

BAB I PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Perkembangan pasar keuangan syariah saat ini sedang marak di dunia, khususnya di negara-negara yang mayoritas berpenduduk muslim. Kemajuan pasar keuangan syariah di Indonesia cukup signifikan, salah satunya yaitu asuransi syariah.¹ Perusahaan asuransi muncul karena masyarakat pada umumnya adalah penghindar resiko. Asuransi dapat menguntungkan kehidupan masyarakat dengan mengurangi kekayaan yang harus disisihkan untuk kerugian akibat kehilangan nyawa atau harta benda. Pilihan merugikan dan bahaya moral merupakan masalah biasa dalam bisnis asuransi. Asuransi pada umumnya dikategorikan menjadi dua macam yaitu asuransi jiwa dan asuransi umum.²

Asuransi jiwa dapat diartikan sebagai jenis layanan asuransi yang memberikan jaminan atas kehilangan jiwa seseorang. Atau dengan kata lain suatu jasa yang diberikan oleh perusahaan asuransi dalam menangani berbagai resiko yang berkaitan dengan meninggalnya seseorang yang dipertanggungkan. Sedangkan asuransi umum adalah jenis asuransi yang memberikan jaminan terhadap semua resiko baik mengancam harta benda maupun berbagai kepentingan pribadi.³

Asuransi syariah berbedada dengan asuransi konvensional. Perbedaan tersebut dapat dilihat dari idefinisi asuransi menurut UU No. 2 Tahun 1992, dengan fatma DSN MUI tentang asuransi syariah. Menurut UU No. 2 Tahun 1992 asuransi merupakan perjanjian antara dua belah pihak atau lebih, yang mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau

¹ Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), 1.

² Ktut Silvanita, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Universitas Kristen Indonesia (UKI): Erlangga, 2009), 39.

³ Julius R. Latumaerissa, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 449.

tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan menderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungjawabkan. Sedangkan menurut fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah menjelaskan bahwa asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau/ tabarru yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan prinsip syariah.⁴

Tujuan utama yang ingin dicapai sistem asuransi syariah yaitu membina hubungan persaudaraan dan saling mengasihi atas sesama kelompok masyarakat, mengembalikan orang-orang yang ditimpa musibah kepada kondisi yang baik, mewujudkan ketentraman dan kedamaian dalam kehidupan bermasyarakat, dan untuk menyimpan harta benda, karena para peserta yang ikut dalam program ini diminta untuk memberikan/membayarkan sedikit kontribusi yang akan dikumpulkan bersama peserta yang lain sebagai alat menghadapi risiko besar yang mungkin terjadi.⁵

Penjelasan diatas seharusnya menjadikan konsumen benar-benar berada dalam kondisi yang diuntungkan. Selain mendapat jaminan pertanggungan yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi kepada nasabah yang telah memenuhi prestasinya, terdapat satu pihak lagi yang juga bekerja untuk nasabah yaitu broker dan agen. Agen bekerja untuk perusahaan, akan tetapi agen juga harus menjadi financial consultant bagi nasabah, sehingga para nasabah tidak terlantarkan atau dirugikan.⁶

Peran perusahaan atau operator yaitu memastikan agar skema pembagian risiko berjalan dengan baik dalam upayanya

⁴ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 369.

⁵ Desmadi Saharuddin, *Pembayaran Ganti Rugi Pada Asuransi Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Grup, 2015) 44.

⁶ Desmadi Saharuddin, *Pembayaran Ganti Rugi Pada Asuransi Syariah*, 60 – 61.

memberikan benefit bagi para peserta, dan perusahaan hanya bertindak sebagai pengelola, karena pada hakikatnya para pesertalah yang saling berbagi resiko antar sesama mereka. Segala resiko yang berhubungan dengan dana investasi peserta merupakan tanggung jawab perusahaan dan masing – masing agen.⁷

Agen asuransi syariah yang berkualitas menurut pendapat pemilik /pemegang polis adalah agen yang profesional yang dapat berperan sebagai penasihat yang baik, memiliki wawasan, pengetahuan akan produk dan perusahaannya dengan baik, memiliki akhlak dan sopan santun, peduli, dan mudah bergaul. Dengan demikian, seorang agen asuransi harus senantiasa berusaha meningkatkan berbagai pengetahuan yang menunjang profesinya. Hal ini menjadi tantangan terbesar agen asuransi.⁸

Satu hal yang perlu diingat menjadi agen ialah sebagai orang yang menolong dan mengasih solusi kepada banyak orang agar kedepannya banyak orang atau masyarakat yang mempunyai kehidupan lebih baik dan lebih sejahtera ketika mengikuti program Asuransi Jiwa Central Asia Raya karena mereka tetap mempunyai investasi yang sifatnya tumbuh setiap tahunnya dan mereka juga mempunyai warisan untuk keluarganya jika sewaktu-waktu terjadi resiko meninggal dunia. Jadi bersikaplah professional dalam menjadi agen marketing, karena 85% orang join atau membeli produk yang agen jual bukan semata bagus kualitas produknya akan tetapi dengan melihat sikap dan etitit orang yang membawakan produk tersebut.⁹

Dibawah ini adalah tabel jumlah agen dan jumlah penjualan polis yang dilakukan dari tahun 2015-2019.

⁷ Desmadi Saharuddin, *Pembayaran Ganti Rugi pada Asuransi Syariah*, 42.

⁸ Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT Grasindo, 2017), 96.

⁹ Tri Kundarni, Wawancara oleh Penulis, 15 November 2019. Wawancara 1, transkrip.

Tabel 1.1
Tingkat Penjualan Polis Agen Asuransi Syariah di
PT. AJ Central Asia Raya Cabang Kudus

NO	Tahun	Jumlah Agen	Jumlah Penjualan Polis
1	2015	25	50
2	2016	35	70
3	2017	45	90
4	2018	60	180
5	2019	75	225
Jumlah		240	615

Sumber: data dari PT A.J CAR Cabang Kudus

Pada tabel diatas dijelaskan bahwa jumlah agen asuransi syariah cenderung mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Dan jumlah penjualan yang dilakukan agen asuransi mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dengan penjualan polis yang semakin meningkat, maka PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya mengalami pertumbuhan. Hal ini dibuktikannya dengan adanya jumlah income premi yang masuk pada masing-masing agen. PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya menjalankan usahanya menggunakan penjualan langsung, perusahaan ini menawarkan program 3i network yaitu insurance invesment, dan income. Asuransi yang dibeli peserta akan diinvestasikan dan akan mendapatkan income atau gaji dari perusahaan jika berhasil mengajak tiga orang untuk bergabung beransuransi.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Dodi Suhendi, yang berjudul “pengaruh promosi dan bonus agen terhadap pencapaian target penjualan jasa asuransi jiwa PT. Bringin Jiwa Sejahtera”. Hal ini menunjukkan bahwa promosi dan bonus agen berpengaruh terhadap pencapaian target penjualan jasa asuransi jiwa. Artinya jika promosi dan bonus agen ditingkatkan, maka pencapaian target penjualan jasa asuransi jiwa akan meningkat pula.¹⁰

Dapat dipahami bahwa terapat *research* yaitu penjualan polis oleh agen asuransi syariah mengalami peningkatan yang

¹⁰ Dodi Suhedi, Pengaruh Promosi Dan Bonus Agen Terhadap Pencapaian Target Penjualan Jasa Asuransi Jiwa PT. Bringin Jiwa Sejahtera, *Journal Of Managementreview* 1, no. 3 (2017), 113-122.

kurang maksimal pada tahun 2015 - 2017. Sedangkan pada tahun 2018 – 2019 penjualan polis oleh agen mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun sebelumnya, Penelitian ini dilakukan karena jumlah agen asuransi syariah di perusahaan tersebut belum meningkat pesat, maka perlu adanya promosi oleh agen dengan cara memperkenalkan produk-produknya dan bonus yang didapat oleh agen ketika sudah bergabung menjadi agen. Terpenting adalah bagaimana cara meningkatkan jumlah agen asuransi syariah dari tahun ke tahun dalam memperoleh mitra baru di PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka perlu dilakukan kajian penelitian lebih lanjut tentang pengaruh promosi, produk, dan bonus agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti suatu penelitian dengan judul **“Pengaruh Promosi, Produk, dan Bonus Agen Terhadap Tingkat Penjualan Polis Asuransi Syariah Pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus”**.

B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian diatas, maka rumusan masalah yang diangkat adalah:

1. Apakah promosi agen berpengaruh terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah ?
2. Apakah produk berpengaruh terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah?
3. Apakah bonus agen berpengaruh terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah ?
4. Bagaimana pengaruh promosi, produk, dan bonus agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah ?

C. TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh promosi agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh produk terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah.

3. Untuk mengetahui pengaruh bonus agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah.
4. Untuk mengetahui pengaruh promosi, produk, dan bonus agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah.

D. MANFAAT PENELITIAN

Sebagai pelaksana penelitian memiliki manfaat yang ingin diperoleh baik secara teoritis (pengembangan ilmu) maupun praktis (pemecahan masalah). Hal ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. **Manfaat Teoritis (Pengembangan Ilmu)**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan motivasi bagi pengembangan ilmu pengetahuan tentang kajian pasar keuangan syariah terkhusus pada perusahaan PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus.

2. **Manfaat Praktis Pemecahan Masalah**

- a. **Bagi Peneliti**

Hasil penelitian ini secara praktis bagi peneliti untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai pengaruh promosi, produk, dan bonus agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus.

- b. **Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan rekomendasi kebijakan untuk meningkatkan penjualan polis asuransi syariah mengenai promosi, produk, dan bonus agen yang akan mendorong agen untuk meningkatkan penjualan polis asuransi syariah di PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus.

- c. **Bagi Masyarakat**

Hasil penelitian ini secara praktis bagi masyarakat untuk memahami produk-produk yang ditawarkan sehingga mendapat ilmu pengetahuan dan menambah wawasan mengenai pengaruh promosi, produk, dan bonus agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus.

- d. **Bagi Penelitian yang akan datang**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan teori dalam melakukan penelitian selanjutnya tentang

pengaruh promosi, produk, dan bonus agen terhadap tingkat penjualan polis asuransi syariah pada PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya Cabang Kudus.

E. SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematika penulisan digunakan untuk memberikan gambaran tentang masing-masing bagian atau yang saling berhubungan, sehingga akan di peroleh penelitian secara sistematis dan ilmiah. Adapun sistematika penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagian Awal

Bagian awal ini, terdiri dari: halaman judul, persetujuan pembimbing, pengesahan kelusan, pernyataan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, halaman abstrak, halaman daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan daftar lampiran.

2. Bagian Isi

Pada bagian ini memuat garis besar yang terdiri dari lima bab, antara bab I dengan bab lain saling berhubungan karena merupakan satu kesatuan yang utuh, kelima bab itu adalah sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Dalam bab ini penulis membahas tentang latar belakang fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

Pada bab ini membahas tentang deskripsi teori, penelitian terdahulu, kerangka berfikir, dan hipotesis.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang jenis dan pendekatan, setting penelitian, populasi dan sampel, desain dan definisi operasional, uji validitas dan reliabilitas instrument, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data

BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

BAB V : Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan, saran-saran, dan penutup

3. Bagian Akhir

Pada bagian akhir ini berisi tentang daftar pustaka, daftar riwayat pendidikan, dan lampiran-lampiran.

