

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ekonomi Islam ialah ilmu pengetahuan sosial yang menekuni permasalahan ekonomi penduduk lewat alokasi serta distribusi sumber energi yang jarang, tanpa terdapatnya kebebasan pribadi secara melampaui batas yang bisa memunculkan ketidakseimbangan mikro ekonomi.

Seluruh ketentuan yang sudah Allah SWT perintahkan dalam Islam menuju pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, serta kerugian pada segala ciptaannya. Demikian pula dalam perihal ekonomi, tujuannya yaitu menolong manusia menggapai kemenangan di dunia serta akhirat.

Di Indonesia pertumbuhan sistem ekonomi syariah disaat ini sangatlah signifikan yang di mana salah satunya terdapat pada bidang asuransi syariah. Kebanyakan penduduk menyongsong baik hendak hadirnya asuransi syariah. Dalam kehidupannya, manusia dihadapkan dengan yang namanya ketidakpastian serta bermacam mungkin bakal terbentuknya akibat, akan tetapi manusia harus berupaya menerapkan aksi proteksi supaya bisa memperkecil akibat tersebut.

Dengan bertambahnya jumlah penduduk Muslim yang mau berasuransi pasti pula hendak merangsang pertumbuhan usaha perasuransian di Indonesia. Bisa kita lihat saat ini ini banyak industri asuransi konvensional yang mulai membuka divisi syariah pada industri mereka. Langkah ini ditempuh oleh industri asuransi, baik industri asuransi milik pribumi ataupun milik warga asing, buat bisa dapat terus bertahan serta memenangkan persaingan di masa globalisasi saat ini ini.

Istilah asuransi mulanya dikenal di Eropa Barat pada abad pertengahan berupa asuransi kebakaran. Kemudian, pada abad ke-13 dan ke-14 terjadi peningkatan lalu lintas perhubungan laut antar pulau sehingga berkembang pula asuransi pengangkutan laut yang berasal dari Romawi. Jenis asuransi ini merupakan jenis asuransi kapitalis. Asuransi ini dibentuk untuk mendapatkan laba dan didasarkan atas perhitungan niaga. Asuransi jiwa baru dikenal pada awal abad ke-19. (Ridlwan, 2016, hlm. 78).

Pada pasal 1 ayat 1 definisi Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk:

- a. memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
- b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

Asuransi jiwa syariah terbentuk mulai tahun 1979 di Sudan dengan nama *sudan Islamic Insurance*. Pada tahun yang sama Uni Emirat memperkenalkan asuransi jiwa syariah. Pada tahun 1981 swiss mendirikan asuransi jiwa bernama Dar Al-Mall Al-Islami, kemudian di luksemburg tahun 1983, dikenal sebagai *Islamic Takafol*

Company (ITC). Bersamaan itu Bahrain mendirikan perusahaan asuransi jiwa syariah dengan nama *Syarikat Al-Takafol Al-Islamiah*. Di Asia, asuransi jiwa syariah pertama kali diperkenalkan di Malaysia pada tahun 1985, dengan nama *Takaful Malaysia*. (Nopriansyah, 2016, hlm. 5-7)

Asuransi syariah adalah sebuah lembaga usaha yang mampu melindungi dan saling tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau dana *tabarru'* (premi) yang dikumpulkan oleh para tertanggung untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang sesuai dengan syariah. Perkembangan asuransi Syariah bisa dikatakan signifikan. Perkembangan ini bisa dilihat dari prestasi yang diraih oleh perusahaan asuransi syariah yang ada, dari laman OJK (Otoritas Jasa Keuangan) daftar perusahaan asuransi umum, jiwa dan reasuransi dengan prinsip syariah, per 31 Desember 2015:

1. Asuransi umum unit usaha syariah dengan jumlah 25 perusahaan.
2. Asuransi umum full syariah berjumlah 3 perusahaan.
3. Asuransi jiwa unit usaha syariah berjumlah 19 perusahaan.
4. Asuransi jiwa full syariah berjumlah 3 perusahaan.
5. Reasuransi unit usaha syariah berjumlah 3 perusahaan. (<https://ojk.co.id>)

Keberhasilan perusahaan asuransi syariah yang ada tidak bisa luput dari peran agen yang berprestasi dan tentunya masyarakat yang memiliki tingkat kesadaran yang cukup tinggi akan pentingnya berasuransi.

Diantara banyak perusahaan asuransi tersebut salah satunya yang cukup besar yaitu adalah Prudential Life Assurance Berdiri sejak tahun 1995, *PT Prudential Life*

Assurance (Prudential Indonesia) merupakan bagian dari Prudential plc, London, Inggris.

Prudential Indonesia adalah pemimpin pasar dalam penjualan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unit link*) pertamanya 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, dan masa pensiun. (Profil perusahaan PT Prudential, di akses dari (<https://www.prudential.co.id>))

Di Banjarmasin sendiri banyak terdapat cabang dari Perusahaan Prudential, salah satunya yaitu *Prudential Life Assurance* cabang Kampung Melayu. PT Prudential cabang Kampung Melayu beralamat Jl. Kampung Melayu No. 54B, Melayu, *Central* Banjarmasin, Banjarmasin *City*, *South* Kalimantan.

Pada saat ini kerugian, kehilangan dan bahaya adalah kenyataan yang harus di hadapi seluruh umat manusia. Karena wabah covid-19 hampir seluruh manusia merasakan kerugian yang amat serius mulai dari kehilangan keluarga, kehilangan pekerjaan bahkan tidak dapat melakukan aktivitas seperti biasanya. Wabah yang disebut dengan *corona virus 2019* ini dimulai dari kota Wuhan China ini dikenal berbahaya bahkan mematikan jutaan orang, virus ini pun belum di temukan obatnya. Sehingga kemungkinan terjadi risiko dalam kehidupan ekonomi sangat besar. Tentu saja ini membutuhkan persiapan sejumlah dana tertentu sejak dini.

“Dalam keadaan covid PRUDENTIAL baru meluncurkan produk baru nama PRUSOLUSI SEHAT/PSS di mana orang bisa ambil produk kesehatan murni tanpa

investasi yg terjangkau masyarakat luas kalau mereka di rawat di rumah sakit biaya sesuai tagihan”. Hasil wawancara bersama ibu Astuti Trikadi Busana melalui aplikasi *WhatsApp* Juni 2021.

Pada saat seperti ini beberapa perusahaan meluncurkan produk baru yang mengcover virus corona atau biasa disebut dengan covid-19. Salah satunya perusahaan Prudential, produk tersebut di beri nama PRUSOLUSI SEHAT/PSS dimana masyarakat dapat mengambil produk kesehatan murni tanpa investasi yang dapat di jangkau oleh masyarakat luas apabila mereka di rawat di rumah sakit dan semua biaya selama di rumah sakit di tanggung oleh perusahaan. Produk baru dari Prudential ini di luncurkan pada tanggal 20 juni 2020. Perusahaan prudential pun memberikan penawaran premi gratis untuk pendaftaran di bulan juni dengan mendownload aplikasi ***Pulse By Prudential*** di *playstore* maupun *Appstore*.

Pulse by prudential adalah aplikasi/produk kesehatan dan kebugaran yang dikeluarkan perusahaan Prudential dengan menggunakan data untuk memahami kebutuhan yang unik sebagai individu. *Pulse* dapat membantu perjalanan seseorang menuju kesehatan dengan menawarkan solusi dan pengetahuan mengenai kesehatan yang relavan khusus untuk kebutuhan penggunanya. Hal ini dapat di lihat bahwa perusahaan Prudential dapat bersaing di pangsa pasar meskipun keadaan di Indonesia saat ini sedang dalam keadaan krisis ekonomi, keadaan ini pun menjadi sebuah tantangan bagi seorang agen asuransi prudential untuk menerapkan strategi yang tepat agar pendapatan setiap tahunnya meningkat dan stabil seperti biasa.

Dari penjelasan tersebut peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk asuransi jiwa pada masa pandemi covid-19. Untuk melihat

perkembangan tulisan ini secara lebih jelas dan terperinci, dibutuhkan suatu penelitian langsung yang lebih intensif dan mendalam.

Dari penjabaran latar belakang di atas, peneliti bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul: **“Strategi Pemasaran Produk Asuransi Jiwa PT. Prudential Kampung Melayu Kantor Cabang Banjarmasin Pada Masa Pandemi Covid-19”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan sebelumnya, penulis bermaksud merumuskan permasalahan untuk diteliti lebih dalam. Adapun permasalahan yang akan diteliti yaitu:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk asuransi jiwa pada masa pandemi?
2. Apa saja kendala para agen dalam memasarkan produk asuransi jiwa pada masa pandemi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai penyusun dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk asuransi jiwa pada masa pandemi.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala para agen dalam memasarkan produk asuransi jiwa pada masa pandemi.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari pembahasan penelitian ini, diharapkan berguna dan memiliki nilai guna sebagai berikut :

1. Secara teoritis

- a. Diharapkan berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan.
- b. Memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan pemahaman studi asuransi syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam.

2. Secara praktis

Dapat memberikan informasi tambahan maupun perbandingan bagi peneliti berikutnya untuk membuat karya tulis yang lebih sempurna.

E. Definisi Operasional

Penelitian ini berjudul “Strategi pemasaran produk asuransi jiwa PT. Prudential Kampung melayu kantor cabang Banjarmasin pada masa pandemi covid-19”.

Beberapa istilah yang perlu di perhatikan dalam judul ini ialah:

1. Strategi Pemasaran: Menurut Sofjan assauri berpendapat bahwa, strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan paduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.
2. Agen Asuransi: Pada Bab 1 Ketentuan Umum Pasal 1 ayat 28 dalam Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang perasuransian disebutkan Agen Asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah. (Hariadi & Triyanto, 2017)

3. PT. Prudential: Didirikan pada tahun 1995, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) merupakan penyedia jasa asuransi jiwa terdepan di Indonesia dan merupakan bagian dari Prudential plc, sebuah grup perusahaan jasa keuangan terkemuka di Inggris. (PT. Prudential www.prudentidal.co.id)
4. Covid-19: Covid-19 atau yang dikenal sebagai virus corona merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh syndrome pernafasan akut coronavirus2 (*severe acute respiratory syndrome corona virus 2 or SARS-coV-2*). (Rosita, 2020)
5. Asuransi syariah: Kumpulan perjanjian yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis, dan perjanjian diantara para pemegang polis dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah.
6. Asuransi jiwa: Adalah suatu perjanjian antara tertanggung dengan penanggung yang dimana pihak tertanggung memberikan pergantian atas kerugian yang dialami oleh tertanggung, contoh kerugian yang dimaksud ialah kematian dan kecelakaan.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah deskripsi ringkas tentang penelitian yang sudah pernah dilakukan di seputar masalah yang akan diteliti sehingga terlihat jelas bahwa kajian yang akan dilakukan ini tidak merupakan pengulangan atau duplikasi dari kajian yang telah ada sebelumnya.

Beberapa kajian penelitian diantaranya ada yang berkaitan dengan judul yang diteliti oleh penulis, yaitu :

1. Dani saifuddin: “Analisis strategi pemasaran agen asuransi syariah unit link dalam meningkatkan pendapatan asuransi perspektif ekonomi islam”. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis strategi pemasaran asuransi syariah unit link dalam meningkatkan pendapatan asuransi di PT Bumiputera Syariah Bandar Lampung menurut perspektif Islam. Perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang adalah subjek dan objek yang diteliti, penelitian yang sekarang membahas tentang Strategi pemasaran produk asuransi jiwa PT. Prudential Kampung melayu kantor cabang Banjarmasin pada masa pandemi covid-19. (Saifuddin, 2018, hlm.116) diambil dari skripsi berjudul “*Analisis strategi pemasaran agen asuransi syariah unit link dalam meningkatkan pendapatan asuransi perspektif ekonomi Islam*”. Pada Jurnal Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten Bandar Lampung Tahun 2018
2. Edi Susilo: “strategi pemasaran agen asuransi prulink syariah dikabupaten jepara”. Penelitian ini dilakukan untuk menggali lebih dalam mengenai bagaimana strategi agen asuransi dalam mencari nasabah prulink syariah di jepara. Perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang adalah subjek dan objek yang diteliti, penelitian yang sekarang membahas tentang Strategi pemasaran produk asuransi jiwa PT. Prudential Kampung melayu kantor cabang Banjarmasin pada masa pandemi covid-19.

G. Sistematika Penulisan

Penulisan ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I pendahuluan, berisi tentang latar belakang, menguraikan dasar untuk memberikan pemahaman kepada pembaca mengenai yang penulis akan teliti. Rumusan masalah, dasar dari penelitian ini dilakukan. Tujuan penelitian, menjawab dari rumusan masalah. Kegunaan penelitian, manfaat dari penelitian. Definisi operasional, penjelas makna dari judul yang diteliti. Kajian pustaka, berisikan persamaan dan perbedaan terhadap penelitian terdahulu.

Bab II berisi tentang teori-teori tentang Strategi, pemasaran, produk asuransi jiwa.

Bab III metode penelitian, berisi tentang jenis penelitian, sifat penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, objek penelitian, jenis data, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan analisis data.

Bab IV laporan hasil, berisi tentang hasil dan pembahasan penelitian yang menguraikan analisis menyeluruh atas penelitian yang dilaksanakan.

Bab V penutup, berisi tentang kesimpulan serta saran dan keterbatasan dari penulis yang merupakan hasil dari penelitian yang dapat memberikan manfaat dari pihak yang membutuhkan.