



# **Strategi Menjual Asuransi Syariah**

Abdullah Amrin

**Penerbit PT Elex Media Komputindo**



**KOMPAS GRAMEDIA**



---

# DAFTAR ISI

---

|                                                                                         |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Kata Pengantar Ketua Sekolah Tinggi Manajemen<br>Asuransi Trisakti .....                |  |
| Kata Sambutan Guru Besar Trisaktik Institute of Tourism .....                           |  |
| Kata Sambutan Ketua Program Islamic Economics<br>and Finance Universitas Trisakti ..... |  |
| Kata Pengantar Penulis .....                                                            |  |

## BAB 1 PRINSIP DAN MODAL DASAR

|                                                     |    |
|-----------------------------------------------------|----|
| AGEN ASURANSI SYARIAH .....                         | 1  |
| 1.1 Pengertian Pemasaran.....                       | 2  |
| 1.1.1 Landasan Hukum Wakalah .....                  | 3  |
| 1.1.2 Rukun Wakalah .....                           | 5  |
| 1.2 Prinsip-Prinsip Pemasaran Asuransi Syariah..... | 5  |
| 1.2.1 Ikhtiar .....                                 | 6  |
| 1.2.2 Manfaat.....                                  | 10 |
| 1.2.3 Amanah “Jujur” .....                          | 13 |
| 1.2.4 Nasiha/Nasihat.....                           | 16 |
| 1.3 Persiapan dalam Menjual.....                    | 18 |
| 1.3.1 Persiapan Internal.....                       | 18 |
| 1.3.2 Persiapan Eksternal .....                     | 19 |
| 1.3.3 Persiapan Spiritual.....                      | 22 |
| 1.4 Modal Dasar Sikap Agen Syariah .....            | 24 |
| 1.4.1 Bertanggung Jawab.....                        | 24 |



|                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------|----|
| 1.4.2 Mandiri.....                                           | 25 |
| 1.4.3 Kreatif.....                                           | 25 |
| 1.4.4 Selalu Optimis dan Tidak Mudah Putus Asa .....         | 26 |
| 1.4.5 Jujur dan Dapat Dipercaya .....                        | 27 |
| 1.4.6 Sabar dan Tidak Panik ketika Mengalami Kegagalan ..... | 29 |

## **BAB 2 AGEN ASURANSI SYARIAH..... 55**

|                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------|----|
| 2.1 Kemampuan yang Harus Dimiliki Agen .....                 | 56 |
| 2.1.1 Pengetahuan akan Produk .....                          | 56 |
| 2.1.2 Ketrampilan dan Kemampuan Lobi.....                    | 57 |
| 2.1.3 Penampilan .....                                       | 57 |
| 2.1.4 Jaringan Bisnis.....                                   | 58 |
| 2.1.5 Akhlak dan Kepribadian .....                           | 60 |
| 2.2 Sikap Ketauhidan .....                                   | 60 |
| 2.2.1 Rabbaniyah .....                                       | 61 |
| 2.2.2 Jujur dan Tidak Curang.....                            | 63 |
| 2.2.3 Amanah (Tepercaya) .....                               | 65 |
| 2.3 Sikap yang Tampak dalam Perilaku .....                   | 66 |
| 2.3.1 Bekerja Secara Profesional.....                        | 66 |
| 2.3.2 Bersikap Melayani dan Mempermudah.....                 | 68 |
| 2.3.3 Berperilaku Baik dan Simpatik.....                     | 70 |
| 2.3.4 Bersikap Adil terhadap Semua Stakeholders .....        | 71 |
| 2.3.5 Bersaing secara Sehat .....                            | 73 |
| 2.3.6 Mendahulukan Sikap Tolong-menolong .....               | 74 |
| 2.4 Sikap yang Tidak Tampak dalam Perilaku .....             | 75 |
| 2.4.1 Menentukan Tarif Dana Kepesertaan Secara Adil ..       | 75 |
| 2.4.2 Sabar dalam Menghadapi Customer<br>dan Competitor..... | 78 |
| 2.4.3 Saling Menghormati dan Tidak Berburuk Sangka ..        | 80 |
| 2.4.4 Senang Memberi Hadiah .....                            | 82 |



|                                                                                     |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>BAB 3 HAL-HAL YANG HARUS DIHINDARI</b>                                           |            |
| <b>OLEH AGEN ASURANSI SYARIAH.....</b>                                              | <b>111</b> |
| 3.1. Sikap Tampak yang Harus Dihindari.....                                         | 112        |
| 3.1.1 Transaksi Produk yang Mengandung Unsur Maisir,<br>Gharar, dan Riba .....      | 112        |
| 3.1.2 Melakukan Penekanan dan Pemaksaan terhadap<br>Pelanggan.....                  | 124        |
| 3.1.3 Mempermainkan Harga .....                                                     | 124        |
| 3.1.4 Melakukan Tindakan Korupsi ataupun Money<br>Laundry .....                     | 125        |
| 3.1.5 Transaksi Tadlis .....                                                        | 126        |
| 3.1.6 Melakukan Monopoly's Rent Seeking atau<br>Ikhtiar .....                       | 129        |
| 3.2 Sikap Tidak Tampak yang Harus Dihindari.....                                    | 129        |
| 3.2.1 Tidak Adil dalam Penentuan Tarif dan Uang<br>Pertanggung.....                 | 129        |
| 3.2.2 Khianat atau Tidak Menepati Janji .....                                       | 130        |
| 3.2.3 Sering Melakukan Sumpah Palsu atau Sering<br>Berdusta .....                   | 131        |
| 3.2.4 Tallaqi Rukban.....                                                           | 132        |
| 3.2.5 Melakukan Suap atau Sogok untuk Melancarkan<br>Kegiatan Bisnis (Riswah) ..... | 132        |
| 3.3 Menghindari 4 (Empat) Penyakit Hati.....                                        | 132        |
| 3.3.1 Berburuk Sangka.....                                                          | 132        |
| 3.3.2 Menjelek-jelekan/Menggunjing (Ghibah).....                                    | 133        |
| 3.3.3 Memata-matai (Tajassus).....                                                  | 135        |
| 3.3.4 Mengadu Domba .....                                                           | 136        |
| 3.4 Kegiatan yang Dilarang di Dalam Mencari Keuntungan                              | 137        |
| <b>BAB 4 SIKLUS PENJUALAN ASURANSI .....</b>                                        | <b>163</b> |
| 4.1 Siklus Penjualan .....                                                          | 164        |

|                             |                                           |            |
|-----------------------------|-------------------------------------------|------------|
| 4.2                         | Tiga Tahap Pertama Siklus Penjualan ..... | 167        |
| 4.2.1                       | Prospekting dan Referensi.....            | 167        |
| 4.2.2                       | Prapendekatan.....                        | 176        |
| 4.2.3                       | Pendekatan.....                           | 183        |
| 4.3.                        | Empat Tahap Siklus Penjualan .....        | 185        |
| 4.3.1                       | Pencarian Fakta .....                     | 186        |
| 4.3.2                       | Penemuan Persetujuan .....                | 186        |
| 4.3.3                       | Desain Solusi.....                        | 186        |
| 4.3.4                       | Presentasi Produk.....                    | 187        |
| 4.4.                        | Tiga Tahap Akhir Penjualan .....          | 188        |
| 4.4.1                       | Penutupan.....                            | 188        |
| 4.4.2                       | Penyerahan Polis .....                    | 189        |
| 4.4.3                       | Layanan Purna Jual.....                   | 189        |
| <b>Profil Penulis .....</b> |                                           | <b>227</b> |
| <b>Daftar Pustaka .....</b> |                                           | <b>233</b> |
| <b>Daftar Istilah .....</b> |                                           | <b>237</b> |
| <b>Indeks .....</b>         |                                           | <b>247</b> |