

Analysis of the Role of Agents in Improving Insurance Policies at PT. Prudential Life Assurance Binjai

Analisis Peran Agen dalam Meningkatkan Polis Asuransi pada PT. Prudential Life Assurance Binjai

Lily Khairani ¹⁾; Tri Inda Fadhila Rahma²⁾

^{1,2)} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: ¹⁾ lilykhairani1801@gmail.com; ²⁾ triindafadhila@uisu.ac.id

How to Cite :

Khairani, L., Rahma, T. I. F. (2022). Analysis of the Role of Agents in Improving Insurance Policies at PT. Prudential Life Assurance Binjai. Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan, 3(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i2>

ARTICLE HISTORY

Received [31 Maret 2022]

Revised [2 April 2022]

Accepted [6 April 2022]

KEYWORDS

Policy, Insurance, Agent,
Prudential

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Agen Asuransi merupakan seseorang yang menjadi tenaga pemasar dalam produk Asuransi dan sudah memenuhi kriteria dan memiliki kualifikasi sebagai agen asuransi yang berlisensi dalam pelaksanaan tugas penjualan asuransi sesuai dengan tugasnya sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh perusahaannya. Prudential merupakan perusahaan asuransi yang hadir memberikan pelayanan jasa asuransi jiwa, dengan adanya pelayanan asuransi jiwa ini diharapkan agar masyarakat dapat menjaga pola hidup yang terhindar dari berbagai resiko hidup. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran agen dari Perusahaan Prudential dalam meningkatkan polis Asuransi. Jenis dari penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan penelitian kepustakaan dan observasi lapangan, dengan menggunakan studi dokumen dan wawancara. Fokus penelitian ini adalah menganalisis pengaruh peran agen dalam meningkatkan polis asuransi Prudential. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan hasil dari peran agen dalam peningkatan polis asuransi adalah cukup penting. Kesuksesan dalam penjualan polis sangat bergantung pada kinerja agen yang dimiliki suatu perusahaan asuransi.

ABSTRACT

Insurance agent is someone who is a marketer in insurance products and has met the criteria and has qualifications as a licensed insurance agent in the implementation of insurance sales duties in accordance with their duties as determined by the company. Prudential is an insurance company that is present to provide life insurance services, with this life insurance service it is hoped that the community can maintain a lifestyle that avoids various life risks. This study aims to determine the role of agents from Prudential Companies in improving insurance policies. The type of this research is descriptive qualitative research. Data collection techniques used are library research and field observations, using document studies and interviews. The focus of this study is to analyze the effect of the agent's role in improving Prudential's insurance policy. Based on the analysis that has been carried out, the results of the agent's role in improving insurance policies are quite important. Success in selling policies is very dependent on the performance of agents owned by an insurance company.

PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya zaman modern saat ini dapat dilihat dari berbagai segi kehidupan dan salah satunya adalah dalam bidang perekonomian. Perkembangan dan meningkatnya

penggunaan jasa Asuransi dari tahun ke tahun sudah menjadi perhatian di kalangan masyarakat luas. Hal ini dapat kita lihat dengan banyaknya persaingan antara perusahaan jasa Asuransi. Asuransi merupakan perjanjian diantar dua belah pihak yaitu antara perusahaan asuransi dengan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalnya. Asuransi menjadi lembaga keuangan yang memiliki peran penting dalam memberikan jaminan kepada individual maupun pengembang dibidang usaha.

Secara garis besar usaha asuransi dibagi menjadi dua kegiatan usaha yang terpisah penyelenggaraannya yaitu suatu kegiatan usaha asuransi kerugian atau umum dan asuransi jiwa. Personal yang dihadapi oleh industri tanah air salah satunya adalah sumber daya manusia yang belum memadai dan rendahnya pengetahuan masyarakat mengenai pentingnya arti dari asuransi bagi kehidupan masyarakat. Tujuan dari asuransi sendiri yaitu memberikan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan finansial untuk menghadapi segala bentuk resiko yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Dengan memiliki asuransi, biaya hidup dapat ditanggung dan bisa memperoleh jaminan.

Asuransi merupakan lembaga keuangan non bank mempunyai peran penting dalam membantu pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Lembaga asuransi sebagai penghimpun dana tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan lainnya hanya saja asuransi lebih dihadapkan pada resiko ketidakpastian.

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat berkembang dengan pesat, tujuan tersebut dapat tercapai jika perusahaan mampu untuk mempertahankan dan meningkatkan hasil penjualan dengan mencari dan membina nasabahnya.

Perusahaan asuransi dalam kegiatannya, secara terbuka mengadakan penawaran atau menawarkan sesuatu perlindungan proteksi serta harapan pada masa yang akan datang kepada individu kelompok dalam masyarakat atau institusi lain. Atau kemungkinan terjadi kerugian lebih lanjut karena terjadinya peristiwa yang tidak tertentu atau belum pasti.

Agan sangatlah berperan penting terhadap penawaran produk pada perusahaan asuransi, dimana agan memberikan pelayanan dalam menawarkan jasa perlindungan kebutuhan dinasional baik individu maupun kelompok, baik kebutuhan kesehatan maupun berkaitan dengan harta benda. Dalam hubungan dengan calon pemegang polis, seorang agan dituntut mampu menjaga kepercayaan dimana seorang agan sangat mempengaruhi tingkat penjualan dalam suatu perusahaan, dan juga merupakan ujung tombak pencapaian keberhasilan. Sebelum seorang agan terjun langsung kepada masyarakat diperlukan perencanaan yang baik serta proses terlebih dahulu dan dalam suatu perusahaan harus melakukan wawancara langsung kepada masyarakat sehingga produk tersebut dapat diterima oleh masyarakat.

LANDASAN TEORI

Asuransi adalah suatu perusahaan yang memberika pergantian kepada pihak tertanggung atau pemegang polis sebagai akibat dari kerusakan, kerugian atau kehilangan keuntungan maka perusahaan asuransilah yang memeberikan pembayaran yang didasrkan pada meninggalnya yang tertanggung dengan manfaat yang telah ditetapkan.

Salah satu keberhasilan suatu perusahaan asuransi syariah adalah dalam pemasrannya. Pemasaran asuransi jiwa, lebih diperlukan kemampuan merekrut, membina, mengembangkan personal selling (komunikasi langsung antara penjual dan calon nasabahnya sehingga membentuk pemahaman nasabah terhadap produk fsn tertsrrik untuk membelinya). Dalam hubungan dengan nasabah, agan wajib memberikan penjelasan secara lengkap mengenai produk asuransi yang dipasarkan termasuk mengenai berbagai fitur, manfaat dan persyaratan, menjaga kerahasiaan nasabah, dan memastikan nasabah telah memahami produk asuransi yang akan dibeli.

Seperti yang kita ketahui telah banyak berdiri perusahaan – perusahaan di Indonesia dengan menawarkan berbagai produk dan strategi penjualan yang semakin sengit. Kegiatan pemsaran sendiri adalah kegiatan yang paling penting dalam kegiatan bagi suatu perusahaan. Aktivitas

pemasaran sangat berpengaruh terhadap tingkat penjualan produk. Strategi pemasaran memiliki peranan penting untuk keberhasilan usaha perusahaan umumnya dan bidang pemasaran khususnya. Melalui peranan agen PT. Prudential terus mengajak masyarakat untuk mengatur ekonomi keluarga agar kesejahteraan mereka lebih terjamin melalui program PRU Cinta (asuransi jiwa).

Dengan mengajak masyarakat berasumsi maka secara tidak langsung, Prudential juga mengajak masyarakat untuk hidup disiplin, teratur, dan juga terencana. Dalam pelaksanaannya Prudential terus melakukan survei untuk memahami kebutuhan - kebutuhan nasabah, prudential selalu menciptakan inovasi baru dan menawarkan produk - produk yang sesuai untuk minat nasabahnya, prudential menawarkan produk asuransi jiwa sebagai proteksi dan investasi lengkap guna memenuhi kebutuhan nasabah, prudential juga akan terus mnegmbangkan produk - produk yang sesuai dengan perubahan gaya hidup dan tujuan financial nasabahnya. (File Modul Prudential 2012)

Tingkat kesadaran masyarakat indonesia tentang berasuransi masih tergolong sangat rendah jikita dibandingkan dengan kesadaran berasuranssi pada negara lain. Agen asuransi memperoleh penghasilan dari komisi penjualan produk asuransi, karena agen hanya sebagi mitra kerja bukan karyawan.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), waktu pemnelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian, dan metode analisis data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada umumnya, pemasaran asuransi fidelenggarakan melalui representatives perusahaan asuransi yang dikenal sebagai agen. Agen asuransi merupakan siapa saja yang dikuasakan oleh perusahaan asuransi untuk mencari, membuat, mengubah, atau menakhiri kontrak - kontrak asuransi antara perusahaan asuransi dengan publik.

Agen Asuransi

Agen Asuransi adalah seseorang yang bekerja di sebuah perusaan Asuransi yang fungsinya yaitu menawarkan Produk Asuransi, dan asuransi merupakan sebuah proteksi atau perlindungan dengan segala manfaatnya diambil oleh nasabah sesuai dengan kebutuhannya, bukan kebutuhan agen. Jadi, Agen asuransi itu menyampaikan bahwasannya diperusahaan asuransi ini memiliki berbagai produk yang tujuannya atau mnfaatnya sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Agen asuransi adalah seseorang atau individu yang bertugas atau bekerja sebagai agen atau sebagai penginformasi kepada masyarakat tentang perasuransian.

Tugas utama agen asuransi yaitu menyampaikan informasi yang nyata. Jika seseorang memikirkan kehidupannya dijangka waktu yang panjang maka sebagai agen harus menyampaikan proteksi diri atau sebuah perlindungan.

Kewajiban Perusahaan Asuransi

Kewajiban perusahaan asuransi adalah memberikan hak kepada agen dan juga nasabah. Haknya yaitu sesuai dengan yang diambil oleh nasabah. Contohnya jika ada nasabah yang mengambil manfaat yaitu dengan proteksi diri di rumah sakit perusahaan asuransi harus memberikan hak nya nasabah. Kemudian agen yang melakukan tugasnya sebagai keagenan yang telah merekrut nasabah agen tersebut diberi hak sesuai dengan pekerjaannya.

Wewenang, Hak, dan Kewajiban Agen

Dalam bisnis asuransi seorang agen diberi kuasa untuk memberikan jasanya dalam pemasaran produk dan penjualan polis asuransi. Keagenan melibatkan tiga pihak yaitu prinsipal, agen dan pihak ketiga. Prinsipal menciptakan hubungan keagenan dengan pihak kedua yang menguasakannya membuat kontrak dengan pihak ketiga atas namanya. Sumber wewenang agen adalah prinsipal.

Hak agen adalah mendapat komisi sesuai dengan jumlah nasabah yang diterima dan juga sesuai dengan proteksi yang di peroleh nasabahn

Kewajiban agen yaitu menyampaikan informasiperasuransian, melakukan tugasnya sebagai agen asuransi, prospek, merekrut nasabah, belajar.

Sistem Peragenan

Dalam memulai bisnis asuransi, sangat penting untuk mencermati sistem keagenan, untuk mendukung pertumbuhan bisnis dan income.

Sistem keagenan dalam PT, Prudential Life Assurance yaitu;

1. Setiap kepala cabang diwajibkan merekrut para afen- agen baru
2. Sistem peragenan dikelola dengan modal agen berjenjang
3. Setiap agen menerima variable income berupa komisi,
4. Setiap agen diharuskan untuk belajar dari para Leader.

Target Agen Dalam Penjualan Polis

Target agen dalam penjualan polis pertahunnya terdapat enam polis yang harus didapat tetapi sebagai agen yang baik, agen tersebut tidak menargrtnkan enam melainkan sebanyak – banyaknya.

Strategi yang digunakan perusahaan Prudential untuk mencapai tujuannya sebagai perusahaan asuransi yaitu dengan mengajak agen untuk belajar, bermotivasi, dan ada reward yang diberikan perusahaan kepada agen sebagai hadiah dalam suatu pencapaian agen.

Usaha Agen Dalam Meningkatkan Polis Asuransi

1. Memberikan pelayanan terbaik
2. Membangun hubungan yang bagus kepada nasabah
3. Memberikan informasi terbaik kepada nasabah
4. Bekerja sesuai dengan sistem yang diberikan perusahaan
5. Menyampaikan informasi secara real

Langkah – langkah yang dilakukan agen dalam dalam presentasi, yaitu ;

1. Mengumpulkan materi, data yang akan disampaikan dalam presentasi
2. Punya sikap yang baik
3. Penguasaan produk
4. Penampilan yang baik

Kewajiban terhafap pembayaran premi adalah kewajiban bagi nasbah atau pihak tetanggung yaitu orang yang berkepentingan, orang – orang yang di maksud yang membayar premi adalah sebagai berikut ;

1. Orang yang namanya terdapat dalam polis
2. Pemilik baru, jika ada peralihan kepemilikan
3. Pemberi kuasa, pada pertanggunggan oleh seorang pemegang kuasa

Resiko merupakan aspek utama dalam kehidupan manusia yang pada umumnya merupakan faktor penting dalam asuransi. Resiko memungkinkan penyimpangan harapan yang tidak menguntungkan, yaitu ketidakpastian pada suatu peristiwa yang tidak diinginkan. Atas dasar

inilah banyak perusahaan asuransi yang memberikan kemudahan dalam proses penyelesaian klaim termasuk perusahaan prudential.

Polis merupakan alat terpenting bukti terpenting akan ada nya pertanggungan.

Jika nasabah closing, hal yang harus dilakukan agen dalam melayani calon pemegang polis adalah ;

1. Memperlihatkan sampai polis nasabah terbit
2. Memberitahukan nasabah jika polisnya terbit, bahwasanya polisnya sesuai dengan manfaat yang diambil oleh nasabah tersebut
3. Selalu memberikan informasi

Pembahasan

Berdasarkan analisis data, dapat diketahui bahwa segala kesuksesan penjualan polis asuransi sangat bergantung pada kinerjanya para agen. Sebab dari agen lah secara umum produk asuransi dapat disampaikan kepada nasabah. Agun pula dapat menciptakan sebuah kebutuhan dan motivasi pembelian nasabah akan segala produk Asuransi. Dalam meningkatkan kinerja penjualan yang berkelanjutan, kerangka penjualan yang terorganisasi harus dilaksanakan dengan konsisten, yaitu dengan memulai kegiatan prospek, melakukan pendekatan, mendapatkan fakta dan informasi yang efisien sebagai bahan presentasi.

Usaha - usaha agen dalam meningkatkan penjualan polis asuransi dengan melakukan kunjungan kepada calon pemegang polis, kunjungan secara langsung merupakan kegiatan prospek tanpa membuat janji sebelumnya. Kegiatan ini adalah kegiatan yang sulit dilakukan dan hanya para agen yang berpengalaman yang mampu melakukannya, kunjungan secara langsung akan memberi kemudahan apabila berdsarkan refrensi. Kegiatan ini biasanya dilakukan para agen untuk mengatasi waktu luang guna mengasah kemampuan dengan melakukan pendekatan. Pendekatan merupakan tahap awal dalam melakukan kegiatan dengan hubungan antara prospek fan assetnya, karen tanpa prospek yang cukup, artinya tidaka ada pasar yang dikelola. Agen harus bersikap baik dalam pertemuan tersebut karena kesan pertama terhadap calon pemegang polis akan menentukan berhasil atau tidaknya penjualan polis.

Faktor yang mempengaruhi agen dalam meningkatkan penjualan polis adlah sering terjadinya peningkatan agen terhadap calon pemegang polis menimbulkan persaingan yang sangat ketat didalam dunia perasuransian.

Persaingan yang mnyebabkan agen harus berfikir lebih inovatif lagi dalam bagaimana agar asuransinya menjai pilihan masyarakat dan tidak di tinggalkan oleh nasbahnya. Caranya yaitu dengan berusaha memahami dan memenuhi kebutuhan calon pemegang polis, sehingga agen dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan nasbahnya. Hal yang penting dalam dunia asuransi adalah agen dalam melayani transaksi keuangan nasbahnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari analisis dan pembahsan di bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa peranan agen dalam meningkatkan polis asuransi di PT. Prudential Life Assurance Binjai bahwasanya peran agen tidak lepas dari tugas dan usaha – usaha yang dilakukan oleh para agen PT. Prudential Life Assurance Binjai, dari hasil analisis agen berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dengan selalu menjaga komunikasi yang baik dengan pemegang polis.

DAFTAR PUSTAKA

Ikin Ainul Yakindan Roudotul *"Analisis Tingkat Pemahaman Dan Peran Agen Dalam Meningkatkan Minat Menjadi Peserta Asuransi Syariah Di Pt.Prudential Agency Cabang Cilegon"* Asuransi Syariah, FEBI UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten

Leliya dan Maya Kurniasari "*Minat Masyarakat Berasuransi Syariah Di Asuransi Prudential*" Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Moria Lastina "*Pelaksanaan Klaim Asuransi Jiwa Pt. Prudential Life Assurance/Pru Aini Pematang Siantar Terkait Batas Waktu Pengajuan Klaim*".

Ratna S. "*Manfaat dan mekanisme penyelesaian klaim asuransi prudential*" Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Lampung

Sugiono. 2009. *Metode penelitian kualitatif, kualitatif dan R & D* Alfabeta. Bandung.