

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kehidupan manusia tidak bisa lepas dari berbagai risiko mulai dari sakit, kecelakaan, bahkan kematian. Risiko kematian bagaimanapun tidak bisa dihindari. Oleh karenanya rencana masa depan yang lebih baik menjadi tuntutan khusus bagi manusia. Asuransi disebut suatu solusi untuk meminimalisir risiko tersebut, dengan memiliki asuransi di harapkan manusia memiliki tabungan untuk masa depan dari segi finansial guna meminimalisir risiko-risiko yang akan bisa saja datang.

Konsep dari asuransi sendiri berawal dari kelompok-kelompok arisan di mana tujuan dari kelompok arisan tersebut adalah guna meminimalisir kesulitan-kesulitan dalam pembiayaan dalam pemenuhan kebutuhan. Dari konsep asuransi di atas dimaksudkan apabila dalam satu anggota asuransi tersebut mengalami kerugian yang tidak terduga sebelumnya, maka asuransi ini biasa menjadi solusi bagi masalah tersebut, di mana kerugian-kerugian tersebut menjadi tanggungan bagi pihak asuransi.¹

Asuransi sebagai suatu jasa keuangan yang bergerak dalam bidang pertanggungan merupakan sebuah praktik yang ditemukan di dunia Barat yang kemunculannya bersamaan dengan adanya pencerahan. Institusi ini bersama dengan lembaga keuangan bank menjadi penggerak ekonomi pada zaman modern dan berlanjut sampai masa sekarang. Dasar yang menjadi semangat operasional asuransi modern cenderung berorientasi pada sistem kapitalis yang operasionalnya hanya bermain dalam penggalangan modal untuk keperluan pribadi atau golongan tertentu, dan kurang atau bahkan tidak berorientasi untuk mengembangkan ekonomi pada tatanan yang lebih baik.²

Asuransi konvensional mengenal adanya sistem dana hangus, di mana bagi para nasabah yang tidak mampu membayar premi selama masih menjadi nasabah, hak yang dimilikinya akan diambil oleh perusahaan asuransi. Sistem dana hangus ini membuat para nasabah merasa dirugikan.

¹ Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gaung Persada Pers, 2014), 93.

² Uswatun Hasanah, "Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam," *asy-Syir'ah: Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum* 01, no. 47 (2013): 244.

Dalam pandangan kaidah hukum Islam yang dipahami sistem yang diterapkan pada perusahaan Asuransi pada umumnya belum sesuai bahkan tidak sesuai. Akan tetapi telah ditemukan alternatif untuk meluruskan sistem tersebut guna pemenuhan kebutuhan dan kemalahatan bersama (ummat), konsep tersebut dikenal dalam sistem syariah yang disebut *Takaful*, di mana prinsip yang dimaksud adalah implementasi dari *ta'awun* atau tolong-menolong dalam kebaikan yang menjadikan ketakwaan yang menjadi inti dari landasan dalam Islam. Perbedaan dengan asuransi pada umumnya yang lebih mempraktikkan transaksi yang di dalamnya adalah jual beli.

Pada dunia asuransi syariah perlu adanya produk-produk alternatif dan bebas dari unsur-unsur pada asuransi konvensional dikarekan dari berbagai pandangan umat islam pada umumnya masih ragu tentang kedudukan hukum asuransi tersebut, pada umumnya masyarakat masih menemukan dan memandang asuransi terdapat unsur ketidakpastian (*gharar*), riba, dan perjudian (*maysir*).

ICMI dan Perusahaan Asuransi Tugu Mandiri melalui yayasan Abdi Bangsa bersama Bank Muamalat Indonesia (BMI), bersepakat memelopori berdirinya Asuransi *Takaful*, dengan menyusun Tim Pembentuk Asuransi *Takaful* Indonesia (TEPATI) pada 27 Juli 1993.³

Konsep asuransi syariah (*takaful*) adalah suatu konsep dilakukannya saling memikul risiko antara sesama peserta. Sehingga, antara satu dengan peserta lainnya sama-sama menanggung risiko yang mungkin akan terjadi. Saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar tolong-menolong dalam hal kebaikan dengan cara syarat masing-masing peserta membayar sejumlah dana *tabarru'* (dana kebajikan) yang alokasinya untuk menanggung risiko. Asuransi syariah dalam pengertian ini sesuai dengan Al-Qur'an surah al-Ma'idah: 2 yang berisi perintah untuk tolong-menolong dalam hal kebaikan dan larangan tolong-menolong dalam hal keburukan.

Semua peserta dalam asuransi syariah berperan untuk saling melindungi dan menanggung risiko keuangan yang terjadi di antara mereka. Hal ini sesuai dengan perintah dalam agama Islam untuk saling tolong-menolong dalam hal kebaikan. Saling bekerja sama, saling melindungi, dan saling bertanggung jawab merupakan tiga prinsip dasar yang ditegakkan atas konsep *takaful*.⁴

³ Ahmad Ajib Ridlwan, "Asuransi Perspektif Hukum Islam," *Adzkiya: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* 04, no. 1 (2016): 80-81.

⁴ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: Gema Insani, 2004), 33.

Asuransi syariah di Indonesia mulai berkembang semester akhir 1994, yaitu dengan berdirinya Takaful Indonesia pada 24 Agustus 1994. Asuransi Takaful Indonesia mendapat sambutan yang baik dari umat Islam Indonesia, dan sejak itulah asuransi syariah lainnya mulai bermunculan.⁵

Dilihat dari pertumbuhannya selama periode 1994-2005, perkembangan asuransi syariah cukup signifikan jika dibandingkan dengan asuransi konvensional yang hanya mencapai rata-rata 20%, pertumbuhan asuransi syariah bisa mencapai kisaran angka 40%. Hal tersebut mengindikasikan adanya peningkatan minat masyarakat terhadap asuransi syariah, walaupun pada akhir tahun 2005 pangsa pasar asuransi syariah tercatat baru mencapai 1,5% dari keseluruhan pasar asuransi di Indonesia.

Hal tersebut cukup menarik perhatian berbagai perusahaan asuransi. Dengan adanya pertimbangan prospek yang dianggap menjanjikan tersebut, Perkembangan ini menjadi sorotan berbagai perusahaan asuransi konvensional, terbukti pada tahun 2003 para perusahaan asuransi konvensional membuka cabang-cabang asuransi syariah dikarenakan pada keputusan kementerian keuangan (KMK) tahun 2003 yang mengatur tentang regulasi tersebut. Hal ini juga dipacu oleh semakin banyaknya bank-bank syariah di Indonesia. Tingkat kesadaran masyarakat dan meningkatnya otonomi daerah menjadikan peningkatan yang signifikan terhadap produk-produk asuransi syariah, peningkatan produk asuransi syariah juga disebabkan oleh penduduk Indonesia di mana mayoritas penduduknya merupakan pemeluk agama Islam.⁶

Melihat perkembangan dan pertumbuhan industri asuransi di Indonesia yang sangat pesat serta dengan adanya BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) masyarakat Indonesia sudah terjamin dari kehidupan sosial mereka dari segi kesehatan. Dalam beberapa tahun terakhir ini banyak sekali perusahaan asuransi konvensional menawarkan produk asuransi mereka yang terbaru yaitu asuransi syariah. Pertumbuhan industri asuransi syariah membutuhkan dukungan dari pemerintah dan juga masyarakat Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia. Pasar asuransi syariah di Indonesia pada

⁵ Waldi Nopriansyah, *Asuransi Syariah: Berkah Terakhir yang Tidak Terduga*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2016), 8.

⁶ Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), 199.

saat ini terus mengalami pertumbuhan yang terindikasi mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim.

Negara-negara dengan penduduk mayoritas muslim seperti Indonesia, pada umumnya memiliki tingkat kesadaran asuransi yang relatif lebih rendah dibandingkan dengan negara-negara lain. Hal ini disebabkan oleh adanya keyakinan bahwa praktik asuransi tidak diperbolehkan oleh agama.

Selain dapat mengatasi hambatan kepercayaan tersebut, asuransi syariah berpotensi untuk berkembang di Indonesia yang didukung oleh banyaknya masyarakat muslim yang cenderung akan menghormati solusi yang berasal dari agamanya sendiri. Secara signifikan pertumbuhan ekonomi di Indonesia sangat bergantung pada sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hal tersebut akan cocok dengan pendekatan pengelolaan risiko melalui konsep tolong-menolong dalam asuransi syariah, yang memungkinkan peserta mendapatkan bagi hasil yang lebih adil.⁷

Berkembangnya asuransi syariah atau *takaful* sangat cepat membuat asuransi cukup banyak diminati masyarakat. Masyarakat meyakini bahwa pada praktiknya, *takaful* sebagai lembaga keuangan asuransi syariah memiliki unsur-unsur transaksi yang membuat timbulnya rasa tenang karena aman, rasa saling tolong-menolong antar sesama, bersikap adil, dan bisa saling menguntungkan antara sesama pemegang polis maupun perusahaan asuransi sebagai pengelola dana asuransi.⁸

Pada penelitian ini, peneliti fokus pada sebuah kantor pemasar mandiri bernama Pru Force One yang berlokasi di Jl. Raya Pati Juwana Km. 3, Growong Lor, Juwana, Pati. Pru Force One sendiri adalah sebuah kantor pemasar mandiri yang beroperasi atas izin dan di bawah naungan PT. Prudential Life Assurance, sebuah perusahaan asuransi konvensional yang kemudian membuka cabang berbasis syariah.

Prudential dinobatkan sebagai asuransi jiwa terbaik di Indonesia pada tahun 2014. Prudential melaporkan kinerja yang positif dengan mencatatkan pertumbuhan total pendapatan premi hampir 3 kali lipat pertumbuhan industri yang sebesar 6,8%. Pertumbuhan total 17%

⁷ Herry Ramadhani, "Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia," *al-Tijary: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 01, no. 1 (2015): 64.

⁸ Dinna Miftakhul Jannah dan Lucky Nugroho, "Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah di Indonesia," *Maneksi: Jurnal Manajemen Ekonomi dan Akuntansi* 08, no. 1 (2019): 172.

atau mencapai Rp. 26,18 triliun. Pertumbuhan yang solid tersebut didukung oleh strategi perusahaan dalam melakukan pengembangan produk dan pertumbuhan jumlah tenaga pemasar atau agen sebesar 20% dari tahun 2014.

Prudential juga berorientasi untuk memudahkan akses masyarakat dalam hal melakukan kontak dengan para tenaga pemasar serta mendapatkan pelayanan melalui 380 Kantor Pemasar Mandiri yang tersebar di seluruh Indonesia. Inisiatif dan bentuk Tanggung Jawab Sosial Komitmen perusahaan untuk mengedukasi masyarakat ditunjukkan dengan terselenggaranya program “Sejuta Hati untuk Sejuta Mimpi” pada akhir 2014. Kampanye inisiatif tanggung jawab sosial ini telah menjangkau lebih dari satu juta orang di Indonesia melalui tiga pilar fokusnya yaitu pendidikan, anak-anak, dan penanggulangan bencana. Prudential mengakui bahwa masih terdapat “kesenjangan perlindungan” yang cukup besar di Indonesia. Masih banyak keluarga yang belum sadar serta memahami pentingnya memiliki perlindungan dari asuransi, akan tetapi banyak juga yang telah mempunyai program asuransi tetapi nilai proteksinya tidak cukup. Prudential juga mengadakan berbagai kegiatan untuk menambah literasi keuangan dan mempromosikan pentingnya asuransi jiwa sejak tahun 2009.⁹

PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) senantiasa menjaga komitmennya dalam memberikan perlindungan asuransi jiwa jangka panjang yang lebih baik pada nasabah melalui pembayaran klaim asuransi yang pada tahun 2017 mencapai Rp. 12,3. Pencapaian tersebut merupakan pertumbuhan sebesar 24%.

Fundamental perusahaan juga masih berada di posisi yang sangat kuat seperti terlihat pada pencatatan total aset sebesar Rp. 81,7 triliun pada tahun 2017. Selain itu, Prudential Indonesia juga tercatat mendapatkan total premi tertinggi pada bidang asuransi sebesar Rp. 26,8 triliun dan juga dana pengelolaan sebesar Rp. 73,4 triliun di tahun 2017.

Dari segi pertumbuhan bisnis, Prudential Indonesia juga tetap memegang keunggulannya melalui produk asuransi syariahnya dengan membukukan pendapatan kontribusi bruto sebesar Rp. 3,4 triliun dan juga aset sebesar Rp. 9,9 triliun di tahun 2017.¹⁰

⁹ “Prudential Indonesia Laporkan Kinerja Keuangan 2017 yang Kuat,” Prudential Indonesia, 26 Mei, 2019, <https://www.prudential.co.id/id/our-company/media/prudential-news/2018/-prudential-indonesia-laporkan-kinerja-keuangan-2017-yang-kuat/>.

¹⁰ “Prudential Indonesia Laporkan Kinerja Keuangan 2017 yang Kuat,” Prudential Indonesia, 26 Mei, 2019, <https://www.prudential.co.id/id/our->

Prudential mulai meluncurkan produk asuransi syariah pada tahun 2007 yang disebut dengan PRUlink Syariah. Unit syariah Prudential juga disambut positif masyarakat karena didukung oleh kompleksitas produknya dan tidak adanya sistem dana hangus. Jens Reicht selaku Presiden Direktur Prudential Indonesia mengungkapkan bahwa para nasabah memiliki persepsi bahwa asuransi syariah lebih adil, transparan, dan punya *return* yang lebih baik.

Selain pada sistemnya yang lebih meminimalisir kerugian nasabah, produk investasi *unit link* milik Prudential memiliki kelebihan dari segi pengelolaan dana nasabah. Nasabah yang keuntungan investasi yang menjadi hak nasabah selanjutnya akan disimpan pada dana asuransi milik nasabah sebagai cadangan. Dalam hal ini, bagi nasabah yang tidak membayar premi pada beberapa periode tertentu, polis asuransinya masih tetap aktif selama dana asuransinya masih mencukupi.

Selain keuntungan investasi dari dana *tijarah*, faktor penting yang mendongkrak saldo tabungan nasabah adalah adanya *surplus sharing*. *Surplus sharing* adalah dana yang akan diberikan kepada pemegang polis bila terdapat kelebihan pada dana *tabarru'*, termasuk juga bila terdapat pendapatan lain setelah dikurangi klaim dan hutang kepada perusahaan, jika ada. Presentase dari *surplus sharing* adalah: 30% dari *surplus sharing* akan ditahan dalam Dana *Tabarru'*, 70% dari *surplus sharing* akan dibagikan kepada peserta dan perusahaan. Besarnya *surplus sharing*: 80% dari 70% (56%) dibagikan kepada pemegang polis, 20% dari 70% (14%) merupakan hak perusahaan sebagai kontribusi atas jasa perusahaan.¹¹

Hal tersebut menjadi daya tarik tersendiri lebih bagi calon nasabah. Dalam hal ini, peneliti melihat adanya kesenjangan antara konsep asuransi syariah yang merupakan usaha saling membantu dan tolong-menolong menjadi lebih menyerupai transaksi jual-beli yang berorientasi pada keuntungan. Kecenderungan nasabah memilih produk PRUlink Syariah mulai terlihat pada tahun 2012 pada kantor Pru Force One seperti pada tabel berikut:

company/media/prudential-news/2018/-prudential-indonesia-laporkan-kinerja-keuangan-2017-yang-kuat/.

¹¹PRUfast start (Jakarta: PT. Prudential Life Assurance, 2015), 25-26.

Tabel 1.1
Jumlah nasabah Pru Force One untuk produk Prulink Assurance Account Syariah

Tahun	Konvensional	Syariah
2011	167 orang	145 orang
2012	191 orang	454 orang
2013	206 orang	484 orang
2014	226 orang	498 orang
2015	239 orang	484 orang
2016	234 orang	499 orang
2017	244 orang	520 orang
2018	256 orang	514 orang
2019	271 orang	503 orang
2020	283 orang	512 orang

PRUlink Syariah telah menjadi salah satu produk unggulan kantor pemasar mandiri Pru Force One. Selama tiga tahun tersebut, jumlah nasabah yang memakai produk asuransi syariah mengalami peningkatan yang signifikan. Peningkatan tersebut terhitung dari adanya peningkatan jumlah nasabah asuransi syariah dari tahun 2011 ke tahun berikutnya yang meningkat hingga tiga kali lipat. Kecenderungan nasabah memilih PRUlink Syariah juga masih terlihat pada hingga 5 tahun setelahnya

Perlu diingat bahwa saat ini masih banyak masyarakat yang kurang percayadengan konsep syariah. Ada yang beranggapan bahwa ‘syariah’ hanya sekedar label saja. Namun dalam penelitian ini, terlihat bahwa produk syariah lebih diminati oleh para calon nasabah.

Hal ini menimbulkan pertanyaan apakah masyarakat yang bergabung menjadi nasabah memang benar-benar menginginkan jasa asuransi yang halal, di mana PRUlink Syariah ini berlabel ‘syariah’ ataukah masyarakat hanya tertarik karena tingkat pengembalian yang menguntungkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Label Syariah dan Tingkat Investasi terhadap Minat Nasabah dalam Memilih Produk PRUlink Syariah”** Studi Kasus di Kantor Pemasar Mandiri Pru Force One PT. Prudential Life Cabang Pati.

B. Batasan Masalah

Agar pembahasan penelitian dapat berfokus pada permasalahan, maka disajikan batasan penelitian sebagai berikut:

1. Obyek yang dijadikan penelitian adalah nasabah *Kantor Pemasar Mandiri Pru Force One Pati* yang memakai produk *Prulink Syariah Assurance Account*.
2. Yang diteliti adalah pengaruh *label syariah* dan *tingkat investasi* terhadap *minat nasabah* dalam memilih produk *Prulink Syariah*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah di atas, penulis dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah label syariah berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih produk *PRUlink Syariah*?
2. Apakah semakin tinggi tingkat investasi, semakin tinggi pula minat nasabah pada produk *PRUlink Syariah*?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dalam sebuah penelitian merupakan suatu hal yang penting diperhatikan, supaya penelitian yang dilakukan dapat menemukan arah yang tepat dalam pengumpulan data maupun pemecahan permasalahan. Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis perkembangan penjualan produk *PRUlink Syariah* yang dipasarkan oleh Pru Force One.
2. Untuk menganalisis pengaruh tingkat investasi dan label syariah terhadap minat nasabah dalam memilih produk *PRUlink Syariah*.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis. Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi dan gambaran tentang variabel apa saja yang berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih produk *PRUlink Syariah*.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi yang bermanfaat dan dapat dijadikan masukan dalam melaksanakan kegiatan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan nasabahnya di masa sekarang maupun di masa yang akan datang, serta informasi yang dihasilkan dapat diterapkan dalam

menyusun strategi perusahaan untuk meningkatkan pencapaian para tenaga pemasarnya. Selain itu, untuk meningkatkan pemahaman peneliti dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang didapat selama masa kuliah berdasarkan kenyataan yang terjadi di lapangan.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan disusun dan disajikan guna mempermudah dalam memahami keseluruhan isi dari skripsi yang disusun, di mana tujuannya supaya pembaca dapat mendapatkan gambaran garis besar dari isi dari skripsi ini, adapun sistematika dari isi skripsi ini adalah;

1. Bagian Awal
Pada bagian ini terdiri dari halaman sampul, nota persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, surat keaslian, halaman motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, dan halaman abstrak.
2. Bagian isi
Pada bagian isi dari skripsi ini adalah mencakup dari lima bab yang antara bab yang satu dengan yang lain saling berkaitan, dan menjadi satu kesatuan, sistematika pada bagian isi pada penelitian ini akan digambarkan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bagian pendahuluan berisikan tentang permasalahan yang menjadi latar belakang dalam penelitian, perumusan masalah, manfaat penelitian, dan sistematika yang menjadi gambaran dalam penelitian.

BAB II: LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan disajikan berbagai teori yang terkait dengan judul dan dibahas dari berbagai literatur yang disajikan secara lengkap dan padat sebagai dasar analisis yang diambil dari jurnal maupun buku-buku terkait dengan pembahasan, pada bab ini juga dipaparkan penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian yang menjadi parameter pada penelitian ini.

BAB III: METODE PENELITIAN

Metodeologi penelitian ini akan menjelaskan terkait jenis pendekatan yang dilakukan dalam penelitian, berisi tentang bagaimana pengambilan sampel dari berbagai anggota populasi, definisi variabel, teknik dalam pengumpulan data, pengujian instrumen yang

akan digunakan, teknik dalam melakukan analisis serta teori dalam pengujian statistik.

BAB IV: PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Pada bagian ini akan dipaparkan berbagai temuan dari hasil penelitian berupa gambaran obyek penelitian dan data hasil lapangan yang kemudian akan dilakukan uji-uji pada asumsi klasik, dan dianalisis kemudian disajikan dalam bentuk hasil penelitian melalui analisis dan pembahasan.

BAB V: PENUTUP

Merupakan bagian akhir dari seluruh isi skripsi ini yang akan disimpulkan dalam bentuk kalimat singkat, bab ini juga dilengkapi dengan implementasi dan saran kemudian ditutup dengan kalimat penutupan.

3. Bagian Akhir

Pada bagian ini berisikan daftar pustaka dari beberapa buku maupun jurnal ilmiah yang digunakan sebagai rujukan, daftar riwayat hidup, dan lampiran-lampiran yang menjadi penambahan yang dilampirkan ke dokumen utama.