

Ethics of Prudential Insurance Agents in Marketing Life Insurance Products

Etika Agen Asuransi Prudential Dalam Memasarkan Produk Asuransi Jiwa

Anjali Marwiyah Siregar ¹⁾; Yusrizal ²⁾

^{1,2)} *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Sumatera Utara*

Email: ¹⁾ siregaranjalimarwiyah@gmail.com; ²⁾ yusrizal@uisu.ac.id

How to Cite :

Siregar, A. M., Yusrizal. (2022). Ethics of Prudential Insurance Agents in Marketing Life Insurance Products. Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan, 3(3). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i3>

ARTICLE HISTORY

Received [30 April 2022]

Revised [15 Mei 2022]

Accepted [27 Mei 2022]

KEYWORDS

Insurance, marketing, insurance products, PT Prudential Life Assurance Binjai Branch

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



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana etika agen asuransi Prudential dalam memasarkan produk asuransi jiwa pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa etika agen asuransi Prudential cabang Binjai dalam memasarkan produk tidak ada pelatihan khusus dari perusahaan tentang asuransi syariah, namun para agen diberi beberapa persyaratan dan diperkuat dengan kode etik agen dari Prudential berupa buku panduan. Strategi pemasaran produk asuransi jiwa pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai menurut ekonomi Islam belum berjalan dengan baik sesuai dengan prinsip-prinsip Ekonomi Islam karena ada beberapa pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan mulai dari perekrutan keagenan sampai dengan sistemnya yang kurang diperhatikan oleh perusahaan.

ABSTRACT

The purpose of this study is to find out how the ethics of Prudential insurance agents in marketing life insurance products at PT. Prudential Life Assurance Binjai Branch. The type of research used is descriptive using a qualitative approach. Based on the results of research and analysis that has been carried out, it can be seen that the ethics of the insurance agent Prudential Binjai branch in marketing the product there is no special training from the company about sharia insurance, but the agents are given several requirements and strengthened by the agent code of ethics from Prudential in the form of a guide book. Life insurance product marketing strategy at PT. The Prudential Life Assurance of the Binjai Branch according to Islamic economics has not been running well in accordance with the principles of Islamic Economics because there have been several violations, ranging from agency recruitment to the system that the company pays little attention to.

PENDAHULUAN

Kehidupan manusia di dunia ini pada dasarnya mengandung berbagai hal yang menunjukkan sifat hakiki dari kehidupan, setiap manusia akan mengalami yang namanya musibah, dan musibah yang menimpa manusia adalah kehendak Allah swt yang tidak bisa dicegah maupun dihindari. Masalah yang selalu dihadapi manusia kemungkinan adalah sakit, kecelakaan, usia senja, serta kematian, kematian ini merupakan hal yang pasti namun kapan terjadinya tidak ada yang bisa

pastikan. Upaya untuk mengatasi sifat alamiah yang berwujud sebagai suatu keadaan yang tidak pasti, antara lain dengan berupaya melimpahkannya kepada pihak-pihak lain di luar dirinya sendiri atau badan usaha lain. Adapun lembaga tersebut yang menjamin sekiranya timbul suatu peristiwa yang tidak diinginkan tersebut dikenal dengan Asuransi.

Asuransi memang tidak bisa mencegah musibah yang akan terjadi namun setidaknya dapat mengurangi beban akibat krisis keuangan yang terjadi pada diri seseorang atau kelompok masyarakat. Asuransi sebagai lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang pertanggungan merupakan sebuah institusi modern hasil temuan dari dunia Barat yang lahir bersamaan dengan adanya semangat pencerahan (Renaissance). Institusi ini bersama dengan lembaga keuangan bank menjadi motor penggerak ekonomi pada era modern dan berlanjut hingga sekarang. Dasar yang menjadi semangat kerja operasional asuransi modern adalah berorientasi pada sistem kapitalis yang intinya hanya bermain dalam perkumpulan modal untuk keperluan pribadi atau golongan tertentu, dan kurang atau tidak mempunyai akar untuk pengembangan ekonomi pada tataran yang lebih komprehensif.

Berbeda halnya dengan asuransi syariah. asuransi dalam literatur keislaman lebih banyak bernuansa sosial dari pada bernuansa ekonomi atau profit oriented (keuntungan bisnis). Hal ini dikarenakan oleh aspek tolong-menolong yang dikenal dengan istilah ta'awun, yaitu prinsip hidup melindungi dan saling menolong atas dasar ukhuwah islamiyah antara sesama anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi resiko yang kemungkinan akan terjadi. aspek ini menjadi dasar utama dalam menjalankan praktek asuransi dalam Islam. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik meneliti tentang Etika Agen Asuransi Prudential dalam Memasarkan Produk Asuransi Jiwa.

LANDASAN TEORI

Pengertian Etika

Etika secara etimologi berasal dari bahasa Yunani kuno yaitu ethos yang memiliki arti kebiasaan, adat, akhlak, watak, perasaan, sikap, cara berfikir. Dalam pengertian ini etika berkaitan dengan kebiasaan hidup yang baik, baik pada diri seseorang maupun pada kelompok masyarakat yang diwariskan pada satu orang ke orang lain kemudian terus berulang sebagai sebuah kebiasaan.

Etika pada umumnya diidentikan dengan moral atau moralitas tetapi, meskipun sama terkait dengan tindakan baik buruk manusia, etika dan moral memiliki pengertian yang berbeda, moral lebih terkait dengan nilai baik dan buruk setiap perbuatan manusia, sedangkan etika lebih merupakan ilmu yang mempelajari tentang baik dan buruk tersebut. Etika Islam berdasarkan Al-qur'an dan Hadis, ajaran etika Islam menentukan bentuk yang sempurna dengan titik pangkalnya pada Allah dan akal manusia. Intinya mengajak manusia agar percaya kepada Allah. Dialah pencipta, pemilik, pemelihara, pelindung, pemberi rahmat, pengasih dan penyayang kepada makhluk-mahluknya.

Dengan demikian berbisnis dalam ajaran Islam sangat dijunjung tinggi guna untuk menyelamatkan manusia dari sifat rakus, tamak, curang, dan tidak peduli terhadap saudara selingkungannya. Titik sentral ekonomi Islam adalah menentukan kebebasan manusia untuk bertindak dan bertanggung jawab karena kepercayaannya terhadap Allah swt. Seperti firman Allah dalam QS. Al-Baqarah, 2 : 188).

Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa inggris, yaitu Insurance, yang dalam bahasa indonesia telah menjadi bahasa populer dan diadopsi dalam kamus besar bahasa indonesia dengan padanan kata „pertanggungan“. Dalam bahasa Belanda biasa disebut dengan istilah assurantie (asuransi) dan Verzekering (Pertanggungan).

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian Bab 1 Pasal 1: "Asuransi atau Pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau

lebih, dengan 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 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□.

Asuransi syariah adalah pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator. Syariah berasal dari ketentuan – ketentuan Al – Qur” an dan As – sunnah.

Dewan Syariah Nasional MUI, asuransi syariah adalah Asuransi syariah (ta” min, takaful, atau tadhmun) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/ pihak melalui dana investasi dalam bentuk aset atau tabarru” yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Dari beberapa pengertian diatas, dapat kita ambil kesimpulan bahwasannya asuransi takaful merupakan pijak yang tertanggung penjamin atas segala resiko kerugian, kerusakan, kehilangan, atau kematian yang dialami oleh nasabah (pihak tertanggung). Dlam hal ini, si tertanggung mengikat perjanjian (penjaminan resiko) dengan sipenanggung atas barang atau harta, jiwa dan sebagainya berdasarkan prinsip bagi hasil yang mana kerugian dan keuntungan disepakati oleh kedua belah pihak.

Pengertian Agen Asuransi

Pada umumnya, pemasaran asuransi diselenggarakan melalui representatives perusahaan asuransi yang dikenal sebagai agen. Agen Asuransi adalah siapa saja yang dikuasakan oleh perusahaan asuransi untuk mencari, membuat, mengubah, atau mengakhiri kontrak-kontrak asuransi antara perusahaan asuransi dengan publik. Yang terlibat pula dalam proses pemasaran asuransi adalah makelar asuransi. Makelar asuransi adalah seseorang yang untuk suatu pertimbangan mencari dan menegosiasikan kontrak asuransi untu seorang yang ditanggung bukan dari perusahaan asuransi.

Agen pemasar adalah ujung tombak yang berfungsi sebagai penjaga citra perusahaan serta industri asuransi di mata masyarakat. Agen pemasar syariah tidak boleh keliru mempromosikan produk, menginformasikan produk, hingga menjual produk. Karena itu, profesi agen pemasar asuransi syariah sekaligus keberimbangan pengetahuannya antara pengetahuan syariah dan pengetahuan ekonomi di kedepankan untuk menjawab kebutuhan pasar asuransi syariah di Indonesia. Seorang agen dalam sebuah usaha asuransi ditunjuk dan diberi wewenang oleh perusahaan asuransi untuk bertindak atas nama perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode merupakan suatu prosedur tata cara megetahui sesuatu yang mpunyai langka sistematis. Dalam penulisan karya ilmiah, penulis menggunakan metode pendekatan kualitatif dan jenis penelitian deskriptif. Metode kualitatif dapat digunakan untuk mengungkap dan memahami sesuatu di balik fenomena yang sedikit pun belum diketahui. Metode ini dapat juga digunakan untuk menambah wawasan tentang sesuatu yang belum diketahui. Peneliti dalam penelitian kualitatif ini akan mencoba mengerti makna suatu kejadian atau peristiwa dengan mencoba berinteraksi dengan orang-orang dalam situasi/fenomena tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Singkat PT Prudential Life Assurance

Prudential di Indonesia di dirikan pada pada tahun pada tahun 1995. PT Prudential Life Assurance Indonesia menginduk pada kantor regional Prudential Corporation Asia (PCA), yang berkedudukan di Hongkong. Dengan menggabungkan pengalaman international prudential di

bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis local, prudential berhasil menjadi perusahaan asuransi jiwa terbaik yang terus berkomitmen memberikan yang terbaik kepada seluruh nasabahnya di Indonesia. Prudential Indonesia telah berhasil menjadi pemimpin pasar dalam setiap penjualan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (Unit Link) sejak pertama kali peluncuran produknya pada tahun 1999. Produk Unit Link ini dirancang untuk memenuhi dan melengkapi kebutuhan para nasabahnya dalam setiap tahap kehidupan, mulai dari usia kerja pernikahan, kelahiran anak, pendidikan anak, hingga masa pensiun.

Perkembangan Prudential Life Insurance Indonesia mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Perusahaan asuransi yang selalu concern pada kebutuhan nasabah, terus berkomitmen dalam memberikan kualitas yang terbaik untuk nasabah atau peserta asuransinya dengan aneka produk melalui tenaga pemasar yang sangat berkualitas, tidak heran jika sejak tahun 2012, Prudential Indonesia memperlihatkan pertumbuhan yang signifikan dengan pertumbuhan hingga mencapai 30% dengan total pendapatan premi sebesar 19,3 Triliun.

Produk PT Prudential Life Assurance Cabang Binjal

Adapun beberapa produk-produk Asuransi Syariah di Prudential Life Assurance antara lain sebagai berikut:

PruPrime Healthcare Syariah

Merupakan produk asuransi tambahan yang memberikan perlindungan kesehatan sesuai tagihan rumah sakit untuk sejumlah manfaat berdasarkan plan yang dipilih. Asuransi tambahan syariah dijalankan berdasarkan prinsip dana kolektif dan bagi hasil yang disepakati oleh setiap nasabah atau peserta asuransinya. Produk ini dirancang khusus dengan berbagai manfaat pembayaran biaya rawat inap, rawat jalan, tindakan bedah dan manfaat lainnya. Tersedia enam pilihan santunan (plan) yang dapat diambil dengan menyesuaikan besarnya kebutuhan perlindungan anda.

Beberapa manfaat yang bisa didapatkan dari pruprime healthcare syariah ini antara lain :

1. Mendapatkan pembayaran manfaat asuransi kesehatan sesuai tagihan rumah sakit untuk sejumlah manfaat sesuai dengan plan yang dipilih oleh peserta sesuai kebutuhan.
2. Pembayaran rumah sakit dan akomodasi hingga maksimum Rp. 8 Juta/hari sesuai dengan plan yang dipilih.
3. Ruang lingkup perlindungan asuransi kesehatan yang lebih luas sampai keseluruhan dunia (sesuai plan yang dipilih kecuali Amerika Serikat).

Pru Crisis Income Syariah

Asuransi Pru Crisis Income Syariah sampai berakhirnya yang dipilih apabila peserta utama menderita salah satu dari 33 kondisi kritis.

Beberapa manfaat yang bisa didapatkan dari Pru Crisis Income Syariah antara lain : Manfaat asuransi tambahan yang menyediakan pembayaran manfaat bulan sebesar santunan asuransi Pru Crisis Income Syariah dibagi 12, yang dibayarkan apabila peserta utama yang diasuransikan memenuhi kriteria salah satu dari 33 kondisi kritis hingga masa pertanggungan yang dipilih berakhir atau meninggal (mana yang terjadi terlebih dahulu).

PruEarly Stage Crisis Cover Plus Syariah

Memberikan perlindungan terhadap risiko kondisi kritis sejak tahap awal (early stage) untuk memastikan anda terlindungi secara menyeluruh. Klaim dapat dilakukan tanpa harus menunggu kondisi tersebut berkembang mencapai stadium lebih lanjut (advance stage).

1. PRULink Syariah edu protection merupakan Produk asuransi terkait investasi (unit link) dengan beragam manfaat untuk melindungi pendidikan anak. Sebagai produk unit link, produk ini juga menawarkan potensil hasil investasi jangka panjang yang dapat digunakan untuk biaya pendidikan tinggi anak dimasa depan.

2. PruJuvenile Crisis Cover Syariah merupakan asuransi pertama di Indonesia yang memberikan perlindungan financial terhadap 32 penyakit kritis sejak 30 hari buah cinta anda dilahirkan
3. PRUmy Child Syariah merupakan produk asuransi pertama yang memberikan perlindungan komprehensif pada masa sebelum dan sesudah melahirkan. PRUmy Child memberikan dukungan financial pada saat komplikasi di masa kehamilan atau persalinan, dan dalam hal terjadinya kematian. PRUmy Child memberikan perlindungan yang mengkombinasikan asuransi jiwa dan investasi bagi anak, sejak dalam kandungan sampai dengan usia 99 tahun.
4. PruHospital and Surgical Cover Plus Syariah merupakan tambahan yang memberikan manfaat penggantian biaya rawat inap, Intensive Care Unit (ICU), dan pembedahan sesuai dengan plan yang di ambil, selama peserta yang diasuransikan menjalani perawatan di rumah sakit/klinik. Produk ini memberikan manfaat lain untuk biaya akomodasi bagi pendamping di rumah sakit untuk peserta yang diasuransikan berusia dibawah 15 tahun sesuai dengan ketentuan yang berlaku, physiotherapy dan santunan kematian akibat kecelakaan.

Etika Agen Asuransi Prudential dalam Memasarkan Produk Asuransi Jiwa

Asuransi merupakan sebuah produk keuangan yang memberikan penanggungan resiko bagi nasabahnya. sebagai seorang pemasar pastinya memberikan informasi se jelas-jelasnya terkait dengan produk asuransi yang mungkin akan berguna bagi nasabahnya melihat dari kegunaan untuk masa depan nasabahnya. namun masih banyak masyarakat yang percaya bahwa asuransi adalah produk yang terlalu ribet ditambah dengan banyaknya penipuan yang terjadi sehingga menimbulkan rasa tidak percaya terhadap produk sekaligus pemasar atau agennya. Maka perlu adanya standar etika tinggi agar dalam melakukan pemasaran terhadap produk tersebut bisa dilaksanakan dengan baik.

AAJI atau Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, merupakan wadah organisasi bagi para agen dimana menerapkan standar bagaimana menjadi agen yang benar. Dengan dibekali materi dan ujian lisensi diperuntukan bagi calon agen yang memang sesuai dengan syarat yang baik sesuai dengan standar yang diterapkan oleh AAJI. Adapun sistem prekrutan agen baru yang ingin bergabung dalam asuransi Prudential Kota Binjai harus melengkapi berkas-berkas yang telah ditentukan oleh perusahaan yaitu sebagai berikut :

- a. Foto copy KPT yang masih berlaku dua lembar
- b. Pas foto berwarna terbaru 3x4 (4 lembar)
- c. Foto copy NPWP kalau ada
- d. Foto copy buku tabungan yang masih aktif (untuk transfer komisi penjualan)
- e. Biaya mengikuti ujian lisensi AAJI konvensional dan syariah sebesar Rp 285.000, kalau konvensional saja Rp. 225.000.

Apa bila seorang calon agen sudah memenuhi persyaratan dan telah mengikuti ujian lisensi yang diadakan oleh AAJI dan dinyatakan lulus serta mendapatkan sertifikat dan nomor lisensi agen asuransi. Maka agen tersebut telah siap menjadi seorang agen asuransi Prudential profesional.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian tentang Etika Agen Asuransi Prudential Syariah dalam Memasarkan Produk Asuransi Jiwa maka dapat disimpulkan bahwa etika agen asuransi Prudential Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai yang dilakukan tidak ditentukan oleh perusahaan, namun para agen diberi beberapa persyaratan dan diperkuat dengan kode etik agen dari Prudential berupa buku panduan. Dalam hal ini juga tidak ada pelatihan-pelatihan khusus untuk agen-agen syariah yang membahas tentang etika ekonomi Islam atau ekonomi syariah. ada beberapa agen Prudential yang melakukan strategi pemasaran sebagai berikut: Attention atau perhatian, Interested atau tertarik, design atau desain, Action atau lakukan.

Strategi pemasaran Produk Asuransi Jiwa pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Binjai menurut Ekonomi Islam belum berjalan dengan baik sesuai dengan Prinsip Ekonomi Islam karena ada beberapa pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan mulai dari perekrutan keagenan sampai dengan sistem yang kurang diperhatikan oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah M. Yatimin, Pengantar Studi Etika, Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Ahmad Mujahidin Ekonomi Islam (Ed, Revisi, cet. 2 Jakarta: Rajawali Pers. 2013), 24.
- Ali Hasyimi, Pengantar Asuransi cet ke 2, Jakarta: Bumi Aksara
- Aziz Abdul, Etika Bisnis Prespektif Islam Implementasi Etika Islam Untuk Dunia Usaha, Bandung, Alfabeta cv
- Hartono Sri Rejeki, Hukum Asuransi Syariah dan Perusahaan Asuransi, Jakarta: Sinar Grafika
- Hasan Ali, Asuransi Dalam Prespektif Hukum Islam, (Jakarta: Kencana, 2004), 55.
- Hasyimi Ali, Pengantar Asuransi cet ke II, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), 94.
- <https://lifepal.co.id/media/asuransi-prudential-syariah/#:~:text=Asuransi%20Prudential%20Syariah%20merupakan%20bagian,mencapai%20Rp%202%2C2%20triliun> (diakses 4 April 2022 pukul 10.00 WIB)
- Husain Syabatah, Asuransi dalam Prespektif Syariah, Cet, II (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2006), 23.
- M. Yatimin Abdullah, Pengantar Studi Etika, (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2006), 525.
- Nurdin, N., Stockdale, R., & Scheepers, H. (2014). The Role of Social Actors in the Sustainability of E-Supardi, Metodologi penelitian kualitatif, Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Syabatah Husain, Asuransi dalam Prespektif Syariah, Jakarta: Sinar Grafika Offset.