syariah

Asuransi syariah di Indonesia dapat dikatakan tumbuh pesat, seiring dengan perkembangan industri keuangan syariah pada umumnya, seperti bank syariah. Asuransi syariah di Indonesia sendiri mulai lahir tahun 1994, dengan berdirinya Asuransi Takaful Indonesia pada 25 Agustus 1994 dengan produk Asuransi Takaful Keluarga *(life insurance).* Sejak saat itu, beberapa perusahaan asuransi syariah yang lain mulai mengikuti jejak Asuransi Takaful Indonesia dengan membuka unit usaha syariah.

2.5. Produk-Produk Asuransi Syariah Bumi Putera[6]

Asuransi bumi putera menawarkan beberapa jenis produk asuransi berupa mitra iqra, mitra mabrur, mitra sakinah. Setiap produk memiliki manfaat dan ketentuan yang berbeda satu dengan yang lain. Berikut ini akan dipaparkan jenis-jenis produk asuransi syariah Bumi Putera.

a. Mitra iqra

Asuransi syariah bumi putera yang keuntungan karyawan dirancang untuk membantu menyediakan dana kelangsungan belajar pada setiap tahapan jenjang pendidikan anak, dari taman kanak-kanak hingga perguruan tinggi, baik peserta masih hidup maupun meninggal dunia.

b. Mitra mabrur
Asuransi syariah bumi putera yang merupakan gabungan antara unsur tabungan dan unsur *mudarabah*, (tolong-menolong dalam menanggulangi musibah) jika peserta ditakdirkan meninggal dunia.

c. Mitra sakinah
Asuransi syariah bumi putera yang merupakan gabungan antara unsur tabungan dana unsur *mudarabah*, dimaksudkan untuk menjamin tersedianya dana masa depan keluarga, dengan masa pembayaran premi 3 tahun lebih pendek dari masa pembayaran premi berarhir hingga masa asuransi.

2.6. Akad-Akad Asuransi Syariah

Dalam Fatwa DSN-MUI N0.21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah juga ditegaskan bahwa yang dimaksud dengan akad tijarah adalah *Mudharabah* sedangkan yang dimaksud dengan akad tabarru' adalah hibah. Dalam akad tijarah, perusahaan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola) dan peserta bertindak sebagai shahibul maal (pemegang polis).[6]

Dengan penegasan mengenai akad dalam asuransi syariah tersebut dapat disimpulkan mengenai penerapan kedua akad tersebut, yaitu akad tijarah akan cenderung cocok untuk asuransi kerugian sedangkan akad tabarru' akan cenderung cocok untuk asuransi jiwa.

2.7. Peluang dan Tantangan Agen dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah

a. Peluang
Peluang adalah sebuah kesempatan dalam bertindak mencapai sesuatu, peluang dalam bahasa inggris disebut dengan *opportunity* memiliki arti sesuai dengan KBBI adalah kesempatan. Secara sederhana peluang diartikan sebagai kesempatan muncul atau terjadi pada satu peristiwa.

b. Tantangan
Tantangan adalah orang yang mampu menciptakan bisnis baru, dan orang yang biasanya langsung berhadapan dengan risiko mampu mengindentifikasikan dalam mencapai keberhasilan.

2.8. Faktor Yang Mempengaruhi Agen dalam Meningkatkan Nasabah

Ada tiga faktor yang berpengaruh terhadap peranan agen dalam meningkatkan nasabah yaitu[7]:

1. Faktor agen, yang berkaitan dengan hubungan antara manusia dan kemampuan agen dalam melayani nasabah
2. Faktor proses, berkaitan dengan ketepatan, kendala serta ketanggapan agen dalam memproses pelayanan kepada nasabah
3. Faktor bukti fisik, berkaitan dengan peralatan dan sarana yang mendukung pelayanan.

2.9. Premi Asuransi

a. Pengertian Premi
Premi Asuransi adalah iuran yang harus dibayar setiap bulan (atau setiap tahun) sesuai dengan kewajiban nasabah asuransi (sebagai tertanggung) atas keikutsertaan program asuransi. Besaran premi asuransi yang harus dibayarkan, pasti ditulis dalam dokumen polis asuransi. Premi asuransi digunakan untuk membayar biaya- biaya asuransi. Besaran premi asuransi ditentukan atau diukur dari tingkat resiko yang ditanggung perusahaan asuransi.

b. Jumlah Premi yang Harus di Bayar
Menurut Abdulkadir Muhammad, Penetapan tingkat premi asuarasni harus didasarkan pada perhitungan analisis risiko yang sehat. Menurut ketentuan pasal 22 Peraturan Pemerintah No. 73 Tahun 1992 yang dikutip oleh Abdulkadir Muhammad. "Premi asuransi dapat dibayarkan langsung oleh tertanggung kepada perusahaan asuransi atau melalui perusahaan pialang asuransi untuk kepentingan tertanggung." Dalam hal premi dibayarkan melalui perusahaan pialang asuransi, perusahaan ini wajib menyerahkan premi tersebut kepada perusahaan asuransi sebelum berakhir tenggang waktu pembayaran premi yang ditetapkan dalam polis asuransi yang bersangkutan.

2.10. Perbedaan Premi Asuransi Syariah dan Konvensional

Penentuan besaran tarif premi pada asuransi konvensional ditentukan oleh 3 faktor yaitu :

1) Tabel Mortalitas
2) Penerimaanbunga
3) Biaya-biayaAsuransi

Sementara dalam asuransi syariah penentuan taraif di dasarkan pada 3 faktor yaitu :

1) Tabel Mortalitas
2) Asumsi bagi hasil (mudharabah)Biaya-biaya asuransi yang adil dan tidak menzhalimi peserta

Perbedaan faktor-faktor penentuan tarif premi tersebut, perbedaan nya juga terdapat dalam hal perhitungan bunga aktuarial. Pada asuransi syariah digunakan perhitungan bagi hasil *(mudaharabah)*. Selain itu, perbedaan terjadi dalam hal penentuan biaya (loading). Pada asuransi syariah pembebanan biaya dilakukan secara proporsional, merata dan adil, terbuka dan transparan, dengan tujuan tidak memberatkan peserta yang mengakibatkan timbulnya dana hangus.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Objek Penelitian

Objek penelitian ini yaitu perusahaan Asuransi Bumi Putera Jambi

Jenis Penelitian

Jenis Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif komparatif dengan pendekatan kualitatif. Kualitatif merupakan penelitian yang menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah dari pada melihat permasalahan untuk penelitian generalisasi..

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah di lembaga asuransi syariah yang berada di JL. Suthan agung No. 75, Murni, Telanaipura, Kota Jambi, Jambi 36124.

Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Penelitian
   Penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriftif yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain. Secara holistik, dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alami.
2. Sumber data penelitian
   Data penelitian ini adalah data primer merupakan data yang mana penulis mendapatkan hasil penelitian dilokasi setempat. Baik itu berupa hasil wawancara, yang didapat dari Manager dan karyawan, yang didapat dari Manager dan karyawan asuransi.

Metode Analisis Data

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. **Wawancara**
   Dalam penelitian ini wawancara diajukan pada pengurus di Perusahaan Asuransi Bumi Putera di tempat. Wawancara ini merupakan salah satu pengumpulan data informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula.
2. **Observasi**
   mendeskrifsikan setting yang dipelajari, aktivitas-aktivitas yang berlangsung, orang-orang yang terlibat dalam aktivitas dan makna kejadian dilihat dari perpektif mereka yang terlihat dalam kejadian yang diamati tersebut.
3. **Teknik Pengolaan Data**
   a. Editing; Editing yaitu penulis meneliti kembali data-data yang sudah terkumpul dan mengoreksi sehingga kelengkapan data dan kejelasan serta kesempurnaannya dapat diketahui.
   b. Deskripsi; yaitu menguraikan data dan menyusun kembali data yang terhimpun dalam uraian yang sitematis.
   c. Kategorisasi; adalah penulis mengelompokan data penelitian berdasarkan jenis permasalahannya sehingga tersusun secara sistematis.

4. Analisis SWOT

Analisis SWOT ini akan dilakukan pada peluang dan tantangan agen dalam meningkatkan nasabah asuransi di Perusahaan Asuransi Bumi Putera Cabang Jambi, hal ini disebut pula analisis situasi dengan model analisis SWOT.

4 HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

Untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan perusahaan asuransi Bumi Putera Jambi dalam menentukan kebijakan strategi pemasaran diperlukan matrik SWOT yang bias menunjukkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan asuransi Bumi Putera Jambi, sehingga kemungkinan salah dalam mengambil keputusan dalam pemasaran dapat dihindari. Berdasarkan matriks SWOT oleh Fres R. David maka diperoleh hasil analisis SWOT perusahaan asuransi syariah Bumi Putera Jambi. Adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
KEKUATAN

No	Strenght	Nilai	Skor	Nilai x skor
1	Produk Asuransi Syariah Bumi Putera sudah tersebar di Indonesia.	**0,15**	**4**	**0,6**
2	Pembayaran premi sesuai kesepakatan nasabah dan perusahaan	**0,04**	**3**	**0,12**
3	Tidak adanya unsur bunga (riba)	**0,08**	**2**	**0,16**
4	Akad sesuai syariah	**0,07**	**2**	**0,14**
5	Sistem manajemen yang baik	**0,05**	**3**	**0,15**
6	Akses sudah melalui media social (online)	**0,07**	**3**	**0,21**
	Total	**0,46**		**1,38**

Tabel 4.2
KELEMAHAN

No	Weakness	Nilai	Skor	Nilai x skor
1	Uang pertanggungan tidak akan diterima oleh ahli waris sebelum 3 bulan setelah meninggalnya pemilik polis	**0,15**	**2**	**0,3**
2	Modal dasar didapat dari pembayaran premi	**0,10**	**3**	**0,30**
3	Minim promosi untuk produk	**0,09**	**2**	**0,18**
4	Maket asuransi syariah yang masih rendah seperti jangkauan yang hanya dapat dijangkau oleh beberapa kelompok saja	**0,05**	**2**	**0,10**
5	Adanya tekanan terhadap agen dalam mencari nasabah	**0,08**	**3**	**0,24**
6	Penyampaian produk belum signifikan atau jelas	**0,07**	**2**	**0,14**
	Total	**0,54**		**1,26**
	Sub total	**1,00**		**2,64**

Hasil analisis table di atas dapat diketahui variable internal faktor kekuatan (strenght) mempunyai nilai total 1,38 sedangkan kelemahan (weakness) mempunyai nilai 1,26 . Sehingga total variable internal memiliki skor 2,64.

Tabel 3.4
PELUANG

No	Opportunity	Nilai	Skor	Nilai x skor
1	Segmen dan target pasar dalam memasarkan jasa perlindungan sangat memadai	**0,10**	**4**	**0,4**
2	Jumlah asuransi syariah yang masih sedikit	**0,07**	**3**	**0,21**
3	Hubungan yang baik dengan nasabah	**0,10**	**3**	**0,3**
4	Permintaan pasar yang sudah diawasi oleh dewan pengawas syariah	**0,10**	**3**	**0,3**
5	Meningkatnya kebutuhan masyarakat	**0,10**	**3**	**0,3**
6	Lokasi perusahaan strategis	**0,05**	**2**	**0,10**
	Total	**0,52**		**1,61**

Tabel 4.4
ANCAMAN

No	Threats	Nilai	Skor	Nilai X skor
1	Kencangnya promosi, iklan dan competitor	**0,10**	**3**	**0,3**
2	Pemahaman nasabah yang kurang mengenai konsep syariah	**0,06**	**3**	**0,18**
3	banyaknya perusahaan-perusahaan ansuransi yang baru yang lebih menarik dan modern	**0,07**	**3**	**0,21**
4	Peningkatan marketing service dari tenaga asuransi lain	**0,08**	**3**	**0,24**
5	Pihak bank lebih melirik usaha mikro kecil	**0,08**	**2**	**0,16**
6	Kurangnya kepercayaan masyarkat terhadap produk asuransi	**0,09**	**4**	**0,36**
	Total	**0,48**		**0,93**
	Sub total	**1,00**		**2,54**

Hasil analisis table di atas dapat diketahui variable eksternal faktor peluang *(Opportunity)* nilai total 1,61 sedangkan faktor ancaman *(Threats)* mempunyai nilai 0,93 . Sehingga total variable eksternal memiliki skor 2,54 .

TABEL 4.5
Daftar tabel perhitungan SWOT

IFAS / EFAS	*(Strenght)* Kekuatan	*(Weakness)* Kelemahan

(Opportunity) Peluang	Strategi SO =1,38 +1,61 = 2,99	Strategi WO =1,26 +1,61 =2,87
(Threats) Ancaman	Strategi ST =1,38 + 0,93 =2,31	Strategi WT =1,26 + 0,93 =2,19

Dari tabel di atas bisa disimpulkan bahwa kakuatan + peluang (SO) = 2,99. Peluang + kelemahan (WO) =2,87. Kekuatan + Ancaman (ST) =2,31 dan kelemahan + anacaman (WT) =2,19. Sehingga dalam perencanaan strategi ini yang harus dilakukan perusahaan asuransi syariah Bumi Putera Jambi adalah memanfaatkan strategi SO yang nilainya kemudian ST, WO, dan terakhir WT.

Dari analisis SWOT di atas dapat dilihat bahwa faktor kekuatan dan peluang dibandingkan dengan faktor kelemahan dan ancaman. Oleh karena itu, merupakan posisi yang sangat menguntungkan, perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga ia dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal, untuk menerapkan strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

4.2. Pembahasan Hasil Penelitian

a. Peluang

Berdasarkan hasil penelitian diatas pengaruh peluang terhadap agen yaitu kakuatan + peluang (SO) = 2,99. Peluang + kelemahan (WO) =2,87. Sehingga diperlukan strategi yang tepat untuk memasarkan produk asuransi syariah. Peluang adalah sebuah kesempatan dalam bertindak mencapai sesuatu, peluang dalam bahasa inggris disebut dengan *opportunity* memiliki arti sesuai dengan KBBI adalah kesempatan. Secara sederhana peluang diartikan sebagai kesempatan muncul atau terjadi pada satu peristiwa. Itu artinya peluang adalah sebuah atau beberapa kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau "*moment".* Jadi, asal dari peluang itu adalah kesempatan yang terjadi dan berkembang menjadi ide bagi seseorang.

b. Tantangan

Berdasarkah hasil penelitian diatas Kekuatan + Ancaman (ST) =2,31 dan kelemahan + anacaman (WT) =2,19. Dilihat dari nilai tantangan dan ancaman pengaruh agen untuk mengembangkan produk asuransi bumi putra jambi masih sangat rendah maka diperlukan strategi yang tepat. Antara peluang dan tantangan resiko yang dihadapi oleh perusahaan sama –sama besar.

Tantangan adalah orang yang mampu menciptakan bisnis baru, dan orang yang biasanya langsung berhadapan dengan risiko mampu mengindentifikasikan dalam mencapai keberhasilan. Seseorang yang mampu menghadapi tantangan adalah dia yang mampu mengidentifikasikan berbagai kesepakatan, dan mencurahkan seluruh sumberdaya yang ia miliki untuk mengubah kesempatan itu suatu yang menguntungkan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Strategi pemasaran produk asuransi syariah pada perusahaan Bumi Putera Jambi. Kekuatan utama perusahaan Bumi Putera Jambi, mempunyai brand yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat. Sedangkan kelemahan utamanya yaitu pada seorang agen yang masih kurang karena masih banyak seorang agen Bumi Putera yang tidak mempunyai skill dalam memasarkan produk asuransi. Peluang inovasi produk asuransi yang sudah meningkat sehingga banyak masyarakat yang menginginkan produk Bumi Putera terutama produk asuransi syariah. Sedangkan ancaman banyaknya persaingan diindustri asuransi yang mengakibatkan itu menjadi ancaman bagi Bumi Putera karena Bumi Putera harus mengehatui perkembangan atau mewaspadai perusahaan lain sehingga Bumi Putera juga dapat mengembangkan strategi agar tidak kalah dalam bersaing diindutri perasuransian.
2. Peluang dan tantangan agen asuransi dalam meningkatkan nasabah asuransi syariah di perusahaan asuransi Bumi Putera memiliki nilai jual dan berani mengambil risiko dan berorientasi kemasa depan, perusahaan Bumi Putera Jambi memanfaatakan teknologi atau media social untuk mendukung

perkembangan perusahaan dalam meningkatkan inovasi terbaru yang mudah diakses oleh nasabah, serta memiliki kepercayaan diri yang tinggi.

3. Produk asuransi Bumi Putera Jambi semakin dikenal oleh masyaraakat dan menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat serta inovasi teknologi sehingga produk jauh lebih mudah diakses oleh masyarakat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagaaia berikut:

1. Bagi Perusahaan
   a) Tingkatkan pelayanan terhadap nasabah
   b) Meningkatkan kualitas produk di asuransi
   c) Lebih meningkatkan pemasaran produk
   d) Perbanyak iklan dan spanduk agar di kenal masyarakat luas
2. Bagi Akademik

   Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian selanjutnya dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan Peluang dan Tantangan Agen Dalam Meningkatkan Nasabah Asuransi Syariah, meskipun penelitian ini jauh dari kesempurnaan dan banyak kekurangannya. Peneliti dalam melakukan penelitiannya mengalami berbagai hambatan dan kendala yang dihadapi dalam pencarian informasi karena menyangkut kerahasiaan perusahaan.

   3. Bagi Penulis Selanjutnya

      Bagi Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah atau mengganti variabel lain yang berpengaruh terhadap peningkatan asuransi syariah dan lebih mengkaji tentang hukum-hukum asuransi yang sesuai dengan Al-quran dan hadist

DAFTAR PUSTAKA

(1) Ramadhani, H. Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia. *AL-TIJARY J. EKONOMI DAN BISNIS ISLAM* **2015**, *1* (1). https://doi.org/10.21093/at.v1i1.422.

(2) Effendi, A. ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA (Studi Tentang Peluang ke Depan Industri Asuransi Syariah). *WA* **2016**, *3* (2), 71. https://doi.org/10.21580/wa.v3i2.1145.

(3) Redhika, R.; Mahalli, K. ANALISIS POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN ASURANSI SYARIAH DI KOTA MEDAN. 13.

(4) Muhammad Ajib. *Asuransi Syariah*; rumah fiqih publishing: jakarta, 2019.

(5) Etsu Permana. Analisis Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dan Produk Asuransi Syariah Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif (Studi Pada PT. Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Bandar Lampung). **2019**.

(6) Zamharil. Analisis Keputusan Beli Nasabah Non Muslim Pada Asuransi Syariah (Studi Pada Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putera 1912 Syariah Cabang Jambi). **2018**.

(7) Anwar Khoiril. *Asuransi Syariah Halal & Maslahat,*; tiga serangkai: jakarta, 2007.