

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah (PT. Prudential) Indonesia

Sofiayen

Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) Walisongo Sampang

sofiajen65@gmail.com

Abstrack

This study aims to determine the increase in public interest in Indonesian sharia insurance (PT. Prudential) products, by looking at the causal factors, strategies, opportunities and challenges for Indonesian yariah insurance (PT. Prudential). Sharia insurance itself is an effort to protect and help each other between a number of people or parties through investment in the form of assets and or tabarru' which provides a pattern of return to face certain risks through contracts or agreements that are in accordance with sharia. This study uses a qualitative method using a type of literature study, namely by looking for references and answers from various journals, articles, books related to the journal title. The results of this study are that Prudential Islamic insurance in Indonesia continues to increase every year. By continuing to place one of the sharia principles, namely the position of ta'awun (help each other) to its fellow customers so that prudential sharia insurance in Indonesia continues to exist and continues to grow according to the times. In this increase, sharia insurance has also become an access/bridge in encouraging the economic sector, especially sharia-based ones.

Keywords : *Improvement, Sharia Insurance, PT. Prudential.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mengetahui peningkatan minat masyarakat terhadap produk asuransi syariah (PT. Prudential) syariah Indonesia, dengan melihat dari faktor penyebab, strategi, peluang dan tantangannya pada asuransi (PT. Prudential) syariah Indonesia. Asuransi syariah sendiri merupakan usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad atau perikatan yang sesuai dengan syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan memakai jenis study literatur, yaitu dengan mencari referensi dan jawaban dari berbagai jurnal, artikel, buku, dan website yang berkaitan dengan judul jurnal. Hasil dari penelitian ini adalah Asuransi syariah Prudential di Indonesia terus mengalami peningkatan dalam setiap tahunnya. Dengan tetap menempatkan salah satu prinsip syariah yaitu posisi *ta'awun* (tolong menolong) kepada sesama para nasabahnya sehingga menjadikan asuransi syariah prudential di Indonesia tetap eksis dan terus tumbuh sesuai zamannya. Dalam peningkatan ini asuransi syariah juga menjadi akses/jembatan dalam mendorong sektor ekonomi terutama yang berbasis syariah.

Kata Kunci : *Peningkatan, Asuransi Syariah, PT. Prudential.*

Pendahuluan

Asuransi syariah merupakan kegiatan yang aktifitasnya saling tolong menolong serta melindungi di antara sejumlah orang yang sudah tergabung dalam satu ikatan dengan prinsip syariah yaitu melalui investasi dalam bentuk aset yang menyampaikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko eksklusif (Nasution & Aslami, 2022).

Asuransi syariah tidak mengurangi risiko hilangnya nyawa atau harta benda, tetapi secara formal dapat diklasifikasikan sebagai tabungan jangka menengah atau panjang seperti kematian dini, cacat, penyakit kritis, kecelakaan, atau bencana alam, kecelakaan, tunjangan, kesehatan, pensiun hari tua, dan masih banyak lagi. Ini juga dapat digunakan sebagai alat untuk perencanaan keuangan asuransi, pribadi, keluarga atau bisnis.

Pada prinsipnya perusahaan asuransi secara terbuka melangsungkan menawarkan atau perlindungan atau menawarkan perlindungan dalam operasionalnya dan mengharapkan individu

atau kelompok dalam masyarakat yang menderita kerugian yang lebih besar sebagai akibat dari suatu kecelakaan, kejadian yang tidak pasti di masa yang akan datang. Selain itu, perusahaan asuransi menjamin penghasilan karena tempat orang tersebut bekerja masih terlindungi untuk bertahan hidup. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa keberadaan organisasi asuransi di masyarakat jauh lebih bermanfaat bagi semua pihak daripada tidak adanya keberadaannya.

Lembaga asuransi syariah di Indonesia saat ini berkembang dengan memakai iuran pertanggungan maupun perbankan serta usaha-usaha lainnya. Pentingnya iuran pertanggungan syariah bagi kehidupan insan yaitu sifatnya untuk memberikan perlindungan secara jangka panjang. tidak satupun manusia yang menginginkan atau merencanakan sebuah hal atau insiden yang tidak diinginkan contohnya, sakit, kecelakaan, bahkan kematian sekalipun.

Meningkatnya perkembangan asuransi syariah di Indonesia terjadi sangat pesat sejak tahun 2011. Perkembangan ini terbukti dari kemunculan beragam perusahaan asuransi yang mulai menawarkan produk asuransi berdasarkan prinsip Islam. Hingga kini, tren asuransi syariah masih terus mengalami peningkatan. Berdasarkan riset AASI, ditemukan bahwa kontribusi kotor asuransi syariah di Indonesia mencapai Rp 11,55 triliun, di mana terjadi peningkatan sebesar 51,89% *year on year* per Juni 2021.

Salah satu alasan mengapa asuransi syariah di Indonesia mengalami kemajuan yang sangat pesat karena mayoritas penduduk di Indonesia adalah masyarakat muslim, yang membuat permintaan akan asuransi syariah semakin tinggi, terutama karena asuransi ini berdasarkan prinsip-prinsip syariat syariah. Dalam berbagai bidang pekerjaan, memungkinkan risiko yang tidak terduga dan tidak dapat dihindari terjadi. Risiko dapat terjadi bahwa setiap manusia perlu merasa aman dan terlindungi untuk menjalani hidupnya. Salah satu cara untuk mengurangi risiko adalah dengan memiliki asuransi. Jaminan pemenuhan kebutuhan masyarakat akan keamanan dan kenyamanan dapat dipenuhi melalui produk asuransi jiwa.

Dalam asuransi syariah, Lembaga PT. Prudential hadir pada tahun 2017, untuk memberikan warna terbaru dalam menampung kegiatan

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

yang berhubungan dengan perusahaan jasa keuangan di bidang asuransi. Didalamnya terdapat beberapa produk, salah satunya ialah produk asuransi berbasis syariah.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan memakai jenis study literatur, yaitu dengan mencari referensi dan jawaban dari berbagai jurnal, artikel, buku, dan website yang berkaitan dengan judul jurnal.

Pembahasan

Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah

Dalam prinsip asuransi syariah tidak jauh berbeda dengan dengan prinsip yang berlaku pada ekonomi Islam karna secara komprehensif sudah bersifat umum. Hal ini disebabkan karena kajian dari asuransi syariah juga merupakan turunan dari konsep-konsep dari ekonomi islam itu sendiri. Maka harus dibangun dengan prinsip dasar yang kuat serta kokoh. Adapun prinsip dari asuransi syariah sebagai berikut:

Tauhid, Dalam prinsip ini merupakan hal yang pertama harus diterapkan dari setiap bangunan yang ada dalam syariat islam dengan didasarkan pada ajaran nilai-nilai tauhid. Artinya bahwa dalam setiap gerak langkah serta bangunan hukum harus mencerminkan nilai-nilai ketuhanan, sedangkan tauhid sendiri merupakan suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dari ajaran nilai ketuhanan tersebut.

Keadilan, Dalam berasumsi harus terpenuhi nilai-nilai keadilan antara pihak yang terikat dengan pihak perusahaan. Keadilan disini berupaya untuk menempatkan hak dan kewajiban antara pihak nasabah dengan pihak perusahaan. Nasabah asuransi harus bisa memposisikan pada kondisi dimana harus melakukan kewajiban membayar iuran (premi) dalam jumlah yang sudah ditetapkan bersama. Sedangkan dari pihak perusahaan asuransi mempunyai hak untuk mengelola dana dan mempunyai kewajiban untuk

mendapatkan dana santunan jika terjadi peristiwa kerugian kepada nasabah. Kemudian provit (keuntungan) yang dihasilkan dari perusahaan harus dibagi sesuai dengan akad telah disepakati sejak awal.

Tolong-menolong, Prinsip ini harus didasari dengan semangat tolong menolong (antara anggota nasabah dengan pihak perusahaan), dalam hal ini harus mempunyai niat dan motivasi untuk membantu dan meringankan beban para nasabah pada saat suatu ketika mendapatkan musibah atau kerugian.

Kerjasama, Prinsip amanah dalam organisasi perusahaan dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas (pertanggung jawaban) perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode. Perusahaan asuransi harus memberi kesempatan yang besar bagi nasabah untuk mengakses laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi harus mencerminkan nilai-nilai kebenaran dan keadilan dalam bermuamalah dan melalui auditor publik.

Kerelaan, Prinsip kerelaan dalam ekonomika islami kedua belah pihak bertransaksi atas dasar kerelaan bukan paksaan. Dalam bisnis asuransi, kerelaan dapat diterapkan pada setiap anggota asuransi agar mempunyai motivasi dari awal untuk merelakan sejumlah dana (premi) yang disetorkan ke perusahaan asuransi, yang difungsikan sebagai dana sosial.

Tidak mengandung gharar (ketidak pastian), Sesuai dengan syarat-syarat akad pertukaran, maka harus jelas berapa pembayaran premi dan berapa uang pertanggungan yang akan diterima. Masalah hukum syariah disini muncul karena kita tidak bisa menentukan secara tepat jumlah premi yang akan dibayarkan, sekalipun syarat-syarat lainnya, penjual, pembeli, ijab kabul, dan jumlah uang pertanggungan (barang) dapat dihitung.

Dari prinsip-prinsip di atas diartikan bahwa asuransi syariah mempunyai beberapa prinsip utama yang digunakan sebagai dasar beroperasinya asuransi syariah yaitu: tauhid, keadilan, tolong-menolong, kerja sama, amanah, kerelaan, larangan riba, maysir dan gharar, yang mana semuanya berdasarkan syari'at Islam. Prinsip ini

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

menjadikan para nasabah atau peserta asuransi sebagai sebuah keluarga besar yang satu dengan lainnya saling menjamin dan menanggung risiko. Hal ini disebabkan transaksi yang dibuat dalam asuransi syariah adalah akad saling menanggung (takafuli) bukan akad saling menukar (tabaduli) yang selama ini digunakan oleh asuransi konvensional (Muhammad Ajib, 2019).

Produk-Produk PT. Prudential Life Assurance Syariah

Berikut produk-produk asuransi syariah yang ada di PT. Prudential Life Assurance Syariah: (Husni Fuadhi, 2020).

a. PRUlink Syariah Investor Account

Yaitu produk asuransi syariah dengan kontribusi tunggal, kombinasi antara investasi dan proteksi asuransi. Produk ini serupa dengan PRUlink investor account (PIA) konvensional

b. PRUlink Syariah Assurance Account

Yaitu produk asuransi syariah dengan kontribusi reguler, kombinasi antara investasi dan proteksi asuransi. Produk ini serupa dengan PRUlink assurance account (PAA) konvensional.

1. Asuransi Tambahan (RIDER)

Beragam manfaat asuransi tambahan pada produk PRUlink assurance account plus, guna lebih melengkapi perlindungan dalam setiap tahapan kehidupan:

2. PRUcrisis cover 34

Memberikan uang pertanggungan. PRUcrisis cover 34 apabila Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 34 penyakit kritis.

3. PRUcrisis cover benefit 34

Memberikan uang pertanggungan PRUcrisis cover benefit 34 apabila Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 34 penyakit kritis atau meninggal dunia tanpa mengurangi uang pertanggungan dasar.

4. PRUpersonal accident death

Memberikan manfaat tambahan apabila Tertanggung Utama meninggal dunia akibat kecelakaan.

5. PRUpersonal accident death & disablement

Memberikan manfaat tambahan apabila Tertanggung Utama mengalami cacat total dan tetap atau meninggal dunia akibat kecelakaan.

6. PRUmed

Manfaat tambahan yang memberikan tunjangan harian rawat inap, ICU dan pembedahan kepada Tertanggung Utama jika menjalani rawat inap di rumah sakit.

7. PRUhospital & surgical

Manfaat tambahan yang memberikan penggantian seluruh biaya rawat inap, ICU dan pembedahan sesuai dengan manfaat yang diambil, selama Tertanggung Utama menjalani perawatan di rumah sakit.

8. PRUwaiver 33

Jika Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran premi dasar sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

9. PRUpayor 33

Jika Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran seluruh premi sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

10. PRUspouse waiver 33

Jika suami/ istri dari Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 60 tahun atau meninggal dunia, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran premi dasar sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

11. PRUspouse payor 33

Jika suami/ istri dari Tertanggung Utama menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 60 tahun atau meninggal dunia, PT Prudential Life Assurance akan

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

melanjutkan pembayaran seluruh premi sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

12. PRUparent payor 33

Jika ayah dan/ atau ibu dari Tertanggung Utama (Anak) menderita dan memenuhi kriteria salah satu dari 33 penyakit kritis atau mengalami cacat total dan tetap sebelum usia 60 tahun atau meninggal dunia, PT Prudential Life Assurance akan melanjutkan pembayaran seluruh premi sampai berakhirnya masa pertanggungan yang dipilih.

Sejarah PT. Prudential Life Assurance Syariah.

PT Prudential Life Assurance merupakan jasa keuangan terkemuka asal Inggris yang berdiri sejak tahun 1848. PT Prudential Life Assurance memiliki tujuan untuk membantu masyarakat dalam merencanakan keuangan masyarakat, dengan cara menyediakan produk-produk untuk mengatasi risiko keuangan yang sesuai dengan rencana keuangan yang dipilih. Grup Prudential memiliki posisi yang kuat pada 3 pasar terbesar dan paling menguntungkan di dunia, yaitu Inggris Raya dan Eropa, Amerika Serikat, dan Rusia.

Pada ketiga pasar ini, kekayaan global yang terus meningkat dan demografi yang dinamis memunculkan permintaan besar untuk produk proteksi jangka panjang dengan investasi. Prudential senantiasa menjaga hubungan yang harmonis dan berkesinambungan dengan para nasabah, melalui penyediaan berbagai produk dan jasa yang menawarkan nilai tambah dari sisi keuangan dan perlindungan.

Sedangkan Prudential di Indonesia berdiri sejak tahun 1945, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) merupakan bagian dari Prudential plc, London, Inggris. Prudential Indonesia termasuk dalam kawasan Asia dan menginduk pada kantor regional Prudential Corporation Asia (PCA) yang berkedudukan di Hong Kong. Penggabungan antara dua hal, yaitu pengalaman internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal menjadikan Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk terus mengembangkan bisnisnya di Indonesia.

Sejak meluncurkan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (unit link) pertamanya di tahun 1999, Prudential Indonesia merupakan pemimpin pasar untuk produk tersebut di Indonesia. Di samping itu, Prudential Indonesia juga menyediakan berbagai produk yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan para nasabahnya di Indonesia.

Krisis ekonomi global yang melanda dunia pada tahun 2008 membawa suatu dampak negatif kepada perkembangan iklim investasi dunia. Perubahan yang terjadi terhadap iklim investasi dunia diperkirakan juga berdampak kepada sektor usaha di Indonesia. Hampir semua sektor usaha mengalami perubahan dan berpengaruh terhadap kekuatan keuangan perusahaan, tidak terkecuali sektor asuransi yang berbasis unit link. Hal ini dikarenakan unit link tidak hanya bergerak dalam bidang asuransi, tetapi juga melibatkan unsur investasi.

Sampai 30 Juni 2014, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam dan Semarang. Prudential Indonesia melayani lebih dari 2,3 juta nasabah melalui lebih dari 200.000 tenaga pemasar di 371 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh nusantara (termasuk di Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam, dan Bali) (<http://repository.PT Prudential Life Assurance>).

Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar untuk produk yang dikaitkan dengan investasi sejak lebih dari 20 tahun lalu. Hingga 31 Desember 2022, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dengan 6 kantor pemasaran di Bandung, Semarang, Surabaya, Denpasar, Medan, dan Batam serta 356 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Indonesia. Sampai akhir 2022, didukung oleh lebih dari 150.000 Tenaga Pemasar berlisensi. Prudential Indonesia berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Sejak pertama kali didirikan sebagai Unit Usaha Syariah pada tahun 2007, hingga kini akhirnya menjadi identitas yang terpisah dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), Prudential Syariah Indonesia senantiasa berkomitmen untuk memberikan solusi perlindungan kepada seluruh masyarakat

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

Indonesia dengan mengusung nilai-nilai yang universal dan inklusif, sesuai dengan prinsip syariah. Dengan menawarkan produk rangkaian solusi perlindungan jiwa, kesehatan dan finansial berbasis syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang terus berkembang.

Didukung oleh nilai-nilai utama yaitu membahagiakan peserta (*delighting customers*), inovasi produk dan layanan serta digitalisasi yang terus dikembangkan, Prudential Syariah berkomitmen memperkuat posisinya untuk mewujudkan aspirasi menjadi salah satu kontributor ekonomi Syariah terkemuka di Indonesia dan membuat masyarakat Indonesia lebih sehat dan sejahtera.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Dalam Asuransi Syariah Prudential.

Dalam Kitab UU Hukum Dagang (KUHD), tentang asuransi atau pertanggungan Bab 9, Pasal 246: "Asuransi atau Pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu."

Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi asuransi syariah prudential semakin meningkat: (Sya & Rahmi, 2022)

1. Asuransi syariah Prudential terus melakukan survei dan controlling terhadap kebutuhan nasabah. Prudential selalu menciptakan inovasi yang baru serta menawarkan produk-produk yang bisa sesuai dengan keinginan nasabah. Selain itu, Prudential menawarkan produk-produk asuransi jiwa (proteksi) dan investasi yang lengkap guna memenuhi kebutuhan para nasabah dan juga akan terus mengembangkan produk-produk yang sesuai dengan perubahan gaya hidup dan tujuan finansial para nasabah.
2. Sistem yang digunakan dalam asuransi syariah Prudential adalah sama dengan sistem menabung. Dengan nasabah membayar premi, sebagian dana nasabah akan disisihkan oleh Prudential untuk dibelikan unit link. Sehingga ketika jatuh tempo uang yang ditabung dalam bentuk premi

premi tersebut akan dikembalikan melalui link yang sudah dibeli. tetapi nasabah masih memperoleh manfaat pertanggungan sampai usia 99 tahun. Namun, apabila sebelum jatuh tempo terjadi resiko/kecelakaan terhadap nasabah, maka nasabah atau keluarga nasabah (ahli waris) bisa memperoleh proteksi pertanggungan yang diberikan oleh Prudential. Bahkan Prudential yang akan membayarkan premi (nasabah bebas bayar premi) setelahnya.

3. Pada Asuransi Prudential saat nasabah meninggal sampai usia 99 tahun maka dana santunan yang diberikan kepada ahli warisnya senilai Rp. 150 juta, pada saat nasabah meninggal sampai usia 60 karena kecelakaan dana yang diberikan kepada ahli warisnya yaitu Rp. 100 juta, nasabah terkena kondisi kritis sampai usia 85 tahun sebesar Rp. 86 juta. Apabila nasabah belum berusia 85 tahun belum pernah klaim sakit kritis tanpa kecelakaan maka ahli waris mendapat santunan senilai Rp. 150 juta + 86 juta = 236 juta. Apabila pernah klaim sakit kritis 86 juta maka ahli waris mendapatkan Rp. 150 juta. Apabila meninggal sebelum berusia 60 tahun karena kecelakaan maka ahli waris akan mendapatkan santunan Rp. 150 juta + Rp. 86 juta + Rp. 100 = Rp. 236 juta.
4. Faktor kepuasan konsumen, yaitu memperhatikan perilaku dan memberikan pelayanan yang nyaman dari agen perusahaan asuransi syariah Prudential terhadap nasabah yang sudah ada. Sehingga para nasabah tidak pindah tidak akan pergi meninggalkan perusahaan asuransi tersebut karena sudah nyaman dengan kinerja agen perusahaan asuransi syariah. Memberikan kepuasan kepada konsumen adalah keinginan setiap perusahaan serta memenuhi kepuasan konsumen menjadi faktor penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, yang mana dapat meningkatkan keunggulan dalam persaingan.
5. Faktor hubungan antara pendapatan dengan permintaan asuransi, Permintaan akan asuransi didorong oleh faktor-faktor baik ekonomi maupun faktor lainnya. Salah satu yang mendorong seseorang dalam meminta asuransi adalah pendapatan. Pendapatan yang cenderung tinggi akan mendorong seseorang untuk berasuransi
6. Faktor Investasi, yaitu suatu keuntungan bagi nasabah dalam pembayaran premi yang dilakukan setiap perbulannya. Artinya para nasabah akan mendapatkan keuntungan ketika suatu saat terjadi resiko kecelakaan, ataupun kematian dan sebagainya. Maka akan mendapatkan pembiayaan lain dari pihak perusahaan yang dihasilkan oleh pembayaran premi nasabah yang dilakukan setiap perbulannya. Hal

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

para nasabah diajarkan untuk menjadi nasabah yang pintar berinvestasi yaitu cara berinvestasi dengan modal yang kecil namun memiliki keuntungan yang sangat menguntungkan karena Asuransi Prudential menginvestasikan premi nasabah yang dibayarkan perbulannya dengan berinvestasi dalam bentuk saham yang berkualitas, obligasi dan pasar uang yang disatukan menjadi satuan unit link (investasi), maka setiap premi bulanan yang dibayarkan, sebagian akan disisihkan ke dalam saldo investasinya.

Strategi Yang Diterapkan Pada Produk Asuransi Syariah

Dalam melakukan strategi pemasaran produk asuransi syariah tidak luput dari bantuan jasa agen pemasaran yang memasarkan produk asuransi syariah. Salah satunya adalah bukan hanya dari segi perannya sebagai agen untuk memasarkan produk tersebut akan tetapi harus bisa memberi pelayanan kepada calon nasabah maupun yang sudah resmi menjadi nasabah. Oleh karena itu, diperlukan pemahaman yang sangat baik dan tentunya benar dalam meningkatkan peran agen asuransi syariah serta memasarkan produk-produknya: (Jannah et al., 2019)

1. Agen asuransi syariah harus mempunyai tugas dan kewajiban untuk memasarkan sebuah produknya kepada masyarakat serta harus membuat mereka yakin dan percaya dalam memilih produk asuransi syariah. Karna agen asuransi syariah dianggap mempunyai akses/jembatan peranan suatu informasi untuk menyampaikan langsung kepada masyarakat/nasabah apalagi yang belum tersentuh sama sekali niatnya untuk memilik asuransi syariah sebagai produknya.
2. Melakukan kegiatan promosi, dengan tujuan untuk memberikan suatu informasi sampai dengan bisa menjual produk asuransi syariahnya kepada masyarakat. Hal ini diterapkan upaya untuk menjaga dari citra perusahaan asuransi syariah sendiri. Kegiatan promosi ini harus dilakukan dengan sebaik-baiknya tanpa melakukan suatu hal yang bisa mengakibatkan kefatalan. Karna bisa meyebabkan jatuhnya reputasi dari perusahaan asuransi syariah tersebut. Para agen harus bisa terampil dan cakap dalam menyampaikan promosi tersebut agar bisa mempertahankan eksistensi asuransi syariah di peusahaannya apalagi di Indonesia.

3. Melakukan peningkatan keasadaran terhadap masyarakat akibat kebutuhan dalam asuransi syariah yang masih rendah. Maka disini peran agen asuransi syariah dapat melakukan pendampingan yang bisa memberikan informasi terhadap masyarakat ataupun kepada para nasabah. Seperti mengadakan workshop, sosialisasi tentang literasi asuransi syariah dan sebagainya.
4. Melakukan penyusunan strategi komunikasi berdasarkan tingkat pendidikan dan pendapatan. Caranya terdahulu yang harus dilakukan dengan melihat latar belakang pendidikan para calon nasabah ditingkat pendapatannya, dengan begitu akan mudah agen asuransi syariah untuk memberikan pemahaman sehingga para calon nasabah akan tertarik dan menjadi mitra nantinya.

Seorang agen asuransi syariah harus mempunyai kriteria yang harus terpenuhi, dan menjadi perhatian penuh bagi pihak perusahaan. Bahwa peran sebagai agen asuransi syariah menjadi suatu akses untuk mengenalkan, memberikan informasi dan menjelaskan kepada para masyarakat yang membutuhkan. Posisi agen syariah samahalnya dengan memproduksi produksi asuransi tersebut. Kriteria pribadi seorang agen harus memenuhi hal sebagai berikut:

1. Berkepribadian yang jujur, jujur kepada diri sendiri dan orang lain, serta keperusahaan.
2. Mempunyai komunikasi dan kepedulian yang baik kepada perusahaan maupun pihak nasabah
3. Mempunyai keahlian (kompetensi) antara lain. Komunikasi, menguasai pengetahuan produk, menguasai skill mempresentasikan produk dan jasa kepada pihak nasabah, mampu memecahkan suatu problem yang terjadi dilapangan dengan pihak nasabah.

Dengan Kompetensi tersebut akan menjadi sangat penting di era globalisasi karena peranan agen perusahaan dalam mempertahankan hubungan jangka panjang dengan para nasabah global (rilla Kurnia Ningsih dan Riris Aishah Prasetyowati. 2020).

Sistem Strategi Yang Diterapkan Oleh Prudential Asuransi Syariah.

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

Kepala direktur Asuransi Syariah Prudential mengungkapkan adanya 3 (tiga) strategi yang akan diterapkan oleh asuransi syariah ialah:

1. Inovasi

Prudential Syariah dan Prudential Indonesia senantiasa berinovasi untuk dapat terus memberikan pelayanan serta dukungan terbaik bagi para nasabah dan masyarakat Indonesia. Inovasi tersebut menjadi tulang punggung dukungan dalam jangka panjang, dan sebuah dukungan dibuktikan dengan diwujudkan melalui 12 produk tradisional, 5 produk PAYDI, 1 produk digital dan 30 subdana yang dihadirkan sepanjang 2022 tahun kemarin.

2. Digitalisasi

Pelayanan yang dilakukan oleh Prudential kini dilayani secara digital, mulai dari konsultasi dengan tenaga pemasar, hingga proses pembelian dan pengaktifan polis. Seluruh kemudahan tersebut terwujud berkat kehadiran aplikasi digital PRUForce yang digunakan oleh tenaga pemasar untuk bisa berkomunikasi dan melayani nasabah/calon nasabah dengan lebih efisien. Selain itu, layanan aplikasi digital juga tersedia produk bancassurance melalui PRUFast untuk kemudahan dan kenyamanan bagi para nasabah.

3. Kolaborasi

Perusahaan Prudential Indonesia melakukan mitra usaha dengan *joint venture*, hal itu juga menjadi pertama kalinya yang berani melakukan *spin-off* unit usaha syariah menjadi entitas baru, yaitu PT Prudential Sharia Life Assurance (prudential Syariah) pada April 2022. Prudential Syariah dipercaya untuk mengelola kontribusi bruto lebih dari Rp 2,3 triliun dan pengelola total aset hingga Rp 6,7 triliun.

Perkembangan Asuransi Syariah Dan PT. Prudential Syariah Indonesia

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia cukup positif dan memiliki banyak peminat karena mayoritas penduduk Indonesia merupakan umat Islam. Dimana sudah satu tujuan dengan ekonomi Islam harus mempunyai sifat saling tolong menolong antar sesama nasabah. Pola yang diterapkan dalam asuransi syariah menggunakan sistem akad (kontrak) sesuai dengan syariat Islam.

Perkembangan asuransi syariah di Indonesia semakin meningkat, pada tahun 2011 terjadi sangat pesat yang dibuktikan dengan kemunculan beragam perusahaan asuransi yang mulai menawarkan produk asuransi berdasarkan prinsip syariah. Bahkan sampai saat ini tren asuransi syariah masih terus mengalami peningkatan mencapai 51,89% *year on year* per Juni 2021, dengan kontribusi kotor dalam asuransi syariah yang mencapai Rp 11,55 triliun, hasil ini berdasarkan data riset dari AASI. Sedangkan dari hasil data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per 30 Desember 2021, asuransi syariah menduduki posisi pasar pertama dengan hasil dana yang dikelola mencapai Rp 66,6 triliun, dan 2,3 Juta Nasabah, 206.402 Klien korporat, dan 172.000 tenaga pemasar berlisensi.

Perkembangan asuransi syariah di tanah air didukung oleh adanya ketentuan regulasi. Dimulai pada tahun 1994 dan terus mengalami perkembangan dari waktu ke waktu, seperti yang telah sekilas dijelaskan di sejarah asuransi syariah diatas membuktikan bahwa tidak dapat dipungkiri, pada saat terjadinya pandemi Covid-19 di seluruh dunia termasuk Indonesia membuat kesehatan dan jiwa, sehingga adopsi asuransi termasuk asuransi syariah menunjukkan tren yang sangat positif. Hal ini dibuktikan dengan riset yang dilakukan oleh Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) bahwa per kuartal 3 tahun 2021 lalu, tercatat total aset asuransi syariah di Indonesia senilai Rp.43,68 triliun. Angka tersebut menunjukkan adanya pertumbuhan sebanyak 6,10% *year on year* alias secara tahunan.

Di Indonesia asuransi syariah memiliki potensi yang sangat besar dikarenakan saat ini, penetrasi asuransi syariah masih tergolong rendah. Sedangkan pasar Indonesia untuk asuransi syariah sangat besar, dimana Indonesia memiliki 87% penduduk yang beragama Islam.

[\(prudentialsyariah.perkembanganasuransisyariahdidiindonesia\)](#).

Prudential Indonesia dan Prudential Syariah tumbuh menjadi memimpin industri asuransi jiwa di Indonesia, dibuktikan dengan konferensi pers Financial Performance 2022 kemarin, dengan tujuan yang diusung dengan menegaskan dukungan terhadap masyarakat

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

Indonesia untuk selalu yakin melangkah menuju kehidupan yang sehat dan sejahtera. Berdasarkan Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa Kuartal IV 2022 oleh AAJI (*unaudited*), tercatat bahwa prudential syariah dan prudential indonesia memiliki pertumbuhan *double digit* di tahun tersebut. Hal ini ditunjukkan melalui total pendapatan premi dari bisnis (*weighted*) yang tumbuh sekitar 13% dibandingkan tahun sebelumnya. Dari kedua perusahaan, total pendapatan premi dan kontribusi sebesar lebih dari Rp 22 triliun, dengan total aset lebih dari Rp 67 triliun, dan dipercaya untuk mengelola dana investasi terbesar di industri yang dapat dilihat dari total aset investasi lebih dari Rp 61 triliun.

Sebagai perusahaan asuransi jiwa pertama yang berhasil melakukan *spin-off*, seluruh inovasi dan dukungan yang didapatkan Prudential Syariah dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang berbasis syariah serta memperluas akses perlindungan yang bersifat halal bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia ([prudentialsyariah.articleprudentialsyariah](#)).

Kesimpulan

Asuransi syariah Prudential di Indonesia terus mengalami peningkatan dalam setiap tahunnya. Dengan tetap menempatkan salah satu prinsip syariah yaitu posisi *ta'awun* (tolong menolong) kepada sesama para nasabahnya sehingga menjadikan asuransi syariah prudential di Indonesia tetap eksis dan terus tumbuh sesuai zamannya. Dalam peningkatan ini asuransi syariah juga menjadi akses/jembatan dalam mendorong sektor ekonomi terutama yang berbasis syariah.

Asuransi Syariah Prudential Indonesia tidak lupa dengan adanya sebuah peluang dan tantangannya, salah satu tantangan yang harus dipersiapkan adalah harus menyiapkan sumber daya manusia yang handal diberbagai sektor dan selalu melakukan kolaborasi/kerjasama dengan lembaga yang bisa menumbuhkan perkembangan pada perusahaan asuransi prudential tersebut. Sedangkan peluang yang yang berpotensi menjadi *global player*

sepertihalnya, jumlah penduduk Indonesia mayoritas muslim dapat menjadi potensi bagi nasabah industri keuangan syariah terutama dalam segi asuransi syariah tersendiri, serta dapat memiliki sumber daya alam yang melimpah, dan prospek ekonomi yang cerah.

Dalam tren peningkatan setiap tahunnya, Asuransi Syariah Prudential Indonesia berhasil menjadi sebuah perusahaan asuransi yang berani melakukan *spin-off* dalam pertama kalinya. Selain itu, menjadi perusahaan yang dipercaya untuk dapat mengelola dana investasi terbesar dibagian industri Indonesia. Dengan demikian, Asuransi Syariah Prudential Indonesia terus melakukan evaluasi apa yang menjadi kekerangannya serta kedepannya menerapkan sistem strategi yang sangat mendasar yakni, inovasi, digitalisasi, dan kolaborasi.

Daftar Pustaka

- Akademika, W. (2016). *ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA (Studi Tentang Peluang ke Depan Industri Asuransi Syariah)*. 3.
- Indonesia, L. (1992). *Kompetensi Agen Asuransi Syariah dan Pencapaian Target Penjualan Produk Unit Link di PT Prudential Life Indonesia Oleh: Prilla Kurnia Ningsih dan Riris Aishah Prasetyowati*. 95–121.
- Jannah, D. M., Nugroho, L., Padjadjaran, U., Ekonomi, F., & Mercu, U. (2019). *STRATEGI MENINGKATKAN EKSISTENSI ASURANSI SYARIAH DI INDONESIA*. 8(1), 169–176.
- Komputindo, M. (2013). *Daftar pustaka*. 2013–2016.
- Nasution, S. A., & Aslami, N. (2022). *Analisa Peningkatan Minat terhadap Produk Asuransi Syariah*. 5(2), 254–262.
- No Title. (2020). 1(1), 1–12.
- sudah selesai. (n.d.). 1–96.
- Sya, A., & Rahmi, M. (2022). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Asuransi Jiwa Di Pt Prudential Puraini Medan Permintaan*. 1(11), 121–126.
- Torong, L. O. B., & Lubis, F. A. (2023). *Pengaruh Pengetahuan terhadap Minat Masyarakat Berasuransi Syariah di PT Prudential Syariah Binjai*. 4(2), 324–331.

Analisa Peningkatan Minat Terhadap Produk Asuransi Syariah

(prudentialsyariah.perkembanganasuransisyariahiindonesia).