

## BAB III

### GAMBARAN UMUM MEGA LIFE SYARIAH

#### 3.1 Sejarah Singkat Mega Life Syariah

Ditengah tantangan kehidupan dalam mencapai kesejahteraan, diperlukan perencanaan yang matang terutama keputusan yang menyangkut pengelolaan keuangan. Mega Life hadir sebagai jawaban. Dengan fokus bisnis pada perencanaan keuangan dan perlindungan diri, Mega Life mampu membantu masyarakat luas dalam merencanakan pengelolaan keuangannya.

Awalnya perusahaan ini bernama PT. Asuransi Jiwa Mantari Mulia Sejahtera dengan izin usaha di bidang asuransi yang dikeluarkan oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia dengan nomor 602/KMK.017/1995 pada tanggal 18 Desember 1995. Kemudian berganti nama menjadi PT. Asuransi Jiwa Mega Life pada tanggal 19 Desember 2003 di Jakarta melalui Akta Notaris FX Budi Santoso Isbandi, SH.

PT. Asuransi Jiwa Mega Life didirikan oleh dua kelompok usaha besar yaitu Para Group dan Sinar Mas Group dengan kepemilikan masing-masing sebesar 50%. Para Group atau dikenal sebagai nama baru CT Corporation memiliki beberapa unit usaha antara lain Bank Mega, Trans TV dan Trans 7, Coffe Bean, Baskin Robbins, Mega Capital, Mega Life, Bank Syariah Mega Indonesia, Trans Studio, Bandung Supermall, Metro Dept Store dll, sedangkan Sinar Mas Group dengan 4 Divisi Usaha (Pulp and Paper, Food and Properties, AgriBusiness, Financial Services).

Untuk Kantor Pusat PT Asuransi Jiwa Mega Life ini beralamat di Menara Bank Mega Lt. 22, Jln. Kapten Tendean 12-14 Jakarta 12790. Selain itu pada saat ini PT. Asuransi Jiwa Mega Life sudah memiliki beberapa kantor cabang yang hampir tersebar dikota-kota besar di Indonesia, seperti Jabodetabek, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Makasar, dll. Sebagai sebuah perusahaan Asuransi Jiwa yang melindungi kepentingan jangka panjang, Mega Life melakukan semua proses bisnis dengan bijaksana dan hati-hati.

Menyadari bahwa pasar syariah masih sangat potensial Mega Life mendirikan Divisi Syariah berdasarkan Ijin Operasional No. KEP-038/KM.10/2007 pada 15 Maret 2007 sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat terhadap asuransi Syariah. Divisi Syariah Mega Life menjalin kerjasama pemasaran dengan sejumlah Bank Umum Syariah dan beberapa Bank Perkreditan Rakyat. Divisi Syariah memiliki susunan Dewan Pengawas Syariah yang diketuai oleh KH. TB Hasan Basri dengan anggota Dr. Uswatun Hasanah dan Ahmad Nuryadi. Dengan SK Pengangkatan DPS PT. Asuransi Jiwa Mega Life Cabang Syariah 047/SK/DIR.ML/II/2006. Dan mendapat persetujuan Dewan Syariah Nasional No.U231/DSN-MUI/XII/2005.

### **3.2 Visi dan Misi**

#### **1. Visi**

Seperti halnya perusahaan asuransi jiwa pada umumnya, visi dari PT.

Asuransi Jiwa Mega Life adalah menjadi jaminan kesejahteraan bagi masyarakat.

## 2. Misi

- a. Menjadi perusahaan asuransi jiwa terpercaya dan 10 besar di Indonesia dalam 3 tahun dengan profitabilitas terbaik dalam industri.
- b. Memberikan pelayanan nasabah yang prima yang berbasis pada teknologi informasi dan produk yang inovatif.

### 3.3 Susunan Keorganisasi Mega Life Syariah

#### 1. Dewan Pengawas Syariah

- a. Prof. Dr. Hj. Uswatun Hasanah
- b. Ust. H. Nuryadi

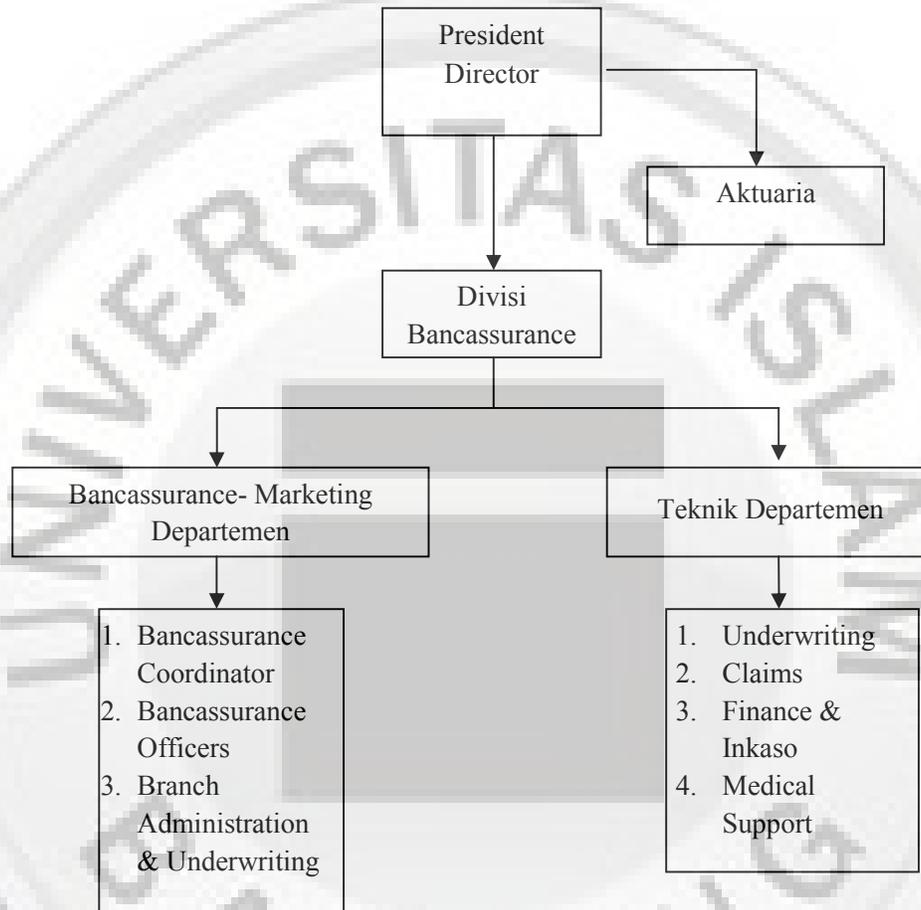
#### 2. Dewan Komisaris

- a. Komisaris Utama : Jusuf Anwar
- b. Komisaris : Ali Gunawan
- c. Komisaris : Indra Widjaja
- d. Komisaris : Chairul Tanjung
- e. Komisaris : Gandi Sulistiyanto
- f. Komisaris Independen : Aditiawan Chandra

#### 3. Dewan direksi

- a. Direktur Utama : Liarny
- b. Direktur Operasional : Dewi Listyaningtyas
- c. Direktur Teknik : Gatot Herlianto
- d. Direktur Marketing : Lucky Siahaan

#### 4. Stuktur Organisasi Bancassurance Mega Life Syariah



**Gambar 3.1**  
**Stuktur Organisasi**

#### 5. Uraian Jabatan

##### a. President Director

- 1) Memimpin seluruh dewan atau komite eksekutif.
- 2) Membuat suatu visi dan misi perusahaan.

- 3) Memimpin rapat umum, dalam hal: untuk memastikan pelaksanaan tata-tertib; keadilan dan kesempatan bagi semua untuk berkontribusi secara tepat; menyesuaikan alokasi waktu per item masalah; menentukan urutan agenda; mengarahkan diskusi ke arah konsensus; menjelaskan dan menyimpulkan tindakan dan kebijakan.
  - 4) Bertindak sebagai perwakilan organisasi dalam hubungannya dengan dunia luar.
  - 5) Memainkan bagian terkemuka dalam menentukan komposisi dari setiap divisi dan department, sehingga tercapainya keselarasan dan efektivitas.
  - 6) Mengambil keputusan dengan tepat pada situasi tertentu yang dianggap perlu.
  - 7) Menjalankan tanggung jawab dari direktur perusahaan sesuai dengan standar etika dan hukum.
- b. Aktuari
- 1) Bertanggung jawab mengkalkulasi/memperhitungkan daftar harga premi serta memastikan kesehatan perusahaan dari segi keuangan.
- c. Divisi Bancassurance
- 1) Menyusun dan membuat rencana kerja
  - 2) Mengelola pelaksanaan sistem prosedur
  - 3) Melaksanakan kepatuhan terhadap sistem dan prosedur, peraturan perundang-undangan yang berlaku

d. Bancassurance Marketing

- 1) Melakukan kerjasama dengan Bank/Koperasi/BPR untuk pemasaran produk-produk dari PT. Asuransi Jiwa Mega Life Syariah diseluruh Indonesia.
- 2) Melakukan presentasi kepada klien.
- 3) Menjalin hubungan baik dengan klien.
- 4) Melakukan kerjasama dengan Bank Mega syariah untuk pemasaran produk-produk dari PT. Asuransi Jiwa Mega Life syariah diseluruh Indonesia.

e. Bancassurance Coordinator

- 1) Mengkoordinasi para *Bancassurance Officer* untuk mensegmentasi pasar
- 2) Merencanakan, mengembangkan melaksanakan serta mengelola bisnis diwilayah kerja masing-masing cabang.

f. Bancassurance Officer

- 1) Mengelola klien dengan memberikan pelayanan terbaik
- 2) Menghubungkan *underwriting* dengan klien.

g. Brand Adiministration dan Underwriting

- 1) Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur bidang pelayanan dan operasional
- 2) Membantu pimpinan dalam menyusun atau membuat rencana kerja

h. Teknik Departemen

- 1) Mendukung implementasi sistem.

- 2) Memberikan pelatihan penggunaan sistem.
  - 3) Menerima keluhan gangguan, kerusakan, kekurangan layanan/sistem.
  - 4) Menindaklanjuti keluhan (*minor* - teknisi, besar - bagian lain yang terkait/bertanggungjawab).
- i. Underwriting
    - 1) Menganalisis calon nasabah, mulai dari kesehatan nasabah
    - 2) Menseleksi resiko nasabah
    - 3) Menentukan layak tidaknya nasabah untuk pembuatan polis asuransi dalam pembiayaan.
  - j. Claims
    - 1) Melaksanakan pengurusan nasabah yang terkena klaim
    - 2) Mengatur dan menentukan besar klaim yang diajukan
  - k. Finance dan Inkaso
    - 1) Bertanggungjawab tentang segala biaya operasional
    - 2) Bertanggungjawab tentang segala biaya dari gaji pegawai
    - 3) Bertanggungjawab atas segala yang terjadi pada proses transaksi.
  - l. Medical Support
    - 1) Menerima permintaan *Medical Chek up* dari *underwriting* untuk dilakukan *chek up* pada nasabah
    - 2) Menentukan resiko penyakit yang di alami nasabah, karena akan mempengaruhi harga premi yang nanti akan di bayar oleh nasabah.

### 3.4 Produk yang Ditawarkan

#### 1. Mega Link Tasyakur Syariah

Produk asuransi syariah dengan perlindungan dan investasi serta potensi hasil investasi jangka panjang yang menarik. Produk ini bersifat tabungan.

##### a. Keunggulan Produk:

- 1) Perlindungan asuransi syariah sampai usia 100 tahun.
- 2) Kontribusi yang terjangkau bulan dan tahunan.
- 3) Kemudahan untuk penambahan dan penarikan investasi.

##### b. Manfaat produk ini yaitu:

- 1) Jika nasabah meninggal dunia dalam masa asuransi, maka nasabah menerima 100% manfaat asuransi syariah dan Akumulasi Dana Investasi.
- 2) Jika nasabah masih hidup menerima 100% Akumulasi Dana Investasi.

##### c. Program Asuransi Tambahan

- 1) Critical Illness Syariah
- 2) Personal Accident Syariah
- 3) Total Permanent Disability Syariah
- 4) Waiver of Contribution Syariah
- 5) Hospital Cash Plan Syariah
- 6) Term Life Syariah

Produk ini menggunakan prinsip tabungan karena adanya dana investasi yang dikelola oleh obligasi syariah. Keuntungannya akan bagi hasil dengan nasabah.

### 3.5 Bancassurance

#### 3.5.1 Sejarah Bancassurance

Bancassurance mulai di kenal masyarakat bisnis pada awal 1990an di Prancis. Definisi sederhana dari *Bancassurance* adalah suatu bentuk kerjasama antara bank dengan asuransi. Karena *bancassurance* tergolong barang baru, banyak orang salah mengartikannya. Secara umum orang beranggapan bahwa *bancassurance* adalah praktek menjual produk asuransi lewat bank, padahal sebaliknya juga dapat terjadi. Artinya bisa terjadi pertukaran silang antara kedua lembaga bank dan asuransi ini, dimana bank dapat menjual produk asuransi dan sebaliknya asuransi dapat menjual produk bank.<sup>52</sup>

Bagi bank maupun asuransi, kerjasama dalam pemasaran ini tentu diharapkan dapat meningkatkan kinerja mereka sekaligus dapat memberikan nilai tambah bagi nasabahnya. Bank dapat memanfaatkan yang selama ini dimiliki asuransi baik berupa produk yang terbukti memiliki pasar luas maupun berupa jaringan personal berupa agen penjualan asuransi. Sementara asuransi juga dapat memanfaatkan kelebihan yang dimiliki bank berupa jaringan kantor maupun

---

<sup>52</sup> Ketut Sendra., *Bancassurance Kemitraan Strategis Perbankan dan Perusahaan Asuransi.*, (Jakarta; PPM, Anggota AKAPI.2007) cet 1, hlm 3

teknologi yang memungkinkan asuransib dapat mempergunakan dalam kegiatan pemasaran produk mereka. Keberhasilan dalam penjualan produk *bancassurance* akan dinikmati baik oleh bank maupun asuransi yang menjalin kerjasama tersebut dengan nasabahnya.

Alasan pengembangan *bancassurance* ini adalah semata-mata didasari oleh kepraktisan dan fleksibilitas dalam menjalankan dua produk di perusahaan yang berbeda. Menurut Laferty Bussines Research *bancassurance* adalah suatu kemitraan atau paket pelayanan keuangan yang dapat memenuhi kebutuhan perbankan sekaligus kebutuhan asuransi secara bersamaan.<sup>53</sup>

Pada prinsipnya, *Bancassurance* merupakan sistem penjualan produk asuransi melalui saluran distribusi bank. Dengan demikian produk *Bancassurance* merupakan produk kemitraan antar bank dan asuransi.

Produk *bancaassurance* yang paling banyak dipraktekkan selama ini berupa penggabungan produk tabungan dari bank dengan produk asuransi jiwa dari asuransi. *Asia Insurance Review* menyebutkan *bancassurance* sebagai ketentuan yang lengkap dan jelas mengenai produk dan jasa perbankan, asuransi maupun investasi bank untuk memenuhi kebutuhan individu nasabah.<sup>54</sup>

Sebagaimana yang dikutip Ketut Sendra *bancassurance* menurut Lafferty Business Research, adalah suatu kemitraan atau paket pelayanan

---

<sup>53</sup>Ketut Sendra., *loc. cit.*

<sup>54</sup>*Idem* hlm 4

keuangan yang dapat memenuhi kebutuhan perbankan sekaligus kebutuhan asuransi secara kebersamaan.<sup>55</sup>

Pada prinsipnya, *bancassurance* merupakan sistem penjualan produk asuransi melalui saluran distribusi bank. Dengan demikian produk *bancassurance* merupakan produk kemitraan bank dengan perusahaan asuransi.

*Bancassurance* ibarat dua orang yang berbeda budaya dan bahasa. Kelanggengan bahtera rumah tangga hanya dapat dicapai bila keduanya memiliki sifat-sifat positif antara lain hanya mempunyai satu pasangan, saling setia, mengerti kelebihan dan kekurangan pasangannya, sering berkomunikasi, serta berbagi suka dan duka.

Bagi industri asuransi dinegara-negara maju, *bancassurance* merupakan saluran distribusi alternatif yang menjadi prioritas utama. Di negara-negara maju, pemasukan premi asuransi *bancassurance* hampir mencapai 80% dari total pemasukan premi.<sup>56</sup>

### 3.5.2 Landasan Hukum Bancassurance

Pemerintah tidak bisa menolak berkembangnya produk *bancassurance*, karena kecenderungan pelayanan jasa keuangan, seperti asuransi, reksadana dan perbankan. Oleh karena itu, dibutuhkan kepastian hukum yang kondusif, karena *bancassurance* berdampak positif dan menguntungkan bank terhadap tambahan

---

<sup>55</sup>Ketut Sendra., *loc. cit.*

<sup>56</sup> Jurnal perbankan syariah Chalanges dan Oportunity untuk pengembangan di Indonesia. Aziz abdul malik. 2008. hal 30 (<http://jurnalindonesia.co/id2014/04/16>)

*Fee Based Income*, nasabah diberi alternatif lain pengelolaan keuangan, sementara asuransi dapat memanfaatkan jaringan luas yang dimiliki perbankan.

Mengantisipasi kemungkinan masalah yang timbul dari penjualan *bancassurance* ini, Bank Indonesia telah menetapkan aturan yang ketat. Masalah *bancassurance* ini telah diatur dalam surat edaran (SE) No 6/43/DPNP tanggal 7 Oktober 2004 yang ditandatangani oleh Deputy Gubernur BI dengan salah satu redaksinya “dalam melakukan aktifitas *bancassurance*, bank dilarang menanggung atau turut mengandung risiko yang timbul dari asuransi”, dari redaksi tersebut maka *bancassurance* juga berpotensi menimbulkan resiko pada bank.<sup>57</sup>

Maka lewat KMK No. 426/06/2003 tentang perizinan usaha dan kelembagaan perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi. Menteri Keuangan menegaskan perusahaan asuransi dapat melakukan pemasaran melalui kerjasama bank (*bancassurance*). “Perusahaan asuransi yang akan melakukan pemasaran kerjasama dengan bank harus memperoleh persetujuan Menteri Keuangan”. Pasal 40 KMK No. 06/2003 yang ditandatangani Menteri Keuangan Boediono pada tanggal 30 september 2003 lalu.<sup>58</sup>

Selain itu, *bancassurance* juga diatur dalam SE Deputy Gubernur Bank Indonesia No. 12/35/DPNP tanggal 23 Desember 2010 tentang Penerapan

---

<sup>57</sup> Muhammad Zainnal. 2008. *Hukum Asuransi di Indonesia*. PT. Grafika Indo. Surabaya. Hal 15

<sup>58</sup> Bancassurance., 03 april 2014, [www.pikiran-rakyat.com](http://www.pikiran-rakyat.com)

Manajemen Risiko pada Bank yang Melakukan Aktivitas Kerjasama Pemasaran dengan Perusahaan Asuransi.<sup>59</sup>

Dan ada pula hukum dari Fatwa DSN karena Bancassurance termasuk kedalam perjanjian Akad *Wakalah Bil Ujarah* Fatwa DSN MUI Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 *Wakalah*. Dan yang terbaru Fatwa DSN MUI Nomor 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah bil Ujarah*.

### 3.5.3 Bancassurance di Mega Life Syariah

Mega Life syariah pertama kali meluncurkan operasional Bancassurance pada tahun 2009 dan telah menjadi salah satu divisi utama di PT. Asuransi Jiwa Mega Life Syariah. Produk asuransi dan investasi yang di terbitkan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan nasabah terhadap perlindungan keuangan.

Telemarketing, penawaran melalui jalur Telemarketing memberikan solusi bagi nasabah yang memiliki keterbatasan jarak serta waktu untuk tetap dapat melakukan transaksi atas program perlindungan yang dibutuhkan baik perlindungan bagi nasabah sendiri ataupun anggota keluarga. Semenjak adanya *bancassurance* di Mega Life Syariah pendapatan di perusahaan ini melonjak tinggi 170, 9% dari tahun 2009.<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup> OJK Gandeng KPPU Bahas Bancassurance/ Finansial (<http://m.bisnis.com/financial/read/20140612>)

<sup>60</sup> <http://www.tempo.co/read/news/2007/11/16/056111751/2008-Megalife-Targetkan-Pendapatan-Syariah-Rp-100-Miliar>

Dalam *bancassurance* nasabah yang melakukan pembiayaan hanya membayar premi satu kali pada saat nasabah tersebut menerima pembiayaan atau pada saat akad pembiayaan dimulai.

Pada saat ini, *bancassurance* Mega Life Syariah telah bekerja sama dengan lebih dari 6 bank di seluruh wilayah Indonesia. Dengan adanya kerjasama antara asuransi dan bank maka akan menambah pendapatan perusahaan asuransi, tapi hanya beberapa persen. Kami akan terus memperkuat divisi *bancassurance* kami untuk menyediakan pelayanan-pelayanan yang dapat menjawab kebutuhan-kebutuhan masyarakat.

### 3.6 Bank yang bekerja sama dengan Bancassurance di Mega Life Syariah

**Tabel 3.1**  
**Daftar Bank yang bekerja sama dengan Mega Life Syariah**

NAMA BANK	JENIS ASURANSI
BNI SYARIAH	ASURANSI KECELAKAAN & ASURANSI KENDARAAN
BRI SYARIAH	ASURANSI JIWA & ASURANSI KEBAKARAN
BANK PANIN SYARIAH	ASURANSI JIWA
BANK VICTORIA SYARIAH	ASURANSI JIWA
BANK BUKOPIN SYARIAH	ASURANSI KECELAKAAN
BANK MUAMALAT INDONESIA	ASURANSI JIWA

Sumber: Mega Life Sariah Cab Bandung (21 Agustus 2014)