

**ANALISIS STRATEGI PEMBINAAN KELOMPOK AGEN ASURANSI DI
PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE SYARIAH KOTA MAKASSAR**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Hukum (S.H) Pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar*

Oleh

ADISYA NURUL FADILLAH HALIMUN

NIM : 105251104016

23/09/2020

*1 exp
Smb Alumni*

*R/066/M4S/2018
HAL
d'*

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
1442 H/2020 M**

**ANALISIS STRATEGI PEMBINAAN KELOMPOK AGEN ASURANSI DI
PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE SYARIAH KOTA MAKASSAR**



*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Hukum (S.H) Pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar*

Oleh

ADISYA NURUL FADILLAH HALIMUN

NIM : 105251104016

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
1442 H/2020 M**



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. IV Telp. (0411) 851914 Makassar 90223



PENGESAHAN SKRIPSI

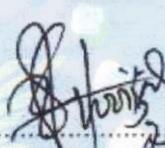
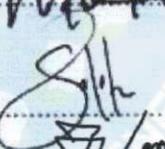
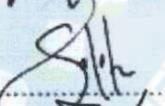
Skripsi saudari Adisya Nurul Fadillah Halimun, NIM. 105 251 1040 16 yang berjudul **“Analisis Strategi Pembinaan Kelompok Agen Asuransi di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar”** telah diujikan pada hari Senin, 12 Muharram 1442 H / 31 Agustus 2020 M, dihadapan tim penguji dan dinyatakan telah dapat diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

12 Muharram 1442 H

Makassar, -----

31 Agustus 2020 M

Dewan penguji :

Ketua	:	Hurriah Ali Hasan,S.T.,ME.,Ph.D	(.....)	
Sekertaris	:	Saidin Mansyur, S.S.,M.Hum	(.....)	
Anggota	:	Hasanuddin, SE.Sy.,ME	(.....)	
	:	Mega Mustika, SE.Sy., M.H	(.....)	
Pembimbing I	:	Dr. Sitti Saleha,S.Ag.,M.H. I	(.....)	
Pembimbing II	:	Ulil Amri, S.Sy.,SH., M.E.I	(.....)	

Disahkan Oleh:

Dekan FAI Unismuh Makassar



Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I

NBM: 554612



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. IV Telp. (0411) 851914 Makassar 90223



BERITA ACARA MUNAQASYAH

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar telah mengadakan sidang Munaqasyah pada: Hari / Tanggal : Senin, 31 Agustus 2020 M /12 Muharram 1442 H . Tempat : Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar Jl. Sultan Alauddin No. 259 Makassar (Gedung Iqra Lantai 4) Fakultas Agama Islam.

MEMUTUSKAN

Bahwa saudara

Nama : ADISYA NURUL FADILLAH HALIMUN

Nim : 105251104016

Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PEMBINAAN KELOMPOK AGEN ASURANSI DI PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE SYARIAH KOTA MAKASSAR

Dinyatakan : LULUS

Ketua

Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I

NIDN : 0931126249

Dewan Pengaji

Sekertaris

Dra. Mustahidang Usman, M.Si

NIDN : 0917106101

1. Hurriah Ali Hasan,S.T.,ME.,Ph.D

(.....)

2. Saidin Mansyur,S.S.,M.Hum

(.....)

3. Hasanuddin,SE.Sy.,ME

(.....)

4. Mega Mustika, SE.Sy., M.H

(.....)

Disahkan Oleh:

Dekan FAI Unismuh Makassar

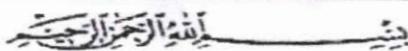
Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I

NBM : 554 612



FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 (Gedung Iqra Lantai IV) Tlp. 0411-866972. Fax. 0411-865588 Makassar 90222



PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pembinaan Kelompok Agen Asuransi di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar
Nama : Adisyah Nurul Fadillah Halimun
Nim : 105251104016
Fakultas / Jurusan : Agama Islam / Hukum Ekonomi Syariah

Setelah dengan saksama memeriksa dan meneliti, skripsi ini dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diajukan di depan tim pengujian ujian skripsi prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 20 Rabiul Akhir 1441 H

18 Desember 2019 M

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

St. Saleha Majid, S.Ag., MH

NIDN : 0911037502

Un. Amri, S.Sv., SH., MH

NIDN:0929098603

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Adisya Nurul Fadillah Halimun

NIM : 105251104016

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Agama Islam

Kelas : B

Dengan ini menyatakan hal sebagai berikut :

1. Mulai dari penyusunan proposal sampai selesai penyusunan skripsi, saya menyusun sendiri skripsi saya (tidak dibuatkan oleh siapa pun).
2. Saya tidak melakukan penjiplakan (plagiat) dalam menyusun skripsi ini.
3. Apabila saya melanggar perjanjian seperti pada butir 1, 2, dan 3 maka bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Demikian perjanjian ini saya buat dengan penuh kesadaran.

Makassar, 11 Muharram 1442 H

30 Agustus 2020

Yang membuat pernyataan



Adisya Nurul Fadillah Halimun

NIM.105251104016

MOTO DAN PERSEMBAHAN

Tak apa tak terlihat, agar tak rakus pujian, tetapi teruslah bermanfaat.

Seperti udara ... di setiap detiknya.

(Adisya Nurul Fadillah Halimun)

Hidup seperti mengendarai sepeda, agar tetap seimbang, kau harus terus bergerak.

(Albert Einstein)

*Kupersembahkan karya ini kepada
kedua orang tua terbaik, serta keluarga besar
dan seluruh rekan setia yang telah memberi dukungan,
doa, dan pengorbanan tulus demi kebahagiaan dunia akhirat.*

ABSTRAK

Adisya Nurul Fadillah Halimun. 105 251 104 016. 2016. Analisis Strategi Pembinaan Kelompok Agen Asuransi di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar. Dibimbing oleh St. Saleha Majid dan Ulil Amri.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pembinaan kelompok agen asuransi di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar.

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Makassar yang berlangsung 2 bulan mulai dari 27 Juni sampai 27 Agustus 2020. Subjek uji coba dalam penelitian ini adalah subjek *agency director* dan subjek agen asuransi. Adapun teknik pengumpulan data yaitu melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yaitu mereduksi data, menyajikan data, dan menyimpulkan data.

Hasil penelitian menunjukkan strategi pembinaan agen asuransi di Prudential Life Assurance Syariah memiliki strategi berbeda di setiap *agency director* yang membina. Pembinaan yang terstruktur dalam bentuk missal atau berkelompok bukan hanya perihal bisnis sebagai agen, tetapi juga bagaimana cara mengedukasi masyarakat mengenai pentingnya pengelolaan keuangan melalui asuransi dari pembinaan agen asuransi berbasis syariah.

Kata Kunci : Pembinaan, Kelompok, Agen Asuransi.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahi rabbil alamin. Puji syukur senantiasa teriring dalam setiap hela napas atas kehadirat dan junjungan Allah SWT., bingkisan salam dan selawat tercurah kepada kekasih Allah, Nabiullah Muhammad SAW., para sahabat, dan keluarganya serta umat yang senantiasa istiqamah di jalan-Nya.

Tiada jalan tanpa rintangan, tiada puncak tanpa tanjakan, tiada kesuksesan tanpa perjuangan. Dengan kesungguhan dan keyakinan untuk terus melangkah, akhirnya sampai ke titik akhir penyelesaian skripsi. Namun, semua tak lepas dari uluran tangan berbagai pihak lewat dukungan, arahan, bimbingan, serta bantuan moril dan materil. Untuk itu patutlah kiranya penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tuaku tercinta Halimun Karra dan Syamsiar Ammar yang telah melahirkan, mengasuh, dan mendidik. Juga, doa dan pengorbanan moril maupun materil. Tak lupa pula kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag selaku rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I, selaku Dekan Fakultas Agama Islam.
3. Dr. Ir. H. Muchlis Mappangaja, Mp, selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah, juga Sekretaris Prodi, dan para dosen Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

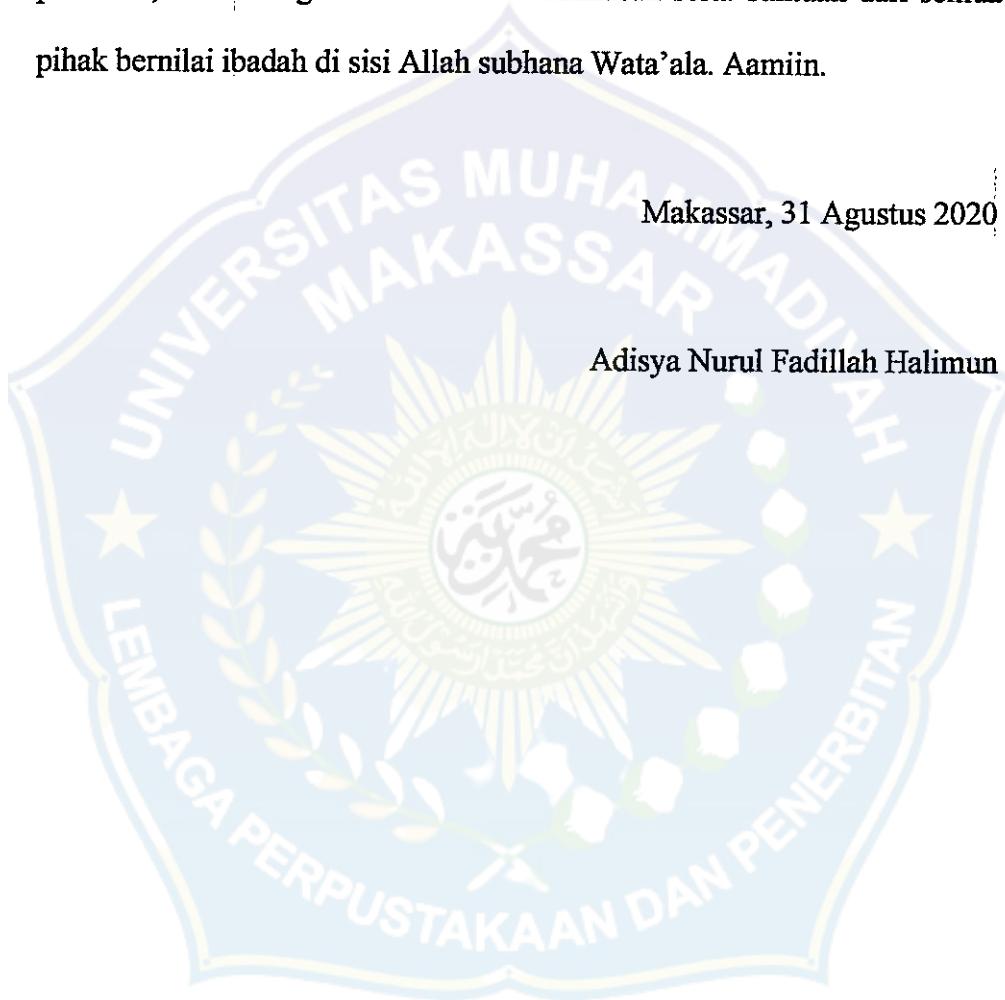
4. Kepada Dr. St. Saleha Majid, S.Ag., MH, dan Ulil Amri, S.Sy., MH selaku pembimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Saudaraku Muhammad Imam Mughni Halimun, Muhammad Agiel Muksit Halimun, dan Titania Nurul Aisyah Halimun, terima kasih atas dukungan dan kerusuhan selama menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
6. Terima kasih kepada teman-teman, Nurfadila A. Baso Upa, Serli, Rizki Amelia Kadir, dan Awaliyah Nur Utari telah menemani dalam suka dan duka, canda tawa, memberikan semangat dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Terima kasih kepada teman-teman KKP-Plus Desa Tabbingjai Dusun Mapung, Muhammad Arsan, Megawati Usman, Serli, Lilit Karlina, Syaiful Anwar, dan Kak Hasnidar atas kebersamaan dan kerja samanya.
8. Kepada rekan-rekan seperjuangan mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2016, khususnya kelas B.
9. Kepada Kak Ahmad Kais, Pak Ilham Jaya, Pak Nursyahril dan Kak Maydi, terima kasih atas bantuan dan kerja samanya selama melakukan observasi dan penelitian di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar.
10. Kepada teman-teman kepenulisan Eleven Awesome Team, terima kasih atas bantuan, semangat, dan motivasi yang kalian berikan.

11. Terakhir, kepada semua pihak yang tidak sempat penulis sebutkan namanya, tetapi telah membantu penulis dalam penyelesaian studi.

Semoga skripsi ini bermanfaat sebagai bahan masukan dan informasi bagi pembaca, dan semoga kebaikan dan keikhlasan serta bantuan dari semua pihak bernilai ibadah di sisi Allah subhana Wata'ala. Aamiin.

Makassar, 31 Agustus 2020

Adisya Nurul Fadillah Halimun



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
BERITA ACARA MUNAQASAH	iv
PERSETUJUAN PEMBIMBING	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vi
MOTO DAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Konsep Tentang Strategi.....	8
B. Agen Asuransi.....	10
C. Asuransi Syariah.....	12
BAB III METODE PENELITIAN	22
A. Jenis Penelitian.....	22
B. Lokasi Penelitian.....	24
C. Fokus dan Deskriptif Penelitian.....	25
D. Sumber dan Jenis Data.....	25
E. Instrumen Penelitian	26
F. Teknik Pengumpulan Data.....	27
G. Keabsahan Data	28
H. Analisis Data.....	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	30
A. Hasil Penelitian	30
B. Pembahasan	37
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	50
A. Kesimpulan	50
B. Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	51
RIWAYAT HIDUP	53
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Masa depan asuransi syariah di Indonesia sangatlah cerah. Pertumbuhan ekonomi yang cepat, naiknya tingkat tabungan dan berkembangnya perekonomian kelas menengah menjadi pertanda baik bagi industri asuransi jiwa syariah. Menurut Asosiasi Asuransi Syariah di Indonesia (AASI), banyak perusahaan asuransi yang memilih untuk membuat unit asuransi syariah daripada membuat perusahaan baru dengan fokus asuransi syariah.¹

Asuransi merupakan salah satu cara yang digunakan masyarakat untuk membantu mereka dalam penyediaan jaminan finansial. Namun, demikian ada juga yang tidak menyadari betapa pentingnya asuransi. Memiliki asuransi berarti mempersiapkan diri maupun keluarga jika terjadi sesuatu musibah seperti kecelakaan, penyakit kritis, cacat, meninggal, dan lain sebagainya, atau untuk menyiapkan diri jika pencari nafkah meninggal dunia.²

Asuransi menurut pasal 246 Kitab Undang-Undang Hukum (KUHD) adalah suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri pada seseorang tergantung pada suatu premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan, kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan di deritanya karena suatu peristiwa yang tak menentu.³

¹ Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah*, (Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2016), h. 1

² *Ibid*, h. 4

³ Zainudin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta Sinar Grafika, 2008), h. 17

Di dalam upaya mewujudkan masyarakat sejahtera, adil, dan makmur baik materil maupun spiritual, pemerintah telah melakukan berbagai usaha pembangunan di berbagai bidang, terutama asuransi berbasis syariah. Dari tahun ke tahun kegiatan pembangunan dilakukan oleh pemerintah ataupun swasta telah membawa hasil yang menggembirakan seperti yang kita rasakan dewasa ini yang ditandai dengan pemikiran kesejahteraan hidup.

Pada zaman Rasulullah belum ada yang namanya asuransi syariah, tetapi lebih dikenal dengan sebutan *aqilah*. Kata *aqilah* tersebut berasal dari kebiasaan Suku Arab yang jika ada salah seorang anggota dari sebuah suku yang terbunuh oleh anggota suku lain, maka pewaris korbannya yang terbunuh itu akan dibayar dengan sejumlah uang darah atau diyat dari saudara terdekat pembunuhnya atas nama si pembunuh.⁴

Konsep tersebut tetap diterima dan menjadi bagian dari Hukum Islam, hal tersebut tercantum dalam hadis Nabi Muhammad saw: diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra., dia berkata: Berselisih dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut kepada Rasulullah saw., maka rasulullah saw., memutuskan ganti rugi dari pembunuh terhadap janin tersebut dengan pembebasan seorang budak laki-laki atau perempuan, dan

⁴ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006), h. 1

memutuskan ganti rugi kematian tersebut dengan uang darah (*diyat*) yang dibayarkan oleh *aqilah*-nya (kerabat dari orang tua laki-laki). (HR. Bukhari).⁵

Kemudian pada zaman Rasulullah SAW., *Aqilah* diterapkan di antara kaum muhajirin dan kaum ansor. Pengertian dari sistem *aqilah* sendiri adalah mengumpulkan orang-orang dalam suatu wadah organisasi yang kemudian orang-orang tersebut dijadikan sebagai anggota untuk menyumbangkan sejumlah uang dalam suatu tabungan bersama yang bertujuan untuk membantu memberikan pertolongan kepada pihak keluarga korban yang meninggal terbunuh tidak sengaja, dan semua itu yang menjadikan dasar munculnya lembaga-lembaga asuransi sampai masa sekarang ini. Itu sedikit mengenai sejarah asuransi syariah.⁶ Kemudian kita ke perkembangan, di Indonesia ini sama pesatnya antara asuransi konvensional dan asuransi syariah, di sini akan terfokus kepada asuransi syariah saja, tentunya adanya asuransi syariah ini sangatlah disukai atau banyak diminati kalangan muslim yang mana pada praktiknya terjamin aman dan sesuai syariat Islam. Surah An-Nisa ayat 9 yang berkaitan dengan penjelasan di atas :

وَلِيَخْشَى الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلَيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Terjemahnya: "Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesajahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar."

Namun, sampai saat ini di asuransi syariah masih menjadi suatu perdebatan antara pro dan kontra, tetapi keberadaan asuransi yang berdasarkan

⁵ Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2012), h. 3-4.

⁶ Abdullah Amrin, *op. cit.*, h. 2

syariah ini praktiknya terbebas dari unsur *maisir*, *ghoror*, dan riba. Asuransi Syariah juga merupakan suatu lembaga yang menerapkan akad mudharabah atau bagi hasil, selanjutnya mengenai kedudukannya dalam asuransi syariah sendiri tergantung pada mayoritas masyarakat umum dan atas dukungan pemerintah, karena bila masyarakat umumnya sendiri jika tidak tahu-menahu atau tidak mendukung adanya asuransi syariah, maka dalam operasionalnya tersebut tidak akan bisa jalan atau beroperasi.⁷

Asuransi yang selama ini digunakan oleh mayoritas masyarakat (konvensional) bukan merupakan asuransi yang dikenal oleh para pendahulu dari kalangan ahli fiqh, karena tidak termasuk transaksi yang dikenal oleh fiqh Islam, dan tidak pula dari kalangan para sahabat yang membahas hukumnya.

Asuransi syariah dengan perjanjian di awal yang jelas dan transparan serta aqad yang sesuai syariah, dimana dana-dana dan premi asuransi yang terkumpul disebut juga dengan dana *tabarru'*, akan dikelola secara profesional oleh perusahaan asuransi syariah melalui investasi syar'i dengan berlandaskan prinsip syariah.⁸

Dan pada akhirnya semua dana yang dikelola tersebut (dana *tabarru'*) nantinya akan dipergunakan untuk menghadapi dan mengantisipasi terjadinya musibah/bencana/klaim yang terjadi di antara peserta asuransi. Melalui asuransi syari'ah, kita mempersiapkan diri secara finansial dengan tetap mempertahankan

⁷ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006), h. 46

⁸ *Ibid*, h. 11.

prinsip-prinsip transaksi yang sesuai dengan fiqh Islam. Jadi, tidak ada keraguan untuk berasuransi syari'ah.

Menurut Syekh Abu Zahra, setiap individu dalam masyarakat berada dalam jaminan atau tanggungan masyarakat. Setiap orang yang memiliki kemampuan menjadi penjamin dengan suatu kebijakan bagi setiap potensi kemanusiaan dalam masyarakat.

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar mengalami peningkatan kesadaran masyarakat untuk lebih mengekspresikan identitas kemuслиman mereka. Hal ini merupakan pasar potensial yang besar bagi pertumbuhan komoditas sektor berbankan maupun non-perbankan yang mencoba untuk menyentuh minat konsumen indonesia pada penjualan produk-produk islami seperti busana muslim dan muslimah, makanan dan minuman yang berlabelkan ‘halal’, perjalanan haji, dan umroh, termasuk perusahaan asuransi yang mengadopsi konsep syariah yang juga mengalami kenaikan signifikan. Di lain sisi kebutuhan kenyamanan bermuamalah dalam transaksi keuangan pun meningkat pesat, sehingga diperlukan lebih banyak lembaga-lembaga keuangan ataupun lembaga pembiayaan yang bernuansa syariah.⁹

Sejak dikeluarkan Asuransi Prudential Syariah pada tahun 2007, Asuransi Prudential Syariah bisa dijadikan pilihan bagi setiap calon nasabah yang menginginkan perlindungan jiwa, dan resiko kesehatan yang sesuai dengan Syariat Islam. Budaya berasuransi diharapkan dapat meningkatkan kecerdasan masyarakat dalam mengelola keuangan rumah tangga serta kemampuan

⁹ Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), h. 250.

merancang keuangan masa depan dan menimilisir kerugian financial. Prudential Syariah yang memiliki ketentuan dengan menggunakan serta mengumpulkan dasar-dasar hukum yang berlaku didalam nilai-nilai Islam.¹⁰

Menyadari potensi perkembangan pasar yang besar serta mendengarkan kebutuhan konsumen untuk mendapatkan proteksi jiwa yang didasari oleh prinsip-prinsip syariah, Prudential Indonesia mengembangkan unit bisnis syariahnya.

Selain itu Prudential Indonesia sangat perhatian terhadap Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia salah satunya adalah dengan adanya lisensi khusus bagi yang menjadi agen prudential syariah yang mau menawarkan produk Prudential Syariah. Pelatihan Paket Syariah Training diselenggarakan oleh pusat pelatihan Prudential di masing-masing kantor PRUSales Academy yang disebut dengan pelatihan Prudential Syariah Training (PST).¹¹

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah, “Bagaimana strategi pembinaan kelompok agen asuransi di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar?”

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pembinaan kelompok Agen Asuransi di Prudential Life Assurance Syariah.

¹⁰ Prudential Syariah, diakses dari <http://prudential-syariah.com/> pada tanggal 16 Desember 2019.

¹¹ *Ibid.*

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan kepada pembelajaran Asuransi Syariah pada Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Makassar.

2. Manfaat Institusi

Sebagai bahan masukan dan sumbangan pemikiran bagi instansi terkait dalam memahami persoalan agen asuransi yang begitu kompleks di bidang syariah.

3. Manfaat Praktis

a. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menumbuhkan semangat kemitraan khususnya bagi mahasiswa Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

b. Bagi Masyarakat

Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang berguna dari hasil penelitian yang dilakukan di Prudential Life Assurance tentang pembinaan kelompok agen asuransi.

c. Bagi Peneliti

Menjadi pedoman dan panduan apabila ingin menjadi agen asuransi berbasis syariah dan bermanfaat bukan hanya untuk diri sendiri maupun orang lain.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep tentang Strategi

Strategi berasal dari Bahasa Yunani, *Strategia* yang diartikan sebagai “*the art of the general*” atau seni seorang panglima yang biasanya digunakan dalam peperangan.¹² Dalam kamus besar Bahasa Indonesia (KBBI) disebutkan bahwa istilah strategi adalah, ‘Suatu ilmu untuk menggunakan sumber daya-sumber daya untuk melaksanakan kebijakan tertentu.’¹³

Strategi merupakan suatu pedekatan yang semua berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan serta eksekusi dalam aktivitas yang memiliki kurun waktu tertentu. Strategi yang baik ada pada koordinasi dalam tim kerja, mempunyai tema, serta melakukan identifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip pelaksanaan gagasan yang rasional, efisien dalam melakukan pendanaan, serta mempunyai cara untuk mencapai sebuah tujuan secara efektif dan efisien.¹⁴

Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Beberapa perusahaan mungkin mempunyai tujuan yang sama tetapi strategi yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut dapat berbeda. Strategi yang dibuat berdasarkan persetujuan.¹⁵ Stephane K. Marrus, mendefinisikan strategi

¹² Drs. S. Sumarsono, MBA, dkk, *Pendidikan Kewarganegaraan* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), h. 139.

¹³ Tim Penyusunan Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), h. 199.

¹⁴ *Ibid*, h. 139.

¹⁵ Mubasit, *Manajemen Pemasaran* (Fakultas Dakwah IAIN Raden Intan Lampung, Bandar Lampung 2012), h. 26

| sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus
| pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya
| bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.¹⁶ Kenneth R. Andrews menyatakan
| bahwa strategi perusahaan adalah pola keputusan dalam perusahaan yang
| menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan
| kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci
· jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan.¹⁷

Adapun pengertian strategi terbagi menjadi dua, yaitu :

a) Pengertian Umum

Strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

b) Pengertian Khusus

Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti. Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

¹⁶ Husein Umar, *Strategi Management in Action*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), h. 31.

¹⁷ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung : Alfabeta, 2016), h. 199.

B. Agen Asuransi

1. Konsep Umum Agen Asuransi

Menurut *The Boston Consulting Group* dalam laporan *Asia's Next Big Opportunity: Indonesia Rising Middle-Class and Affluent Consumers*, populasi kelas menengah ke atas Indonesia saat ini lebih luas dan terpencar. Walaupun saat ini dan beberapa tahun ke depan, populasi kelas menengah ke atas masih berkonsentrasi di Jawa, di beberapa daerah lain, khususnya di Sumatra dan Sulawesi juga bertumbuh dengan cepat. Dalam kurun waktu 2012-2020, pertumbuhan konsumen menengah ke atas sebesar 109%. Di Jawa, diperkirakan konsumen kelas menengah ke atas akan bertambah hingga 35 juta jiwa. Di Sulawesi, akan meningkat dari 4 juta jiwa menjadi 9 juta jiwa, sedangkan di Sumatra konsumen menengah ke atas bertambah dari 17 juta jiwa menjadi 34 juta jiwa.¹⁸

Agen Asuransi bekerja dengan waktu kerja yang fleksibel, penghasilan yang tak pasti, dan pasti mengalami banyak penolakan. Namun, profesi agen asuransi menjanjikan banyak hal yang menarik seperti tantangan, penghasilan yang tidak dibatasi, jaringan sosial yang luas, kesempatan mendapatkan berbagai penghargaan, dan sebagainya.¹⁹

Seorang agen asuransi wanita bisa memiliki penghasilan hingga Rp. 2 miliar setahun dan menyekolahkan anak-anaknya ke Australia. Bukankah ia jauh lebih berbahagia menjadi agen asuransi berpenghasilan miliaran rupiah daripada

¹⁸ Sugeng Widodo, *Mindset Kaya Agen Asuransi*, (Jakarta: Penerbit Grasindo, 2016), h. 3

¹⁹ *Ibid*, h. 6

anggota dewan yang diduga korupsinya jauh lebih gila-gilaan daripada zaman Orde Baru.

2. Kriteria Agen Asuransi

Menjadi agen asuransi yang profesional berarti menjadi seorang entrepreneur. Para entrepreneur menentukan sendiri target hasil dan target kerja yang ingin mereka raih. Bukan mengejar atau ditentukan oleh target orang lain. Mereka adalah bosnya.²⁰

Penempatan seni dalam kegiatan menjual adalah jalur memenangkan tujuan dengan jalan kekerasan hanya akan mendapatkan hasil yang buruk. Dalam bisnis jasa asuransi, sebutan seorang penjual produk asuransi pada umumnya adalah *Agent Axecutive, Financial Consultant, Agent Represenitive, Consultant, Agent*. Sedangkan sebutan memasyarakat adalah agen, sehingga di setiap kelembagaan seperti di kantor pemasaran asuransi ataupun di tingkat asosiasi asuransi terdapat Divisi Keagenan atau Komisi Keagenan.²¹

3. Agen Asuransi di Mata Hukum

Prinsipnya jika hubungan hukum antara Anda dan perusahaan memenuhi unsur-unsur hubungan kerja sebagaimana dimaksud Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (“UU Ketenagakerjaan”), maka bisa masuk lingkup Pengadilan Hubungan Industrial.²²

²⁰ Deddy Karyanto, *Cara Cepat jadi Agen Asuransi Hebat*, (Jakarta: Kompas Gramedia, 2010), h. 5.

²¹ Ketut Sendra, *Panduan Sukses Menjual Asuransi*, (Jakarta: PPM, 2002), h. 5

²² <https://konsultanhukum.we.id> pada tanggal 7 September 2020

Adapun unsur-unsur hubungan kerja yang dimaksud yaitu adanya pekerjaan, upah dan perintah. Hal tersebut sebagaimana diatur dalam Pasal 1 angka 15 UU Ketenagakerjaan sebagai berikut:

“Hubungan kerja adalah hubungan antara pengusaha dengan pekerja/buruh berdasarkan perjanjian kerja, yang mempunyai unsur pekerjaan, upah, dan perintah”

Sehingga bila “hubungan kerja” Anda (sebagai agen asuransi) dengan perusahaan asuransi didasarkan pada perjanjian kerja yang mempunyai unsur pekerjaan perintah, upah, perintah, maka sudah termasuk lingkup hubungan industrial sebagaimana diatur dalam UU Ketenagakerjaan.²³

C. Asuransi Syariah

1. Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris, yaitu *insurance*, yang dalam bahasa Indonesia telah menjadi bahasa popular dan diadopsi dalam kamus besar bahasa Indonesia dengan padanan kata ‘pertanggungan’. Dalam bahasa Belanda biasa disebut dengan istilah *assurantie* (Asuransi) dan *verzekering* (Pertanggungan).²⁴

Asuransi syariah adalah pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan

²³ <https://konsultanhukum.we.id> pada tanggal 7 September 2020

²⁴ AM. Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, (Jakarta:Kencana, 2004), h.

operator. Syariah berasal dari ketentuan-ketentuan di dalam al-Qur'an dan as-Sunnah.²⁵

Asuransi Syariah adalah sebuah sistem di mana para peserta meng-*infaq*-kan/menghibahkan sebagian atau seluruh kontribusi yang akan digunakan untuk membayar klaim, jika terjadi musibah yang dialami oleh sebagian peserta. Peranan perusahaan di sini hanya sebatas pengelolaan operasional asuransi dan investasi dari dana-dana atau kontribusi yang diterima atau dilimpahkan kepada perusahaan.²⁶

Asuransi syari'ah disebut juga dengan asuransi *ta'awun* yang artinya tolong-menolong atau saling membantu. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa Asuransi *ta'awun* prinsip dasarnya adalah dasar syariat yang saling toleran terhadap sesama manusia untuk menjalin kebersamaan dalam meringankan bencana yang dialami peserta. Prinsip ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al Maida ayat 2, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُحْلِوَا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا
الْقَلَائدِ وَلَا آمِينَ الْبَيْتَ الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًاٰ وَإِذَا
خَلَّتِمْ قَاصِطَادُواٰ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَآنُ قَوْمٍ أَنْ صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ
أَنْ تَعْتَدُواٰ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang

²⁵ Iqbal Muhammin, *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), h. 2.

²⁶ Prof. Dr. Abdul Ghofur Anshori, SH., MH, *Asuransi Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2008), h. 34.

mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhanmu dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional, asuransi syariah adalah sebuah usaha untuk saling melindungi dan saling tolong menolong di antara sejumlah orang, di mana hal ini dilakukan melalui investasi dalam bentuk aset (*tabarru*) yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.²⁷

Asuransi Syariah adalah kumpulan perjanjian, yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling menolong dan melindungi.²⁸

Dalam asuransi syariah, diberlakukan sebuah sistem, di mana para peserta akan menghibahkan sebagian atau seluruh kontribusi yang akan digunakan untuk membayar klaim jika ada peserta yang mengalami musibah. Dengan kata lain bisa dikatakan bahwa, di dalam asuransi syariah, peranan dari perusahaan asuransi hanyalah sebatas pengelolaan operasional dan investasi dari sejumlah dana yang diterima saja.

Di Indonesia, asuransi syariah sudah banyak tersedia di berbagai produk-produk asuransi jiwa maupun asuransi kesehatan yang bisa didapatkan dengan mudah melalui perusahaan-perusahaan asuransi swasta.

²⁷ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006), h. 3.

²⁸ UU RI No. 40 Tahun 2004, Bab 1.

2. Ciri-ciri Asuransi Syariah

- a) Akad asuransi syari'ah adalah bersifat *tabarru'*, sehingga tidak mengenal premi melainkan infaq atau sumbangan. Dan sumbangan yang diberikan tidak boleh ditarik kembali. Atau jika tidak *tabarru'*, maka andil yang dibayarkan akan berupa tabungan yang akan diterima jika terjadi peristiwa, atau akan diambil jika akad berhenti sesuai dengan kesepakatan, dengan tidak kurang dan tidak lebih. Atau jika lebih maka kelebihan itu adalah keuntungan hasil *mudhorobah* bukan riba.²⁹
- b) Akad asuransi ini bukan akad *mulzim* (perjanjian yang wajib dilaksanakan) bagi kedua belah pihak. Karena pihak anggota ketika memberikan sumbangan tidak bertujuan untuk mendapat imbalan, dan kalau ada imbalan, sesungguhnya imbalan tersebut didapat melalui izin yang diberikan oleh jama'ah (seluruh peserta asuransi atau pengurus yang ditunjuk bersama).
- c) Akad asuransi syari'ah bersih dari *gharar* dan riba. Sebab perusahaan asuransi diharamkan berinvestasi dengan cara konvensional yang ribawi. Hanya boleh menggunakan sistem syariah, yaitu bagi hasil. Selain itu, jenis usahanya pun harus dipilih yang halal, tidak boleh misalnya untuk pabrik minuman keras, rokok, usah hiburan maksiat dan sebagainya.
- d) Asuransi syariah bernuansa kekeluargaan yang kental.

²⁹ Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah* (Jakarta: Grasindo, 2007), h. 7.

Dan dari segi keuntungan duniawi maupun ukhrawi, asuransi syariah memiliki keunggulan.³⁰ Antara lain:

- a) Prinsip akad asuransi syariah adalah *takafuli* (tolong-menolong). Di mana nasabah yang satu menolong nasabah yang lain yang tengah mengalami kesulitan. Sedangkan akad asuransi konvensional bersifat *tadabuli* (jual-beli antara nasabah dengan perusahaan).
- b) Dana yang terkumpul dari nasabah perusahaan asuransi syariah (premi) diinvestasikan berdasarkan syariah dengan sistem bagi hasil (mudharabah). Sedangkan pada asuransi konvensional, investasi dana dilakukan pada sembarang sektor dengan sistem bunga.
- c) Premi yang terkumpul diperlakukan tetap sebagai dana milik nasabah. Perusahaan hanya sebagai pemegang amanah untuk mengelolanya. Sedangkan pada asuransi konvensional, premi menjadi milik perusahaan dan perusahaan-lah yang memiliki otoritas penuh untuk menetapkan kebijakan pengelolaan dana tersebut.
- d) Bila ada peserta yang terkena musibah, untuk pembayaran klaim nasabah dana diambilkan dari rekening tabarru (dana sosial) seluruh peserta yang sudah diikhlaskan untuk keperluan tolong-menolong. Sedangkan dalam asuransi konvensional, dana pembayaran klaim diambil dari rekening milik perusahaan.
- e) Keuntungan investasi dibagi dua antara nasabah selaku pemilik dana dengan perusahaan selaku pengelola, dengan prinsip bagi hasil.

³⁰ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006), h.

Sedangkan dalam asuransi konvensional, keuntungan sepenuhnya menjadi milik perusahaan. Jika tak ada klaim, nasabah tak memperoleh apa-apa.

- f) Adanya Dewan Pengawas Syariah dalam perusahaan asuransi syariah yang merupakan suatu keharusan. Dewan ini berperan dalam mengawasi manajemen, produk serta kebijakan investasi supaya senantiasa sejalan dengan syariat Islam. Adapun dalam asuransi konvensional, maka hal itu tidak mendapat perhatian.

3. Asuransi Prudential Syariah

Asuransi Prudential Syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan hal ini terbukti sampai dengan tahun 2012 jumlah nasabah Prudential dari Asuransi Prudential Syariah telah mencapai 254.000 jiwa nasabah yang telah memiliki Polis Syariah. Pertumbuhan ini mengalami peningkatan 7 kali lipat, dan sampai saat ini Asuransi Prudential Syariah masih menjadi dominasi bagi pasar atau industri asuransi sejenis lainnya.³¹

Saat ini menjadi agen Prudential adalah Karir dan kesempatan untuk mendapatkan Income yang dicari banyak orang. Dari tahun ketahun peningkatan yang menjadi agen prudential terus bertambah dengan signifikan misal dari tahun 2009 saja jumlah yang menjadi agen prudential berjumlah 1.750 agen meningkat 80% dari tahun 2008 periode yang sama. Sebelumnya bagi sebagian orang menjadi agen asuransi itu tidak menjanjikan, masih dianggap sepele, kerjanya tidak pasti. Saat ini menjadi agen Prudential sudah tidak dianggap sebagai orang

³¹ Prudential Syariah, diakses dari <http://prudential-syariah.com/> pada tanggal 16 Desember 2019.

yang tidak memiliki pekerjaan tetap tetapi menjadi agen prudential adalah sebuah pekerjaan yang memiliki karir yang menjanjikan karena selain tetap memiliki penghasilan juga setiap bulan dapat meningkatkan penghasilannya.³²

Guna meningkatkan kualitas agen asuransi, Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menggandeng Universitas Indonesia (UI) memberikan pelatihan perencanaan keuangan kepada 1.200 agen Prudential Indonesia. "Sebanyak 1.200 agen itu mengikuti pelatihan Daftar Perencanaan Keuangan (RFP) di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Training Center Universitas Indonesia (FISIP UI) sejak Maret 2011, yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas agen Prudential," kata Presiden Direktur Prudential Indonesia, William Kuan, saat jumpa pers di FISIP UI, Depok, Rabu.

Menurutnya, setelah penandatangan Nota Kesepahaman (MoU) antara Prudential Indonesia dan UI beberapa waktu lalu, kerjasama yang telah dilakukan adalah memberikan pelatihan perencanaan keuangan pada agen Prudential. "Langkah pelopor kami untuk mengikutsertakan agen asuransi dalam program latihan perencanaan keuangan, merupakan bagian dari komitmen Prudential untuk terus mengembangkan kemampuan agennya sebagai perencana finansial profesional dan terpercaya," kata William.

Dijelaskannya, setelah melewati pelatihan tersebut, selanjutnya akan melalui proses ujian sertifikasi guna menyandang resmi predikat RFP dari Financial Planning Standard Board (FPSB) Indonesia. "Apabila para agen sudah

³² Prudential Syariah, http://www.prudential.co.id/corp/prudential_in_id/header/aboutus/ diakses pada tanggal 16 Desember 2019.

mendapat sertifikasi, maka para agen akan lebih terbekali dengan penguasaan pengetahuan perencanaan keuangan dan manajemen risiko," tambahnya.

4. Asuransi di Mata Hukum

Menurut ketentuan Pasal 246 KUHD, Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian dengan mana penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi untuk memberikan penggantian kepadanya karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin dideritanya akibat dari suatu *evenemen* (peristiwa tidak pasti).³³

Menurut Ketentuan Undang-undang No. 2 tahun 1992 tertanggal 11 Februari 1992 tentang Usaha Perasuransian ("UU Asuransi"), Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dengan mana pihak penggung mengikat diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.³⁴

Berdasarkan definisi tersebut di atas maka asuransi merupakan suatu bentuk perjanjian dimana harus dipenuhi syarat sebagaimana dalam Pasal 1320 KUH Perdata, namun dengan karakteristik bahwa asuransi adalah persetujuan yang bersifat untung-untungan sebagaimana dinyatakan dalam Pasal 1774 KUH Perdata.

³³ <https://legalbanking.wordpress.com/materi-hukum/dasar-dasar-hukum-asuransi/> pada tanggal 7 September 2020.

³⁴ *Ibid.*

Menurut Pasal 1774 KUH Perdata, "Suatu persetujuan untung-untungan (kans-overeenkomst) adalah suatu perbuatan yang hasilnya, mengenai untung ruginya, baik bagi semua pihak maupun bagi sementara pihak, bergantung kepada suatu kejadian yang belum tentu".

Beberapa hal penting mengenai asuransi:

- Merupakan suatu perjanjian yang harus memenuhi Pasal 1320 KUH Perdata;
- Perjanjian tersebut bersifat adhesif artinya isi perjanjian tersebut sudah ditentukan oleh Perusahaan Asuransi (kontrak standar). Namun demikian, hal ini tidak sejalan dengan ketentuan dalam Undang-undang No.8 tahun 1999 tertanggal 20 April 1999 tentang Perlindungan Konsumen;
- Terdapat 2 (dua) pihak di dalamnya yaitu Penanggung dan Tertanggung, namun dapat juga diperjanjikan bahwa Tertanggung berbeda pihak dengan yang akan menerima tanggungan;
- Adanya premi sebagai yang merupakan bukti bahwa Tertanggung setuju untuk diadakan perjanjian asuransi;
- Adanya perjanjian asuransi mengakibatkan kedua belah pihak terikat untuk melaksanakan kewajibannya.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur yang harus ada pada

Asuransi adalah:

- Subyek hukum (penanggung dan tertanggung);
- Persetujuan bebas antara penanggung dan tertanggung;

- Benda asuransi dan kepentingan tertanggung;
- Tujuan yang ingin dicapai;
- Resiko dan premi;
- Evenemen (peristiwa yang tidak pasti) dan ganti kerugian;
- Syarat-syarat yang berlaku;
- Polis asuransi.³⁵



³⁵ <https://legalbanking.wordpress.com/materi-hukum/dasar-dasar-hukum-asuransi/> pada tanggal 7 September 2020.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan data yang diperoleh dari hasil pengamatan langsung di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar dengan menggunakan penelitian kualitatif metode deskriptif berdasarkan fakta dan data yang diperoleh dari Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar.

Walaupun terdapat pula fakta sebagai data dapat dikumpulkan melalui cara survei dan sensus, maka tetap saja kajian dan bahasannya adalah memerlukan pendekatan kualitatif.³⁶ Memang ada pendapat berbeda yang mengatakan bahwa memalui teknik interview dan observasi sebagai teknik prosedur yang ditempuh dalam penelitian kualitatif, acapkali juga harus menggunakan teknik *coding* yang sesungguhnya dapat dianalisis secara *statistic* (kuantitatif); tetapi tetap saja cara statistik itu tidak dapat menjelaskan secara “makna” angka hasil hitungan *coding* termasuk tanpa kajian telaah secara kualitatif.³⁷

Keberagaman model pendekatan kualitatif, melalui karakteristik paradigma akan dapat menjadi penunjuk atas tingkat perkembangan metodologinya. Kualifikasi tingkat penelitian kualitatif itu makin tinggi ketika derajat dan bobot paradigmanya semakin mendekat ke arah sifat naturalistik. Penelitian kualitatif yang metodologinya sederhana, terdapat muatan paradigma

³⁶ Leksono, Sonny. *Penelitian Kualitatif ilmu Ekonomi:Dari Metode ke Metode* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), h. 18-19

³⁷ *Ibid.*

naturalistik, tetapi masih belum sepenuhnya dan dari padanya masih terdapat kerangka filosofi pemikiran yang kuantitatif.

Istilah kualitatif lainnya menurut Kirk dan Miller pada mulanya bersumber pada pengamatan kualitatif yang dipertentangkan dengan pengamatan kuantitatif. Pengamatan kuantitatif melibatkan pengukuran tingkatan suatu cirri tertentu. Untuk menemukan sesuatu dalam pengamatan, pengamat harus mengetahui apa yang menjadi ciri sesuatu itu.

Ada beberapa istilah yang digunakan untuk penelitian kualitatif, yaitu Menurut Bogdan dan Biklen, penelitian atau inkuiri naturalistic atau alamiah, etnografi, iteraksionis simbolik, perspektif ke dalam, etnometodologi, *the Chicago School*, fenomologis, studi kasus, interpretative, ekologis, dan deskriptif.³⁸ Pemakai istilah inkuiri naturalistic atau alamiah pada dasarnya kurang menyetujui penggunaan istilah penelitian kualitatif karena menganggap bahwa penelitian kualitatif merupakan istilah yang terlalu disederhanakan, bahkan sering dipertentangkan dengan penelitian kuantitatif. Sebenarnya alasan yang dikemukakan oleh para pengarang buku inkuiri alamiah tersebut hanyalah merupakan alasan pembernanan istilah inkuiri alamiah yang digunakan oleh mereka.

Selanjutnya, pengkajian definisi inkuiri alamiah telah diadakan terlebih dahulu oleh Willem dan Rausch (1969), kemudian hasil mereka diulas lagi oleh Guba (lihat terjemahan St. Zanti Arbi, 1987:11-17), dan akhirnya disimpulkan atas dasar ulasan tersebut beberapa hal sebagai berikut:

³⁸ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2014), h. 2-4.

(1) inkuiri *naturalistic* selalu adalah suatu taraf; (2) taraf sejauh mana tingkatan pengkajian adalah *naturalistic* merupakan fungsi sesuatu yang dilakukan oleh peneliti; (3) yang dilakukan oleh peneliti berkaitan dengan stimulus variabel bebas atau kondisi-antiseden yang merupakan dimensi penting sekali; (4) dimensi penting lainnya ialah apa yang dilakukan oleh peneliti dalam membatasi rentangan respons dari keluaran subjek; (5) inkuiri *naturalistic* tidak mewajibkan peneliti agar terlebih dahulu membentuk konsepsi-konsepsi atau teori-teori tertentu mengenai lapangan perhatiannya; sebaliknya ia dapat mendekati lapangan perhatinya dengan pikiran yang murni dan memperkenankan interpretasi-intrepretasinya muncul dari dan dipengaruhi oleh peristiwa-peristiwa nyata, bukan sebaliknya. Walaupun demikian, suatu pendekatan yang secara konseptual kosong tidaklah tepat dan naif; dan (6) istilah *naturalistic* merupakan istilah yang memodifikasi penelitian atau metode, tetapi tidak memodifikasi gejala-gejala.³⁹

B. Lokasi Penelitian

Penulis akan melakukan penelitian pada Prudential Life Assurance Kota Makassar, adapun waktu penelitian dilakukan selama 1 bulan, dan objek penelitian yaitu beberapa *agency director* dan agen asuransi.

Asuransi berbasis syariah mempunyai dampak pada pembinaan kelompok agen. Hal inilah yang membuat saya tertarik untuk meneliti mengenai, “*Analisis Strategi Pembinaan Kelompok Agen Asuransi di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar.*”

³⁹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2014), h. 2-4.

C. Fokus dan Deskriptif Penelitian

Deskriptif penelitian adalah salah satu jenis penelitian yang tujuannya untuk menyajikan gambaran lengkap mengenai *setting social* atau dimaksudkan eksplorasi dan klarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial, dengan cara mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan sejumlah masalah dan unit yang telah diteliti antara fenomena yang diuji dalam penelitian ini.

Tujuan penelitian deskriptif adalah menghasilkan gambaran yang akurat tentang sebuah kelompok, menggambarkan mekanisme sebuah proses atau hubungan, memberikan gambaran lengkap dengan bentuk variabel, menyajikan informasi dasar akan suatu hubungan, menciptakan seperangkat kategori dan mengklarifikasikan subjek penelitian, menjelaskan seperangkat tahapan atau proses, serta untuk menyimpan informasi yang bersifat kontradiktif mengenai subjek penelitian.

D. Sumber dan Jenis Data

Sumber data menurut Bungin, Burhan adalah salah satu yang paling vital dalam penelitian. Kesalahan dalam menggunakan atau memahami sumber data, maka data yang diperoleh juga akan meleset dari yang diharapkan. Oleh karena itu, Peneliti harus mampu memahami sumber data mana yang mesti digunakan dalam penelitiannya itu. Ada dua jenis sumber data yang biasanya digunakan dalam penelitian sosial, yaitu sumber data primer dan data sekunder.⁴⁰

⁴⁰ Burhan Bungin. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 129.

1. Sumber Data Primer

Adapun data primer yang akan menjadi objek dalam penelitian ini yaitu para *agency director* dan agen Prudential Assurance Life. Dalam hal ini peneliti akan melakukan wawancara langsung kepada koresponden primer dalam hal ini [agen asuransi dan orang-orang yang memahami dengan baik mengenai agen dan pembinaan kelompok agen di Prudential Assurance Life dengan daftar pertanyaan yang telah disusun sedemikian rupa agar memudahkan dalam menganalisis data.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data kedua sesudah data primer. Data yang dihasilkan dari sumber data ini adalah data sekunder. Sumber ini dapat berupa data, arsip ataupun dokumentasi yang terkait dengan penelitian.

E. Instrumen Penelitian

Dalam menyusun instrument penelitian kualitatif tidak jauh berbeda dengan instrumen penelitian kuantitatif. Dalam arti bahwa pada kedua instrument penelitian sama-sama mempersoalkan reliabilitas, validitas, alat ukur, dan pengukuran. Namun, pada penelitian kualitatif, instrument satu-satunya adalah peneliti itu sendiri. Hal ini membedakannya dengan instrumen penelitian kuantitatif yang terdiri dari; rumusan-rumusan pertanyaan, angket, formulir dan sebagainya.

Melihat bahwa instrumen penelitian kualitatif adalah peneliti itu sendiri, maka persoalan reliabilitas, validitas pengukuran dan alat ukur juga berbeda. Persoalan realibilitas dan validitas lebih dimaksudkan pada kelayakan dan kredibilitas peneliti yang memiliki pengalaman cukup banyak serta

pengabdiannya yang baik dalam dunia penelitian, adalah pelaku-pelaku instrumen yang tidak perlu diragukan lagi.

Pengukuran dan alat ukur dalam instrument penelitian kualitatif bersifat kualitatif pula. Oleh karena itu, lebih bersifat abstrak, tetapi lengkap dan mendalam. Misalnya, variabel Analisis Strategi Pembinaan Kelompok Agen Asuransi di Prudential Assurance Life. Alat ukur kualitatifnya adalah gambaran analisis strategi pembinaan. Pengukurannya adalah bagaimana gambaran strategi itu mampu menggali potensi ekonomi yang ada pada asuransi syariah. Apakah perilaku tersebut mampu menggerakkan roda perkonomian masyarakat dan dampak yang terlihat dari pembinaan kelompok agen asuransi syariah tersebut dan sebagainya. Karena instrument penelitian kualitatif adalah peneliti itu sendiri maka dalam penelitian membutuhkan alat-alat bantu instrumen. Dengan membawa dirinya sendiri, sebenarnya peneliti kualitatif sudah siap meluncur kelapangan untuk menghimpun sebanyak mungkin data.

F. Teknik Pengumpulan Data

Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Penelitian ini merupakan penelitian yang akan mengkaji strategi pembinaan kelompok agen asuransi syariah. Dalam melancarkan proses penelitian perlu mengetahui teknik pengambilan data dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini menurut Burhan Bungin ada beberapa teknik yang akan peneliti lakukan dalam pengumpulan data, yaitu:

1. Observasi, adalah kegiatan kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu

dengan panca indra lainnya. Dalam penelitian ini peneliti melakukan observasi di Prudential Assurance Life berbasis Syariah, melihat masalah apa yang hendak ditelusuri dan mengambil kesimpulan mengenai masalah yang akan menjadi objek kajian.

2. Wawancara, adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang-orang yang diwawancarai. Dalam hal ini orang yang diwawancarai atau informan digolongkan atas tiga golongan yakni, informan biasa, informan kunci dan informan ahli. Dalam penelitian ini para agen dan *agency director* di Prudential Assurance Life menjadi fokus wawancara.
3. Dokumentasi, adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Dokumentasi dilakukan untuk mengetahui responden yang akan dicatat di Prudential Assurance Life.⁴¹

G. Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, pengecekan keabsahan data dilakukan dengan menggunakan teknik triangulasi. Teknik tersebut meliputi:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji keabsahan data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber.

2. Triangulasi Teknik

⁴¹ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 133-153.

Data yang diperoleh peneliti dengan wawancara, lalu dicek dengan teknik observasi dan dokumentasi.

3. Triangulasi Waktu

Keabsahan data juga sering dipengaruhi oleh waktu. Oleh karena itu, dalam rangka pengujian keabsahan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi dan teknik lain dalam waktu dan situasi.

H. Analisis Data

Catatan lapangan merupakan alat yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif mengandalkan pengamatan dan wawancara dalam pengumpulan data.

Pencatatan data merupakan hal yang paling penting dalam melaksanakan penelitian. Peneliti tetaplah manusia yang memiliki kelemahan dan kemampuan rata-rata, oleh karena itu pengamatan yang dilakukan oleh peneliti tidak boleh berdiri sendiri, artinya tidak dapat dilakukan tanpa mencatat data-data yang telah didapatkan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Profil Perusahaan

Prudential *Public Limited Company* merupakan perusahaan jasa keuangan terkemuka asal Inggris yang berdiri sejak tahun 1848. Prudential Plc memiliki tujuan untuk membantu masyarakat dalam merencanakan keuangan mereka dan keluarga, dengan cara menyediakan produk-produk untuk mengatasi risiko keuangan yang sesuai dengan rencana keuangan yang dipilih.

Didirikan pada tahun 1995, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) merupakan bagian dari Prudential plc, sebuah grup perusahaan jasa keuangan terkemuka di Inggris. Sebagai bagian dari Grup yang berpengalaman lebih dari 168 tahun di industri asuransi jiwa, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia.

Prudential Indonesia memiliki izin usaha di bidang asuransi jiwa patungan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Indonesia Nomor: 241/KMK.017/1995 tanggal 1 Juni 1995 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor: S.191/MK.6/2001 tanggal 6 Maret 2001 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S.614/MK.6/2001 tanggal 23 Oktober 2001 juncto Surat Menteri Keuangan Nomor S-9077/BL/2008 tanggal 19 Desember 2008. Perusahaan juga memiliki izin usaha Unit Syariah berdasarkan surat Menteri Keuangan Nomor KEP 167/KM.10/2007 yang dikeluarkan pada tanggal 20 Agustus 2007.

Sejak peluncuran produk asuransi terkait investasi (*unit link*) pertamanya di tahun 1999, Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar untuk kategori produk tersebut di Indonesia. Prudential Indonesia menyediakan berbagai produk dan layanan yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis Syariah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya.

Sampai dengan 31 Desember 2017, 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 277.000 tenaga pemasar berlisensi di 408 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Nusantara termasuk Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Bali.

Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar dalam penjualan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unit link*) sejak pertama kali meluncurkan produk ini di tahun 1999. Sebagai pemimpin pasar, Prudential Indonesia selalu berusaha untuk menyediakan produk *unit link* yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi kebutuhan nasabahnya, dalam setiap tahap kehidupan, mulai dari usia kerja, pernikahan kelahiran anak, pendidikan anak, hingga masa pensiun.⁴²

⁴² www.prudential.co.id pada tanggal 3 Agustus 2020

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Sebagai perusahaan besar PT Prudential Life Assurance memiliki visi yaitu menjadi perusahaan asuransi nomor satu di Indonesia dalam hal:

1) Pelayanan terhadap Nasabah

Nasabah adalah kunci utama kunci utama yang sangat penting dalam bisnis, oleh karena itu nasabah merupakan hal yang menjadi perhatian utama bagi Prudential untuk mencapai tujuannya menjadi perusahaan jasa keuangan nomor satu di Indonesia. Prudential akan memberikan pelayanan maksimal bagi para nasabahnya.

2) Memberikan hasil terbaik bagi pemegang saham

Prudential memiliki komitmen yang tinggi untuk memberikan hasil yang memuaskan kepada para pemegang saham sehingga mereka akan terus memberikan dukungan yang lebih baik lagi demi kepentingan perkembangan perusahaan kedepan.

3) Memperkerjakan Orang-Orang Terbaik

Prudential senantiasa mengembangkan kemampuan sumber dana manusianya, baik para tenaga pemasaran maupun karyawan. Oleh karena itu, Prudential sangat mengutamakan pendidikan, pelatihan, dan pengembangan bagi para tenaga pemasaran dan karyawan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai.⁴³

⁴³ www.prudential.co.id pada tanggal 3 Agustus 2020

b. Misi Perusahaan

Menjadi perusahaan jasa keuangan ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan terbaik, produk berkualitas, staf serta tenaga pemasaran profesional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan.

Sebagai bagian yang tak terpisahkan dari misi perusahaan, Prudential memiliki Empat Pilar (*Four Pillars*), yakni pondasi yang merupakan dasar berdiri dan berkembangnya perusahaan serta yang membedakannya dengan perusahaan-perusahaan lain. Empat Pilar tersebut antara lain :

- 1) Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik.
- 2) Bekerja bersama sebagai satu keluarga.
- 3) Organisasi yang memberikan kesempatan untuk belajar.
- 4) Integritas dan keuntungan yang merata bagi seluruh pihak yang terkait dengan perusahaan.⁴⁴

c. Jenis-Jenis Produk pada Prudential Life Assurance Syariah

Dengan memahami kebutuhan-kebutuhan unik para nasabah, Prudential Indonesia selalu menciptakan inovasi baru dan menawarkan produk-produk asuransi jiwa dan investasi yang lengkap guna memenuhi kebutuhan para

⁴⁴ www.prudential.co.id pada tanggal 3 Agustus 2020

nasabah. Adapun produk-produk dari PT Prudential Life Assurance cabang Medan adalah :

1) *PRUlink fixed pay*

Produk unit link terbaru yang dirancang untuk memberikan fleksibilitas yang dapat memenuhi berbagai kebutuhan di setiap tahapan kehidupan Anda, dengan manfaat kematian yang dijamin dan pilihan periode pembayaran premi yang pasti.

2) *PRUlife*

Program yang memberikan perlindungan seumur hidup yang dirancang khusus untuk memberikan rasa aman sekaligus kesejahteraan bagi Anda dan keluarga tercinta.

3) *PRUlife for juveniles*

Program asuransi jiwa dengan manfaat ganda yang khusus dirancang bagi Anda yang ingin memperoleh perlindungan sekaligus investasi yang menguntungkan.

4) *PRUmajor medical*

Produk yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat kelas menengah ke atas akan sebuah produk asuransi kesehatan terpadu yang belum terpenuhi dengan baik oleh berbagai produk kesehatan yang tersedia di pasar saat ini. Dengan perlindungan kesehatan selama 24 jam sehari, 7 hari seminggu, dan 365 hari setahun di seluruh dunia.

5) *PRUaccident plus*

Produk yang menawarkan kemudahan kepada Anda yang menginginkan perlindungan dari asuransi kecelakaan. Jika pada umumnya Anda diharuskan untuk ikut serta ke suatu program asuransi jiwa terlebih dahulu namun kini dengan PRUaccident plus Anda bebas untuk hanya memiliki asuransi kecelakaan saja.

6) *PRUprotector plan*

Produk yang dirancang untuk memastikan Anda dan keluarga terlindung secara finansial dari berbagai peristiwa yang tidak diinginkan yang mungkin terjadi di kehidupan Anda. Tidak hanya itu, sebagai program yang memberikan perlindungan asuransi jiwa sekaligus memiliki unsur tabungan.

7) *PRUmed*

Program asuransi tambahan yang khusus ditujukan untuk memberikan santunan harian rawat inap, intensive Care Unit (ICU), dan pembedahan. Manfaat ganda harian akan diberikan jika nasabah dirawat di ICU. Jika nasabah harus mengalami pembedahan minor, intermediet, major atau complex, sejumlah pembayaran tunai akan diberikan. Apabila nasabah dirawat inap di luar negeri karena mengalami kecelakaan pada saat melakukan perjalanan ke luar negeri, nasabah akan menerima manfaat ganda harian.

8) *PRUlink assurance account plus*

Produk unit linked premi berkala yang menawarkan berbagai pilihan dana investasi.

9) *PRUlink investor account (PIA)*

Produk unik linked dengan pembayaran premi sekaligus yang menawarkan berbagai pilihan dan investasi. Anda disamping mendapatkan hasil

investasi yang optimum, produk ini juga akan memberikan perlindungan yang komprehensif terhadap risiko kematian atau risiko menderita cacat total dan tetap.

10) PRUlink Syariah Assurance Account (PSAA)

Prulink syariah *assurance account* yaitu produk asuransi syariah dengan kontribusi reguler, kombinasi antara investasi dan proteksi asuransi.

Manfaat Prulink syariah *assurance account* :

- a. Manfaat kematian
- b. Manfaat cacat total dan tetap
- c. Dapat menambahkan nilai uang pertanggungan (*sumcovered*) setiap saat
- d. Dapat melakukan penambahan kontribusi (*Top-up*) setiap saat
- e. Dapat menentukan sendiri besarnya komposisi dari nilai proteksi dan nilai investasi
- f. Dapat melakukan pengalihan dana (*fund switching*)
- g. Pilihan manfaat asuransi tambahan (*riders*)

11) Prulink Syariah Investor Account (PSIA)

Prulink syariah *investor account* yaitu produk asuransi jiwa syariah yang dikaitkan dengan investasi (*unitlink*) sesuai prinsip syariah dengan pembayaran kontribusi tunggal. Produk ini memiliki masa kepersetaan 99 tahun atau selama polis masih aktif. Kontribusi yang anda bayarkan memberikan manfaat perlindungan (Proteksi) dan manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai (jika ada) juga tambahan manfaat ini bisa sebagian dana untuk alokasikan wakaf tergantung kesepakatan nasabah.

12) PRUlink Generasi Baru (PGB) dan Prulink Generasi Baru Syariah (PSGB)

Produk Asuransi jiwa unit link yang dikeluarkan oleh Pt Prudential Life Assurance tahun 2018, merupakan produk unit link dengan premi berkala dimana nasabah dapat memilih kombinasi antara kebutuhan proteksi dan investasi dalam satu polis, masa pertanggungan sampai usia 99 tahun nasabah sangat diwajibkan untuk membayar premi dengan tepat selama masa pertanggungan. Produk PGB/PSGB ini selain memberikan manfaat meninggal dunia juga memberikan manfaat lain yaitu apabila tertanggung utama tetap hidup sampai masa pertanggungan berakhir maka prudential indonesia akan membayarkan uang pertanggungan (UP) plus nilai tunai yang terbentuk saat itu (jika ada).⁴⁵

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil pengamatan, observasi, dan dokumentasi yang telah dilakukan. Strategi pembinaan kelompok agen asuransi di Prudential Syariah Cabang Makassar, bisa dikatakan cukup baik, hal ini dikarenakan para agen asuransi mampu mengikuti serangkaian pembinaan atau *training* yang diadakan oleh pihak Prudential Syariah, apalagi dalam masa pandemi saat ini. Pembinaan atau *training* pada agen tidak serta merta hanya berputar dalam dunia bisnis atau marketing saja. Para agen mendapatkan banyak edukasi mengenai pentingnya pengelolaan uang, pengembangan diri, pembendaharaan kata yang baik, juga yang terpenting ialah mendapat edukasi mengenai asuransi dalam konsep syariah. Dengan pembinaan ini pun, para agen dapat memberi banyak edukasi kepada masyarakat akan pentingnya asuransi, juga mengedukasi mengenai konsep syariah. Hal ini juga didukung oleh *para agency director* yang berperan sebagai

⁴⁵ www.prudential.co.id pada tanggal 3 Agustus 2020

pembina, pemberi arahan kepada para agen-agen. Untuk lebih jelasnya, analisis strategi pembinaan agen asuransi di Prudential Syariah Cabang Makassar akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Jumlah Agen dan Tugas-Tugasnya di Prudential Syariah Cabang Makassar

Jumlah agen di Prudential Syariah Cabang Makassar cukup banyak, mengingat pembinaan yang harus dilakukan oleh pihak Prudential dalam bentuk kelompok. Dengan jumlah agen yang banyak, atau menurut Pak Hadi jaya selaku Agency Director sebanyak kurang lebih 500-an agen, bahkan menurut Pak Nursyahril dengan jabatan yang sama sebanyak kurang lebih 300.000 agen.

Jumlah agen yang cukup banyak bukan hanya ada di Kota Makassar, tetapi tersebar di seluruh daerah di Sulawesi Selatan, tetapi semua agen yang tersebar, terdaftar lisensi di kantor Prudential Syariah Cabang Makassar.

Sebagai agen sendiri, tentunya banyak tugas-tugas yang harus mereka lakukan selama terdaftar di perusahaan. Menurut Pak Nursyahril selaku Agency Director mengatakan, “Tugas agen itu utamanya melakukan sosialisasi ke masyarakat, tentang pentingnya pengelolaan keuangan keluarga, terkhusus untuk mencapai perencanaan keuangan masa depan, dan itu yang dikaitkan dengan produk Prudential. Lalu, setelah mendapatkan nasabah, maka tugasnya agen adalah melayani setiap kebutuhan-kebutuhan nasabahnya mulai dari pengantaran polis, kemudian perubahan keterkaitan administrasi, maupun penarikan dana.”⁴⁶

⁴⁶ Wawancara dengan Pak Nursyahril, Agency Director Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar pada tanggal 22 Juli 2020.

Hampir sama, menurut Pak Ilham Jaya selaku Agency Director, “Tugas utama memberi edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya asuransi dengan konsep syariah. Selain itu juga, mereka wajib ikut pembinaan atau *training* untuk mengetahui atau untuk pengetahuan mereka tentang program-program di asuransi syariah khususnya di perusahaan Prudential.”⁴⁷

Jadi, bisa dikatakan tugas seorang agen bukan hanya mencari nasabah lalu menjual asuransi dengan cara marketing, para agen-agen juga bertugas dengan cara turun ke lapangan dan memberi edukasi ke masyarakat tentang pentingnya pengelolaan dana, *income* yang diterima untuk apa saja, dan bagaimana mengatur keuangan di masa depan.

Setiap agen juga memiliki cara yang berbeda-beda untuk memberi edukasi juga penawaran kepada calon nasabah. Ada dalam bentuk proposal yang telah ia pelajari selama pembinaan, adapun dengan cara lainnya. Sebagai contoh dari Pak Muhammad Maydi Rizki Islam Hadi selaku agen asuransi, beliau mengatakan, “Selama ini kita bergerak dengan pola jual itu untuk edukasi, cara jualnya itu kita mengedukasi ke masyarakat tentang ‘*Oh ini yang harus kita lakukan untuk misalkan kita mendapat income, apa yang harus kita lakukan pertama, yaitu berzakat, kedua, bayar cicilan, lalu apalagi, itu asuransi, asuransi sebenarnya berapa persen*’. Nah, setelah edukasi itu selesai, baru kita melakukan penawaran.”⁴⁸

⁴⁷ Wawancara dengan Pak Ilham Jaya, Agency Director di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar pada tanggal 7 Juli 2020.

⁴⁸ Wawancara dengan Pak Muhammad Maydi Rizki Islam Hadi, agen asuransi di Prudential Life Assurance Syariah pada tanggal 7 Juli 2020.

Berbeda dengan Pak Ahmad Kais dengan jabatan yang sama yaitu agen asuransi, beliau dengan singkat padat dan jelas mengatakan bahwa, “Mesti melengkapi diri dengan pengetahuan yang bagus mengenai teknis dan produk di Prudential.”⁴⁹

2. Strategi Pembinaan Kelompok Agen Asuransi di Prudential Syariah

Cabang Makassar

Pembinaan atau training yang dilakukan oleh pihak Prudential Syariah Cabang Makassar cukup efisien, mengingat jumlah agen yang terdaftar di kantor pusat cukup banyak, jadilah pembinaan ini dibuat secara kelompok atau massal. Namun, dengan itu tak membuat semangat para agen untuk belajar semakin menurun. Dalam bentuk kelompok dapat membuat para agen saling membantu memahami materi-materi selama pembinaan itu sendiri.

Pembinaan atau *training* untuk agen juga tidak sertam merta hanya dilakukan dalam ruangan atau kelas, tetapi dilakukan di lapangan yang tentunya mendapat bimbingan ataupun pengawasan dari *leader* masing-masing.

Pembinaan yang dilakukan pihak prudential dalam bentuk materi cukup mengedukasi para agen untuk mengetahui banyak hal. Bukan hanya mengenai pemasaran atau menjual asuransi, adapun pengelolaan dana jangka panjang, juga edukasi pentingnya pengelolaan dana dalam konsep syariah. Tidak hanya itu, para agen mendapat pembinaan secara materi formal dan non formal. Seperti yang dikatakan sebelumnya, di materi formal, agen akan mendapat edukasi yang cukup banyak, salah satunya dalam pembuatan proposal untuk calon nasabah, sedangkan

⁴⁹ Wawancara dengan Pak Ahmad Kais, agen asuransi di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar pada tanggal 23 Juli 2020.

materi non formal yang mungkin bagi seseorang tidak begitu penting, tetapi berdampak baik bagi para agen, contohnya bagaimana cara membuat mimpi, merangkai, menyusun, lalu mencapai mimpi itu sendiri.

Kembali lagi Pak Nursyahril berpendapat mengenai strategi pembinaan agen asuransi ialah, “Ada beberapa tahapan *training*, ada *training langsung* dari program prudential dan ada *training agency*. Training yang di bawah prudential itu, dalam bentuk kegiatan-kegiatan seminar, contoh ada namanya BOP atau *Basic Opportunity Prudential* dan MFC atau *My First Class*, yang biasanya dilakukan di hotel-hotel, tetapi sekarang melalui *online*.

Kemudian, ada juga *training* yang dilakukan oleh *agency* untuk agen baru, mulai dari *training New Agen Training*. Di sini, diperkenalkan tentang bagaimana *attitude* seorang agen, bagaimana cara kerjanya, apa yang menjadi tugas-tugas agen Prudential, lalu diubah cara pandang, kalau selama ini kan banyak orang menganggap bahwa agen itu adalah menjual, padahal dari awal tugas agen ditekankan melakukan sosialisasi, bukan menjual. Memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang pentingnya mengelola keuangan, pentingnya memiliki proteksi, juga memberikan gambaran-gambaran bagaimana risiko-risiko apabila tidak memiliki perencanaan-perencanaan seperti itu.

Nah, adapun *training* produk, yaitu pembinaan pengenalan produk-produk Prudential yang nantinya akan disampaikan agen setelah memberi pemahaman ke

calon nasabahnya dan calon nasabahnya itu ingin memiliki solusi, maka diberikanlah solusi dari produk Prudential.”⁵⁰

Selain itu ada juga pembinaan dalam bentuk Syariah, karena setiap agen memiliki strategi sendiri, Pak Muhammad Maydi Rizki Islam Hadi memiliki strategi sendiri yang telah ia dapatkan selama pembinaan, yaitu, “Mulanya, pahami tentang bisnisnya, pahami tentang produknya, dan pahami tentang konvensional dan syariah. Setelah paham, targetkan pasar, lalu prospek sendiri.”⁵¹

Selain itu, adapun pengawasan yang dilakukan pihak Prudential untuk para agen asuransi. Bisa dikatakan pengawasan di Prudential Syariah tidak begitu mengikat. Pihak perusahaan memberikan kebebasan untuk para agen. Pengawasan yang rutin bisa dikatakan dilakukan jika pembinaan berada di lapangan, maka pihak leader akan ikut turun ke lapangan memberi bimbingan juga pengawasan kepada pihak agen.

Dari Pak Nusyahril sendiri mengatakan bahwa, “Prudential tidak langsung memberikan pengawasan pada agen, tetapi pengawasan diberikan kepada agency yang tempat bernaung agen. Adapun pembinaan di lapangan, jadi setelah menerima pembinaan dalam ruangan, ada juga pendampingan di lapangan. Jadi, minimum ada tiga kali pendampingan di lapangan.”

Berbeda dengan agency director lainnya, ada yang melakukan pengawasan selama pembinaan dengan melakukan penilaian-penilaian kepada para pihak agen. Penilaian keseluruhan selama mengikuti pembinaan baik secara langsung di

⁵⁰ Wawancara dengan Pak Nursyahril, agency director di Prudential Life Assurance Syariah Kota Makassar pada tanggal 22 Juli 2020.

⁵¹ Wawancara dengan Pak Muhammad Maydi Rizki Islam Hadi, agen asuransi di Prudential Life Assurance Syariah pada tanggal 7 Juli 2020.

dalam kelas, maupun penilaian selama di lapangan. Namun, selama pandemi sedikit menghambat pembinaan di kelas, jadi pembinaan selama ini dilakukan secara offline dengan aplikasi zoom. Tidak begitu sulit, sebaliknya memberi kemudahan kepada para agen yang berada di luar Makassar, memberi kemudahan dan tidak mengeluarkan banyak ongkos akomodasi dan lain-lain.

Untuk pengawasan yang dilakukan oleh Pak Ilham Jaya sendiri yaitu pengawasan tentang kualitas *training*, atau sejauh mana hasil dari *training* itu, itu memang ada satu *take* yang melakukan penilaian tersendiri dengan cara biasanya mereka secara berkala ke kantor ini untuk kemudian *me-review* kembali tentang program-program Prudential dan itu biasanya dihubungkan dengan agen sejauh mana mereka mampu menjalankan tugas di lapangan untuk mengedukasi masyarakat. Jadi, ada tim khusus yang melakukan evaluasi mengenai kredibilitas.

Dari apa yang dijelaskan di atas, Ahmad Kais selaku agen asuransi mendapatkan ilmu mengenai pengembangan diri, memaksimalkan peluang di masa pandemi ini, strategi untuk menaikkan omset, dan lain-lain. Dengan ilmu itupun, Ahmad Kais membuat strategi sendiri yaitu meningkatkan kemampuan diri, dengan cara mengikuti pembinaan atau *training* pengetahuan tentang Prudential, memperbaiki artikulasi dan bahasa yang baik, juga tentunya menjaga penampilan.

3. Kewajiban Pihak Prudential Selama Pembinaan dan Kendala Kinerja Agen

Kewajiban pihak Prudential kepada para agen sebenarnya sudah tertulis dengan jelas di kontrak saat penandatanganan sebagai agen. Pihak Prudential

mempunyai banyak kewajiban. Pertama, pihak Prudential wajib memberi pembinaan kepada para agen baik secara *online* ataupun *offline*, baik secara *indoor*, maupun *outdoor*. Tidak hanya itu, para agen mendapatkan fasilitas semaca *workshop-workshop* ataupun *event* yang biasanya diadakan oleh pihak Prudential.

Para director agency wajib memberikan pelatihan ataupun pembinaan kepada para agen, memberikan edukasi berupa penjabaran pengelolaan dana dengan konsep syariah, bagaimana dapat memberikan edukasi pada agen untuk turun ke lapangan dan membuktikan bila asuransi syariah di Prudential Syariah terbebas dari *riba*, *maishir*, dan *gharar*. Di balik itu, pembinaan juga tidak terlepas dari para leader yang memberi pengetahuan bisnis, pun konsep syariah dari ustaz-ustaz. Selain itu, pihak Prudential wajib memberi tahu ketentuan-keentuan keagenan sesuai peraturan dari pemerintah.

Sama dengan yang telah dijelaskan di atas, menurut Pak Nursyahril mengenai kewajiban, sudah ada di kontrak yang ditandatangani oleh agen sebelum masuk. Yaitu, mendapat komisi, bonus, ini ada dalam bentuk uang ataupun jalan-jalan. Jika mengenai pembinaan, kewajiban Prudential memberi pembinaan dalam bentuk kelompok atau massal, atapun per *agency*, dalam bentuk workshop atau kelas-kelas. Juga, memberi pemahaman sesuai ketentuan pemerintah.

Nah, komisi dan bonus ini pun belum termasuk dalam pengangkatan jabatan, semisal pihak agen yang sudah bekerja dengan baik dan sesuai target yang diberikan, maka *agency director* wajib menaikkan jabatan dari agen

asuransi, menjadi *assosiation agency director*. Pun, ini memungkinkan jika kinerja bisa lebih baik juga dapat mengajak para nasabah maupun calon agen, maka agen bisa saja mendapatkan jabatan *agency director*.

Dari Pak Ilham Jaya sendiri yang juga selaku agency director mengatakan, “Tanggung jawab terhadap agen yang pertama adalah memberikan fasilitas *training*, tentu mereka menyiapkan *trainer*, kemudian materi training dengan segala akomodasinya termasuk biaya-biaya yang di-*support* dari kantor pusat. Selain itu, tanggung jawab yang lain adalah karena agen ini bagian dari tenaga pemasaran, *marketing*-lah bahasanya, maka seluruh produktivitas yang dihasilkan oleh agen itu diberi kompensasi berupa bonus dan komisi.”⁵²

Para agen mendapatkan pembinaan dan trainer selama pembelajaran, banyak materi yang didapatkan bukan saja dari satu leader atapun trainer, tetapi pemateri-pemateri yang berbeda setiap minggunya. Selain itu, pihak Prudential diwajibkan memberi fasilitas-fasilitas berupa akomodasi dan *support* langsung kepada para agen. Hal ini menjadi motivasi besar pada Pak Muhammad Maydi Rizki Islam Hadi, beliau mengatakan bahwa, “Setiap orang mempunyai motivasi sendiri, contohnya saya ingin mempunyai mobil yang cukup mahal, di balik itu saya juga dapat mengedukasi ke masyarakat tentang pengelolaan keuangan yang lebih baik.”⁵³

Adapun kendala yang dialami selama pembinaan. Banyaknya penolakan yang dialami para agen membuat pembinaan semakin sering, juga tak selamanya

⁵² Wawancara dengan Pak Ilham Jaya, agency director di Prudential Life Assurance Syariah pada tanggal 7 Juli 2020.

⁵³ Wawancara dengan Pak Muhammad Maydi Rizki Islam Hadi, agen asuransi di Prudential Life Assurance Syariah pada tanggal 7 Juli 2020.

materi yang disampaikan setiap minggunya diperlukan untuk agen itu sendiri. Setiap agen tentunya memiliki kendala yang berbeda-beda. Utamanya, beberapa kendala bersifat umum, yaitu kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya pengelolaan keuangan dalam jangka panjang, kemudian kurangnya kesadaran masyarakat proteksi *income* pendapatan, produk kesehatan, itu sangat penting. Lalu, berhubungan dengan tingkat pendidikan kita sehingga masyarakat itu lebih percaya kepada isu daripada sosialisasi yang diberikan oleh agen di lapangan. Kemudian, kendala selama di lapangan, masih banyak mantan nasabah asuransi yang mungkin kurang paham produk asuransi dulu ketika masuk, di kemudian hari ada sesuatu yang tidak sesuai dengan pemahamannya sehingga dia kecewa lalu keluar, dan ini menimbulkan sebuah trauma. Intinya adalah rendahnya pemahaman masyarakat tentang asuransi itu paling utama. Lalu, kendala ini berimbang mental agen yang terkadang menerima banyak penolakan di lapangan sehingga mereka berpikir bahwa bekerja sebagai agen itu berat. Nah, kemudian kendala ini sebenarnya tidak terlalu besar, hanya literasi.

Literasi di Indonesia adalah suatu penurunan yang sangat menyulitkan. Bicara tentang tingkat literasi, Indonesia menduduki posisi ke 61 dari 62 negara, menjadi negara yang sangat minim literasi. Hal ini menjadi kendala bagi para calon nasabah untuk mengetahui hal-hal penting tentang asuransi. Dari sini pun, para agen akan kesulitan untuk memberi sosialisasi. Masyarakat yang minim literasi dan pengetahuan, dan mengambil cara dengan mengetahui dari apa yang ia temukan tanpa ditelusuri atau dipelajari terlebih dahulu.

Namun, bagi Pak Ilham Jaya sendiri, sebenarnya tidak ada, kendalanya paling tidak semua agen bisa hadir mengikuti *training* atau pembinaan. Nah, tugas *agency director* kemudian bisa memobilisasi agen-agen itu untuk benar-benar ikut *training*, kenapa, karena efeknya nanti di pengetahuan mereka untuk mengedukasi masyarakat.

Dari apa yang dikatakan oleh Pak Ilham Jaya sebenarnya menjadi salah satu solusi dari kendala yang dialami para agen. Namun, adapun kendala yang dialami Muhammad Maydi Rizki Islam Hadi, Sebenarnya tidak ada, paling biasanya *training* yang tersedia itu tidak sesuai yang kita butuhkan. Itu saja. Jadi, kita harus menunggu di jadwal *training* berikutnya. Misalnya kita atau saya ada kelemahan di asuransi kesehatan syariah, tetapi ternyata di bulan ini tidak ada *training* tentang itu.

Penjelasan sedikit mengenai kendala di atas, pembinaan yang rutinnya diadakan selama sekali seminggu tepatnya di hari Sabtu dengan materi yang berbeda-beda setiap minggunya membuat para agen tidak bisa memilih materi sesuai dengan kendala yang dialami di lapangan.

1. Target Agen dan Campur Tangan dari Pihak Prudential

Target adalah sebuah sasaran atau batas ketentuan dan sebagainya yang telah ditetapkan untuk dicapai. Di Prudential sendiri, memiliki target yang diberikan kepada agen asuransi secara berbeda-beda sesuai ketentuan dari *agency director*-nya sendiri. Ada yang memberikan target yang harus dicapai, dan bagaimana agen menciptakan targetnya sendiri. Dalam proses mencapai target berdasarkan penelitian bahwa setiap agen harus rutin mengedukasi diri sendiri

maupun ke masyarakat melalui pembinaan, karena sesuatu yang diimpikan dapat terwujud dengan adanya rasa percaya diri, juga kesadaran untuk terus belajar.

Pembelajaran yang harus dilakukan seorang agen tentunya tidak hanya dalam materi, tetapi bagaimana para agen menumbuhkan rasa percaya diri lebih tinggi, penampilan yang baik dan menarik, juga tata bahasa yang santun sebagai tanda agen asuransi syariah.

Dari Pak Nursyahril sendiri, baginya tidak memberikan target langsung kepada agen, tetapi agen yang membuat targetnya sendiri terkait dengan jenjang karier ataupun *event-event* yang dibuat Prudential. Jika agen ingin mengejar jenjang kariernya, dari agen menjadi *assosiation agent director*, kemudian naik menjadi *agency director*, haruslah mencapai minimal produksinya itu 400.000.000 juta, mempunyai atau merekrut agen baru, kemudian produksi minimal satu.

Dijelaskan di atas sebelumnya ini sudah diuraikan bahwa setiap agen berhak mendapatkan kenaikan jabatan atas kinerjanya, jika memang tidak mempunyai target, tetapi agenlah yang harus menciptakan target. Sama halnya dengan Pak Ahmad Kais selaku agen asuransi, ia akan mendapatkan bantuan jika tidak mencapai target yang ia inginkan, yaitu jika tahun ini tidak bisa capai target, maka pihak Prudenttial yang di mana dalam kata lain *leader* akan memberikan strategi ulang yang lebih tepat lagi untuk bisa mencapai target di tahun berikutnya.

Lain halnya dengan Pak Ilham Jaya, beliau memberikan target untuk setiap agen agar bisa memenuhi target tahunan menjadi agen yang produktif. Ia juga

mengatakan bahwa ia mengharapkan setiap agen baru bisa mendapatkan nasabah sebanyak 6 orang selama satu tahun ia terdaftar atau lisensi pihak Prudential. Berbeda dengan agen lama, ia memberikan sedikit target yang lebih sulit mengingat para agen lama telah memiliki banyak pengalaman terutama training atau pembinaan secara langsung dari banyak kesempatan. Para agen lama harus mendapatkan sebanyak 12 nasabah setiap tahunnya.

Jika tidak mencapai target, maka akan dideterminasi. Maksudnya, diputuskan mitra keagenannya di Prudential. Jadi, Kalau dia diputuskan, maka dia sudah tidak dapat menjual asuransi lagi. Namun, mengingat seorang agen adalah mitra atau disebut freelance, maka tidak menutup kemungkinan pihak Prudential akan menerima agen tersebut dengan semangat baru, setidaknya, pihak Prudential dan agen tidak mendapatkan kerugian apa pun dari ini, dan jika mendapatkan keuntungan, maka sama-sama mendapatkan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis strategi pembinaan kelompok agen asuransi syariah di Prudential Syariah Cabang Makassar, dapat disimpulkan bahwa pembinaan kelompok agen asuransi cukup efektif, rutin dilakukan seminggu sekali, bahkan memiliki beberapa kelas di lapangan. Pembinaan secara berkelompok bukan hanya mengedukasi mengenai kemitraan atau bisnis, tetapi juga mengedukasi bagaimana pentingnya asuransi berbasis syariah.

B. Saran

Adapun saran yang diberikan melalui penelitian ini agar mendapatkan hasil yang lebih baik ialah diharapkan para agen untuk dapat berinisiatif sendiri apabila mengalami kendala seperti materi yang disampaikan oleh pihak *leader* tidak sesuai. Lakukan *request* agar kinerja bisa lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Asuransi Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Alma, Buchari. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta.
- AM. Hasan Ali, 2004. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*, Jakarta: Kencana.
- Amrin, Abdullah. 2006. *Asuransi Syariah*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Amrin, Abdullah, 2012. *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Ayodya, Wulan. 2011. *Siswa Juga Bisa Jadi Pengusaha*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Bungin, Burhan, 2013. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Drs. S. Sumarsono, MBA, dkk, 2006. *Pendidikan Kewarganegaraan*. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ghofur Anshori, Abdul, 2008. *Asuransi Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: UII Press.
- Konsultan Hukum, diakses dari <https://konsultanhukum.we.id> pada tanggal 7 September 2020
- Iqbal Muhammin, 2005. *Asuransi Umum Syariah dalam Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Karyanto, Deddy, 2010. *Cara Cepat jadi Agen Asuransi Hebat*. Jakarta: Kompas Gramedia.
- Leksono, Sonny, 2013. *Penelitian Kualitatif ilmu Ekonomi:Dari Metode ke Metode*. Cetakan ke –1. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.

- Moleong, J. Lexy, 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cetakan ke-32. Bandung. PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Mubasit. 2012. *Manajemen Pemasaran*, Fakultas Dakwah IAIN Raden Intan Lampung, Bandar Lampung.
- Nopriansyah, Waldi, 2016. *Asuransi Syariah*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Pramiyanti, Alila, 2008. *50 Peluang Usaha Dengan Modal Rp.10 juta*. Cetakan Ke-1. Yogyakarta: Media Pressindo.
- Prudential Syariah, diakses dari <http://prudential-syariah.com/> pada tanggal 16 Desember 2019.
- Sendra, Ketut, 2002. *Panduan Sukses Menjual Asuransi*. Jakarta: PPM.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta. Kencana.
- Sunarya, Abbas, 2011. *Kewirausahaan*. Edisi ke-1. C.V Andi Offset: Yogyakarta.
- Umar, Husein. 2001. *Strategi Management in Action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Undang-undang Republik Indonesia No. 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian.
- Widodo, Sugeng, 2016. *Mindset Kaya Agen Asuransi*. Jakarta: Penerbit Grasindo.

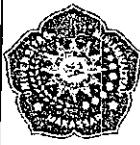
RIWAYAT HIDUP PENULIS



Adisya Nurul Fadillah Halimun, lahir pada tanggal 3 November 1997 di Ujung Pandang, Sulawesi Selatan. Anak kedua dari 4 (empat) bersaudara, anak dari pasangan Halimun Karra dan Syamsiar Ammar. Penulis memulai pendidikannya di bangku Sekolah Dasar (SD) Inpres Pa'Bangiag pada tahun 2009. Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) di SMPN 3 Sungguminasa pada tahun 2009 hingga 2012 serta melanjutkan pendidikan di MAN 1 Makassar dan lulus pada tahun 2015. Pada tahun yang berbeda, di 2016, penulis kemudian melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi dan terdaftar sebagai mahasiswa Program Strata 1 (S-1) di Universitas Muhammadiyah Makassar, Fakultas Agama Islam, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah.

LAMPIRAN





FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 (Menara Iqra' Lt. IV) Makassar 90221 Fax./Telp. (0411) 866972

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ

Nomor : 0468 / FAI / 05 / A.2-II / VI / 41 / 20
amp : -
Hal : Pengantar Penelitian

Kepada Yang Terhormat,
Ketua LP3M Unismuh Makassar

Di –
Makassar.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar
menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini :

Nama : Adisyah Nurul Fadillah Halimun
Nim : 105 25 11040 16
Fakultas/ Prodi : Agama Islam/ Hukum Ekonomi Syariah

Benar yang bersangkutan akan mengadakan penelitian dalam rangka
penyelesaian skripsi dengan judul:

**“ANALISIS STRATEGI PEMBINAAN KELOMPOK AGEN ASURANSI
DI PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE SYARIAH KOTA MAKASSAR”.**

Atas kesediaan dan kerjasamanya kami haturkan Jazaakumullahu
Khaeran Katsiran.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

04 Dzulqaidah 1441 H

Makassar,

25 Juni

2020 M.



Drs. H. Mawardi Pewandi, M. Pd.I.
NBM. 554 612

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR



LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp.866972 Fax (0411)865588 Makassar 90221 E-mail :lp3munismuh@plasa.com

VERAKREDITASI
BERJALAN

سُلَيْمَانِ بْنِ عَلِيٍّ

6/05/C.4-VIII/VI/41/2020

04 Dzulqa'dah 1441 H

25 June 2020 M

satu) Rangkap Proposal

Permohonan Izin Penelitian

pada Yth,

Kepala Cabang Prudential Life Assurance Syariah

Pengantar Prudential Life Assurance Syariah

Makassar

berdasarkan surat Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 0468/FAI/05/A.2-II/VI/41/20, tanggal 25 Juni 2020, menerangkan bahwa Mahasiswa tersebut di bawah ini

nama : ADISYA NURUL FADILAH HALIMUN

No. Stambuk : 10525 11040 16

Fakultas : Fakultas Agama Islam

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Pekerjaan : Mahasiswa

permaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :

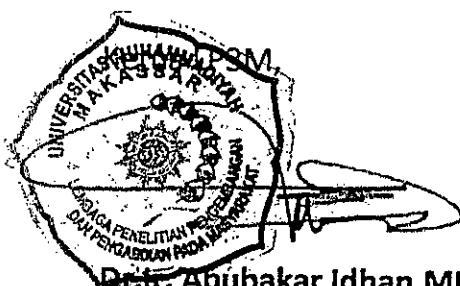
Analisis Strategi Pembinaan Kelompok Agen Asuransi di Prudential Life Assurance Syariah di Kota Makassar"

yang akan dilaksanakan dari tanggal 27 Juni 2020 s/d 27 Agustus 2020.

Dalam hubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk dilakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullah khaeran katziraa.

سُلَيْمَانِ بْنِ عَلِيٍّ



Dr.H. Abubakar Idhan,MP.

NBM 101 7716

haya

th.

3M

as Muhammadiyah Makassar

ssar

u'alaikum Wr. Wb.

Hormat,

akan Surat Nomor: 0468/FAI/05/A.2-II/VI/41/20 Tanggal 25 Juni 2020 Perihal
nan Izin Penelitian kepada mahasiswa:

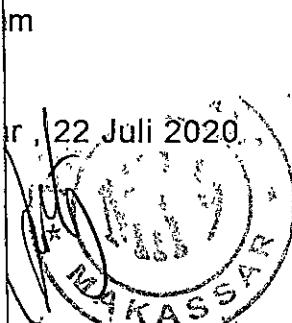
: Adisyah Nurul Fadillah Halimun

Nbuk : 10525 11040 16

: Hukum Ekonomi Syariah

ini kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut di atas dapat kami terima untuk
nakan Penelitian di perusahaan kami terhitung mulai pada tanggal 27 Juni s.d 27
2020 dengan materi **“Analisis Strategi pembinaan Kelompok Agen Asuransi di
cial Life Assurance Syariah di Kota Makassar”**.

lah surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapan
asih.



Irawaty, SE

PRUcahaya

ya Berkah Insani

h Blok A/11, Komp. Pasar Segar

oman No. 7, Panakkukang

90231

-4675809

INSTRUMEN WAWANCARA

A. Agency Director

- 1 Ada berapa jumlah agen yang ada di Prudential Syariah Cabang Makassar?
- 2 Apa saja tugas-tugas agen asuransi dalam sebuah perusahaan?
- 3 Bagaimana pembinaan kelompok agen prudential syariah agar mampu berkinerja dengan baik?
- 4 Bagaimana sistem pengawasan yang dilakukan oleh Prudential Syariah terhadap pembinaan kelompok agen asuransi?
- 5 Apa saja kewajiban pihak Prudential Syariah terhadap agen asuransi selama pembinaan?
- 6 Apakah ada kendala selama ini tentang kinerja agen asuransi?
- 7 Adakah target wajib yang harus dilaksanakan seorang agen?
- 8 Jika agen tidak dapat mencapai target, bagaimana tindakan dari pihak Prudential Syariah? Melakukan pembinaan ulangkah?

B. Agen Asuransi

- 1 Strategi apa yang agen lakukan dalam pengembangan kualitas kerja pada Prudential Syariah?
- 2 Apa saja hal-hal yang didapatkan selama pembinaan kelompok agen asuransi?
- 3 Apa motivasi agen asuransi syariah dalam upaya mencapai target dari Prudential Syariah?
- 4 Kendala yang dialami selama pembinaan agen asuransi?
- 5 Bagaimana cara para agen asuransi meyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah di Prudential Syariah?
- 6 Apakah ada campur tangan dari pihak Prudential Syariah jika target tidak dicapai?

TRANSKIP WAWANCARA

Hari : Rabu, 22 Juli 2020

Dengan : Pak Nursyahril

Jabatan : *Agency Director*

- 1 Ada berapa jumlah agen yang ada di Prudential Syariah Cabang Makassar?

Jawaban : Banyak sekali sekarang, kalau tidak salah 300.000-an.

- 2 Apa saja tugas-tugas agen asuransi dalam sebuah perusahaan?

Jawaban : Tugas agen itu utamanya melakukan sosialisasi ke masyarakat, tentang pentingnya pengelolaan keuangan keluarga, terkhusus untuk mencapai perencanaan keuangan masa depan, dan itu yang dikaitkan dengan produk prudential. Lalu, setelah mendapatkan nasabah, maka tugasnya agen adalah melayani setiap kebutuhan-kebutuhan nasabahnya mulai dari pengantaran polis, kemudian perubahan keterkaitan administrasi, maupun penarikan dana.

- 3 Bagaimana pembinaan kelompok agen prudential syariah agar mampu berkinerja dengan baik?

Jawaban : Ada beberapa tahapan *training*, ada *training* langsung dari program prudential dan ada *training agency*. Training yang di bawah prudential itu, dalam bentuk kegiatan-kegiatan seminar, contoh ada namanya BOP atau *Basic Opportunity* Prudential dan MFC atau *My First Class*, yang biasanya dilakukan di hotel-hotel, tetapi sekarang melalui *online*. Kemudian, ada juga *training* yang dilakukan oleh *agency* untuk agen baru, mulai dari *training New Agen Training*. Di sini, diperkenalkan tentang bagaimana attitude seorang agen, bagaimana cara kerjanya, apa yang menjadi tugas-tugas agen Prudential, lalu diubah cara pandang, kalau selama ini kan banyak orang menganggap bahwa agen itu adalah menjual, padahal dari awal tugas agen ditekankan melakukan sosialisasi, bukan menjual. Memberikan pemahaman kepada masyarakat tenang pentingnya mengelola keuangan, pentingnya memiliki proteksi, juga memberikan

gambaran-gambaran bagaimana risiko-risiko apabila tidak memiliki perencanaan-perencanaan seperti itu. Nah, adapun *training* produk, yaitu pembinaan pengenalan produk-produk Prudential yang nantinya akan disampaikan agen setelah memberi pemahaman ke calon nasabahnya dan calon nasabahnya itu ingin memiliki solusi, maka diberikanlah solusi dari produk Prudential. Selain itu ada juga pembinaan dalam bentuk Syariah.

- 4 Bagaimana sistem pengawasan yang dilakukan oleh Prudential Syariah terhadap pembinaan kelompok agen asuransi?

Jawaban : Prudential tidak langsung memberikan pengawasan pada agen, tetapi pengawasan diberikan kepada agency yang tempat bernaung agen. Adapun pembinaan di lapangan, jadi setelah menerima pembinaan dalam ruangan, ada juga pendampingan di lapangan. Jadi, minimun ada tiga kali pendampingan di lapangan.

- 5 Apa saja kewajiban pihak Prudential Syariah terhadap agen asuransi selama pembinaan?

Jawaban : Sudah ada di kontrak yang ditandatangani oleh agen sebelum masuk. Yaitu, mendapat komisi, bonus, ini ada dalam bentuk uang ataupun jalan-jalan. Jika mengenai pembinaan, kewajiban Prudential memberi pembinaan dalam bentuk kelompok atau massal, atapun per *agency*, dalam bentuk workshop atau kelas-kelas. Juga, memberi pemahaman sesuai ketentuan pemerintah.

- 6 Apakah ada kendala selama ini tentang kinerja agen asuransi?

Jawaban : Kendala itu bersifat umum, kendala terbesar yang dihadapi masih kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya pengelolaan keuangan dalam jangka panjang, kemudian kurangnya kesadaran masyarakat proteksi *income* pendapatan, produk kesehatan, itu sangat penting. Lalu, berhubungan dengan tingkat pendidikan kita sehingga masyarakat itu lebih percaya kepada isu daripada sosialisasi yang diberikan oleh agen di lapangan. Kemudian, kendala selama di lapangan, masih banyak mantan nasabah asuransi yang mungkin kurang paham produk asuransi dulu ketika masuk, di kemudian hari ada sesuatu yang tidak sesuai dengan

pemahamannya sehingga dia kecewa lalu keluar, dan ini menimbulkan sebuah trauma. Intinya adalah rendahnya pemahaman masyarakat tentang asuransi itu paling utama. Lalu, kendala ini berimbang mental agen yang terkadang menerima banyak penolakan di lapangan sehingga mereka berpikir bahwa bekerja sebagai agen itu berat. Nah, kemudian kendala ini sebenarnya tidak terlalu besar, hanya literasi.

- 7 Adakah target wajib yang harus dilaksanakan seorang agen?

Jawaban : Prudential tidak memberikan target langsung kepada agen, tetapi agen yang membuat targetnya sendiri terkait dengan jenjang karier ataupun event-event yang dibuat Prudentail. Jika agen ingin mengejar jenjang kariernya, dari agen menjadi assosiation agen director, kemudian naik menjadi agency director, haruslah mencapai minimal produksinya itu 400.000.000 juta, mempunyai atau merekrut agen baru, kemudian produksi minimal satu.

- 8 Jika agen tidak dapat mencapai target, bagaimana tindakan dari pihak Prudential Syariah? Melakukan pembinaan ulangkah?

Jawaban : Jika tidak tercapai yang dampaknya tidak tercapai target mereka sendiri, tidak ada punishment dari target yang tidak tercapai. Jadi semata-mata jika tercapai pencapaian kenaikan income seperti pertanyaan sebelumnya, jika tidak ya tidak.

TRANSKIP WAWANCARA

Hari : Selasa, 7 Juli 2020

Dengan : Pak Ilham Jaya

Jabatan : *Agency Director*

- 1 Ada berapa jumlah agen yang ada di Prudential Syariah Cabang Makassar?

Jawaban : Di atas 500-an. Tidak semua di Makassar. Terdaftar di kantor (Lisensi), tetapi aktivitas di luar Makassar.

- 2 Apa saja tugas-tugas agen asuransi dalam sebuah perusahaan?

Jawaban : Tugas utama memberi edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya asuransi dengan konsep syariah. Selain itu juga, mereka wajib ikut pembinaan atau *training* untuk mengetahui atau untuk pengetahuan mereka tentang program-program di asuransi syariah khususnya di perusahaan Prudential.

- 3 Bagaimana pembinaan kelompok agen prudential syariah agar mampu berkinerja dengan baik?

Jawaban : Ada dua cara pembinaan kelompok agen asuransi. Pertama, ketemu langsung. Jadi, rutin selama sekali seminggu, tepatnya di hari Sabtu para agen berkumpul di kantor dan diberi pembinaan atau materi. Namun, cara tersebut tidak dilakukan selama pandemi, jadi pembinaan dilakukan secara *online* melalui zoom, dan lebih baik karena dapat dilakukan sebanyak dua sampai tiga kali seminggu.

- 4 Bagaimana sistem pengawasan yang dilakukan oleh Prudential Syariah terhadap pembinaan kelompok agen asuransi?

Jawaban : Pengawasan tentang kualitas training, atau sejauh mana hasil dari training itu, itu memang ada satu *take* yang melakukan penilaian tersendiri dengan cara biasanya mereka secara berkala ke kantor ini untuk kemudian *me-review* kembali tentang program-program Prudential dan itu biasanya dihubungkan dengan agen sejauh mana mereka mampu menjalankan tugas

di lapangan untuk mengedukasi masyarakat. Jadi, ada tim khusus yang melakukan evaluasi mengenai kredibilitas.

- 5 Apa saja kewajiban pihak Prudential Syariah terhadap agen asuransi selama pembinaan?

Jawaban : Tanggung jawab terhadap agen yang pertama adalah memberikan fasilitas *training*, tentu mereka menyiapkan *trainer*, kemudian materi training dengan segala akomodasinya termasuk biaya-biaya yang di-support dari kantor pusat. Selain itu, tanggung jawab yang lain adalah karena agen ini bagian dari tenaga pemasaran, *marketing*-lah bahasanya, maka seluruh produktivitas yang dihasilkan oleh agen itu diberi kompensasi berupa bonus dan komisi.

- 6 Apakah ada kendala selama ini tentang kinerja agen asuransi?

Jawaban : Sebenarnya tidak ada, kendalanya paling tidak semua agen bisa hadir mengikuti *training* atau pembinaan. Nah, tugas *agency director* kemudian bisa memobilisasi agen-agen itu untuk benar-benar ikut *training*, kenapa, karena efeknya nanti di pengetahuan mereka untuk mengedukasi masyarakat.

- 7 Adakah target wajib yang harus dilaksanakan seorang agen?

Jawab : Jadi, setiap agen mempunyai batas lisensi selama dua tahun. Untuk mendapatkan sebutan agen produktif, sebisanya dapat enam nasabah dalam satu tahun, itu untuk agen baru. Untuk agen lama, minimal 12 nasabah. Itu target tahunan.

- 8 Jika agen tidak dapat mencapai target, bagaimana tindakan dari pihak Prudential Syariah? Melakukan pembinaan ulangkah?

Jawaban : Jika tidak mencapai target, maka akan dideterminasi. Maksudnya, diputuskan mitra keagenannya di Prudential. Jadi, Kalau dia diputuskan, maka dia sudah tidak dapat menjual asuransi lagi.

TRANSKIP WAWANCARA

Hari : Selasa, 7 Juli 2020

Dengan : Muhammad Maydi Rizki Islam Hadi

Jabatan : Agen Asuransi

- 1 Strategi apa yang agen lakukan dalam pengembangan kualitas kerja pada Prudential Syariah?

Jawaban : Mulanya, pahami tentang bisnisnya, pahami tentang produknya, dan pahami tentang konvensional dan syariah. Setelah paham, targetkan pasar, lalu prospek sendiri.

- 2 Apa saja hal-hal yang didapatkan selama pembinaan kelompok agen asuransi?

Jawaban : Materi formal seperti pembuatan proposal untuk calon nasabah, dan materi non formal seperti bagaimana punya impian, bagaimana impian itu bisa tercapai.

- 3 Apa motivasi agen asuransi syariah dalam upaya mencapai target dari Prudential Syariah?

Jawaban : Setiap orang mempunyai motivasi sendiri, contohnya saya ingin mempunyai mobil yang cukup mahal, di balik itu saya juga dapat mengedukasi ke masyarakat tentang pengelolaan keuangan yang lebih baik.

- 4 Kendala yang dialami selama pembinaan agen asuransi?

Jawaban : Sebenarnya tidak ada, paling biasanya *training* yang tersedia itu tidak sesuai yang kita butuhkan. Itu saja. Jadi, kita harus menunggu di jadwal *training* berikutnya. Misalnya kita atau saya ada kelemahan di asuransi kesehatan syariah, tetapi ternyata di bulan ini tidak ada *training* tentang itu.

- 5 Bagaimana cara para agen asuransi meyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah di Prudential Syariah?

Jawaban : Selama ini kita bergerak dengan pola jual itu untuk edukasi, cara jualnya itu kita mengedukasi ke masyarakat tentang ‘Oh ini yang harus kita lakukan untuk misalkan kita mendapat income, apa yang harus kita lakukan pertama, yaitu berzakat, kedua, bayar cicilan, lalu apalagi, itu asuransi, asuransi sebenarnya berapa persen’. Nah, setelah edukasi itu selesai, baru kita melakukan penawaran.

- 6 Apakah ada campur tangan dari pihak Prudential Syariah jika target tidak dicapai?

Jawaban : Jika tidak mencapai target, maka lisensinya akan dibekukan.

TRANSKIP WAWANCARA

Hari : Kamis, 23 Juli 2020

Dengan : Ahmad Kais

Jabatan : Agen Asuransi

- 1 Strategi apa yang agen lakukan dalam pengembangan kualitas kerja pada Prudential Syariah?

Jawaban : Strategi yang digunakan itu ada pastinya, meningkatkan kemampuan diri, dengan cara mengikuti pembinaan atau *training* pengetahuan tentang Prudential, memperbaiki artikulasi dan bahasa yang baik, juga tentunya menjaga penampilan.

- 2 Apa saja hal-hal yang didapatkan selama pembinaan kelompok agen asuransi?

Jawaban : Banyak. Dari ilmu mengenai pengembangan diri, memaksimalkan peluang di masa pandemi ini, strategi untuk menaikkan omset, dan lain-lain.

- 3 Apa motivasi agen asuransi syariah dalam upaya mencapai target dari Prudential Syariah?

Jawaban : Ingin memperbaiki taraf hidup menjadi lebih baik lagi dan bisa membantu banyak orang melalui program perencanaan keuangan dari Prudential.

- 4 Kendala yang dialami selama pembinaan agen asuransi?

Jawaban : Selama ini alhamdulillah tidak ada kendala karena Prudential sangat mengerti dan mendukung tenaga pemasar mereka.

- 5 Bagaimana cara para agen asuransi meyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah di Prudential Syariah?

Jawaban : Yah, kembali lagi di pernyataan di awal tadi bahwa mesti melengkapi diri dengan pengetahuan yang bagus mengenai teknis dan produk di Prudential.

- 6 Apakah ada campur tangan dari pihak Prudential Syariah jika target tidak dicapai?

Jawaban : Ada bantuan. Jika tahun ini tidak bisa capai target, maka pihak Prudential yang di mana dalam kata lain leader akan memberikan strategi ulang yang lebih tepat lagi untuk bisa mencapai target di tahun berikutnya.



DOKUMENTASI PENELITIAN



