

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Jiwa Di Pt Prudential Puraini Medan

¹Adinda Sya'riana Dewi Manullang ²Rahmi Syahriza

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Prodi S-1 Asuransi Syariah

Universitas Islam Negeri Sumatra Utara

Jalan Wiliam Iskandar Pasar V Medan Estate 20371

¹adindamanullang05@gmail.com ²Rahmi.syariza@uinsu.ac.id

Abstrak

Received: 10 September
2022

Revised : 20 September
2022

Accepted: 1 Oktober
2022

Latar Belakang: Asuransi jiwa adalah sebuah layanan asuransi yang digunakan sebagai bentuk perlindungan terhadap timbulnya kerugian finansial atau hilangnya pendapatan seseorang atau keluarga akibat adanya kematian anggota keluarga (tertanggung) yang biasanya menjadi sumber nafkah bagi keluarga tersebut.

Tujuan: Penelitian ini bertujuan Untuk Asuransi jiwa yang merupakan salah satu jenis asuransi yang paling banyak digunakan oleh masyarakat.

Metode: Dimasa pandemi covid-19 ini, Industri asuransi tanah air ikut menjadi terdampak pandemi corona COVID-19.

Hasil: Kondisi itu setidaknya tercermin dari laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mencatat perolehan premi asuransi per Maret 2020 yang tumbuh lambat.

Kesimpulan: Dilihat dari sisi permintaan, maka rekomendasi yang diberikan adalah dengan meningkatkan permintaan masyarakat terhadap asuransi jiwa, dimana baik masyarakat kalangan bawah sampai atas dapat menikmati manfaat dari asuransi jiwa yang bisa memberi kepastian dana utamanya jika terjadi hal yang tidak diinginkan nantinya.

Kata kunci: *Perlambatan kinerja industri asuransi jelas bukan tanpa efek samping.*

Abstract

This study aims for life insurance which is one of the most widely used types of insurance by the public. This shows that public awareness of family safety and interests has been quite good. Life insurance is an insurance service that is used as a form of protection against financial losses or loss of income of a person or family due to the death of a family member (the insured) who is usually a source of income for the family. During this covid-19 pandemic, the homeland insurance industry has also been affected by the COVID-19 corona pandemic. This condition is at least reflected in the report from the Financial Services Authority (OJK) which recorded the acquisition of insurance premiums as of March 2020 which grew slowly. The slowest contraction was experienced by the life insurance sector. "Life insurance premiums fell significantly. [Growth as of March 2020] was corrected to minus 13.8 percent," while PSBB was actually not the only culprit behind the decline in insurance premium income.

Background: Life insurance is an insurance service that is used as a form of protection against financial losses or loss of income of a person or family due to the death of a family member (the insured) who is usually a source of income for the family.

Objective: This study aims for life insurance which is one of the most widely used types of insurance by the public.

Methods: During this covid-19 pandemic, the homeland insurance industry has also been affected by the COVID-19 corona pandemic.

Results: This condition is at least reflected in the report from the Financial Services Authority (OJK) which recorded the acquisition of insurance premiums as of March 2020 which grew slowly.

Conclusion: Viewed from the demand side, the recommendation given is to increase public demand for life insurance, where both the lower and upper classes can enjoy the benefits of life insurance which can provide certainty of the main funds in the event of an unwanted event later.

Keywords: The slowdown in the performance of the insurance industry is clearly not without side effects.

*Correspondent Author : Adinda Sya'riana Dewi Manullang
Email : adindamanullang05@gmail.com



PENDAHULUAN

Perusahaan asuransi Prudential adalah salah satu merek dagang asuransi yang terbilang sangat tua. Berasal dari Inggris, asuransi ini kini berada di bawah perusahaan Prudential plc. Perusahaan asuransi Prudential telah berdiri sejak ratusan tahun lalu. Pada tahun (Andri, 2009) Prudential bisa dibilang menjadi pelopor produk asuransi baru bernama asuransi industri. Produk tersebut ditujukan bagi para pekerja industri. Miriplah dengan asuransi kelompok atau asuransi perusahaan saat ini. Metode marketing yang dilakukan oleh agen Prudential pun terbilang visioner. Sebab, mereka menginisiasi langkah door to door, alias datang dari rumah ke rumah, untuk memperkenalkan produk tersebut.

Selanjutnya, langkah visioner berikutnya yang dihadirkan Prudential adalah polis tertulis. Produk baru mereka yang seperti itu akhirnya makin membuka peluang besar kesuksesan bisnis asuransi mereka. Kini, berdasarkan sejarah Prudential tersebut, (Abbas Salim, 2000) perusahaan ini bisa disebut sebagai perusahaan asuransi terbesar di Inggris. Salah satu penanda tersebut adalah gedung yang dibangun di Holborn Bars. Arsitek yang merancang bangunan tersebut adalah Alfred Waterhouse. Pria tersebut juga pernah membangun museum Inggris, Natural History Museum. Perjalanan panjang Prudential ke berbagai negara pun berlabuh ke Tanah Air. Hadir sejak tahun (Arikunto, 2019) Prudential Indonesia berada di bawah naungan PT. Prudential Life Assurance. Tidak hanya menghadirkan asuransi konvensional, Prudential juga memiliki izin usaha unit Syariah sejak tahun (Sutowo, Soemitra, & Daulay, 2022) Pada tahun (Basri, 2008) sejak meluncurkan asuransi unit link pertamanya, Prudential pun menjadi pemimpin pasar untuk produk tersebut. Yang membuat perusahaan ini semakin dikenal adalah metode mereka yang menyesuaikan kebutuhan pasar Indonesia. Seperti telah disebutkan, Prudential pun menjadi pemimpin pasar untuk produk asuransi syariah. Berkantor pusat di Jakarta, Prudential juga hadir di kota-kota besar lain di Indonesia. Mulai dari Batam, Medan, Bandung, Semarang, hingga Surabaya.

الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَأَمَّنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ

Artinya : yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa ketakutan

Dari uraian di atas, terlihat bahwa asuransi memiliki potensi pengembangan cukup besar dengan adanya kebutuhan masyarakat dan dukungan kebijakan pengembangan yang kuat. Faktor utama yang perlu dilakukan dan diamati dalam hal ini adalah faktor yang mempengaruhi permintaan yang dilihat

dari sudut pandang kepentingan konsumen sebagai pengguna jasa asuransi. Maka dari itu, penulis tertarik mengadakan penelitian mengenai “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Jiwa (Tambunan, 2020) (Study Kasus Prudential Pruaini Medan)

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian lapangan yang penelitiannya dilakukan langsung untuk mendapatkan informasi permasalahan yang terjadi. (Sula, 2004) Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini pendekatan kuantitatif. Penelitian ini khusus membahas tentang “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Jiwa di Perusahaan Prudential Pruaini Medan”.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Jiwa di Perusahaan Prudential.

1. Menyimpulkan bahwa Pendapatan berpengaruh secara signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Perusahaan Prudential.
2. Jumlah Anak berpengaruh secara tidak signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Perusahaan Prudential. Dimana hubungan jumlah anak terhadap permintaan asuransi memiliki hubungan yang negatif. Dalam penelitian ini yang menyebabkan variabel jumlah anak tidak signifikan disebabkan karena masyarakat (muhammad syahbudi 2019) (responden) memilih untuk berasuransi tanpa melihat jumlah anak mereka. Hal ini tidak menjadi pertimbangan yang besar bagi mereka untuk membeli asuransi jiwa. Sebab yang menjadi pertimbangan bagi mereka yaitu adalah pendapatan. Bahwa orang berasuransi mempertimbangkan kekayaan diantara mereka, kekayaan akan menjadi salah satu faktor yang paling penting karena dapat dilihat sebagai pengganti asuransi jiwa. (Dharmmesta & Handoko, 2012) Rumah tangga melihat beberapa proporsi aset akumulasi mereka dipasarkan sebagai pengganti yang sempurna untuk asuransi modal manusia. Disisi lain yang diungkapkan oleh Horward dan Shay (Imsar, 2019) bahwa ukuran yang menentukan konsumen dalam membeli suatu produk antara lain yaitu keyakinan, ketertarikan, dan kepercayaan.
3. Variabel Usia berpengaruh secara tidak signifikan terhadap permintaan asuransi jiwa di Perusahaan Prudential. Hal ini disebabkan karena usia yang digunakan dalam penelitian ini bukan usia ketika responden membeli asuransi. (H. Abbas Salim, 2012) Sehingga usia tidak mampu menjelaskan secara nyata pengaruhnya terhadap permintaan asuransi.

B. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Asuransi Jiwa Di Perusahaan Prudential

1. Faktor Kepuasan Konsumen, Secara umum, kepuasan konsumen adalah tingkat perasaan konsumen setelah melakukan perbandingan antara apa yang dia terima dengan apa yang dia harapkan. Menilai kepuasan konsumen dan meningkatkan ekspektasi konsumen, sehingga dapat menjadi pelanggan yang setia. (Yanti, 2013) Ketika apa yang didapatkan oleh konsumen sesuai dengan harapannya, tentu konsumen akan merasa puas. Memberikan kepuasan kepada konsumen adalah keinginan setiap perusahaan. Memenuhi kepuasan konsumen menjadi faktor penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, yang mana dapat meningkatkan keunggulan dalam persaingan.

Konsumen yang puas terhadap produk dan jasa yang diberikan oleh perusahaan cenderung untuk kembali menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan. (Yanti, 2013) (Inilah yang menyebabkan kepuasan konsumen menjadi faktor penting yang dapat diterapkan oleh perusahaan. Memperhatikan serta meningkatkan level kepuasan konsumen, menjadi keuntungan dalam persaingan bisnis. Karena, perusahaan yang memiliki level kepuasan pelanggan tinggi, cenderung lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Tidak hanya meningkatkan, perusahaan juga harus dapat menjaga stabilitas level kepuasan konsumen tetap tinggi.

Faktor Hubungan Antara Pendapatan dengan Permintaan Asuransi, Permintaan akan asuransi didorong oleh faktor-faktor baik ekonomi maupun faktor lainnya. Salah satu yang mendorong seseorang dalam meminta asuransi adalah pendapatan. Pendapatan yang cenderung tinggi akan mendorong seseorang untuk berasuransi. (meswari 2018) Pada dasarnya seseorang yang memiliki pendapatan yang besar mampu untuk membiayai pengeluaran selain untuk kebutuhan makan. Tingkat pendapatan secara signifikan mempengaruhi permintaan asuransi pendidikan. Dari faktor yang mempengaruhi tentu ada yang berpengaruh positif dan adapula yang memberikan pengaruh yang negatif. Pengaruh tersebut menentukan eksistensi dan potensi terhadap perusahaan asuransi. (Sulfitri, 2022) Usaha asuransi saat ini belum merata dirasakan oleh masyarakat, hal ini dikarenakan persepsi masyarakat yang menganggap bahwa untuk berasuransi memerlukan biaya yang besar.

KESIMPULAN

Dilihat dari sisi permintaan, maka rekomendasi yang diberikan adalah dengan meningkatkan permintaan masyarakat terhadap asuransi jiwa, dimana baik masyarakat kalangan bawah sampai atas dapat menikmati manfaat dari asuransi jiwa yang bisa memberi kepastian dana utamanya jika terjadi hal yang tidak diinginkan nantinya. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini masih terbatas pada lingkup asuransi yang berupa perusahaan yang ada di Perusahaan Prudential Pruaini. Oleh karena itu, lingkup penelitian bisa diperluas lagi untuk mendapatkan analisis yang lebih menyeluruh. Berkaitan dengan variabel dan metode penelitian yang digunakan perlu dikaji lagi pengukurannya terutama variabel jumlah anak, usia, dan pendidikan. Oleh karena itu, studi lanjutan perlu dilakukan sehubungan dengan saran tersebut sehingga hasilnya bisa lebih baik lagi.

BIBLIOGRAFI

- Andri, Soemitra. (2009). Bank dan lembaga keuangan syariah. *Jakarta: Kencana*.
- Arikunto, Suharsimi. (2019). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*.
- Basri, Ikhwani Abidin. (2008). Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Dharmmesta, Basu Swastha, & Handoko, T. Hani. (2012). Manajemen pemasaran analisis perilaku konsumen, edisi pertama. *Penerbit: BPFE, Yogyakarta*.
- Imsar, Imsar. (2019). *HAKI Ekonomi Mikro Islam*.
- Salim, Abbas. (2000). Asuransi dan Manajemen Risiko, Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada.
- Salim, H. Abbas. (2000). *Asuransi dan Manajemen Risiko*.
- Sugiatni, Evi, Ifhadiyanti, Nurul, YULANDA, ANDI RESVINA, & Khaerat, Muhammad Emir. (2022). *KESEIMBANGAN PASAR UANG DAN BARANG DALAM EKONOMI MAKRO ISLAM*.
- Sula, Muhammad Syakir. (2004). *Asuransi syariah: life and general: konsep dan sistem operasional*. Gema Insani.
- Sulfitri, Sulfitri. (2022). *ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN ASURANSI UMUM DI KOTA MAKASSAR (STUDI KASUS PADA ASURANSI KENDARAAN BERMOTOR)*. Universitas Hasanuddin.
- Sutowo, Dandi Ibnu, Soemitra, Andri, & Daulay, Aqwa Naser. (2022). PENGARUH BI 7-DAY (REVERSE) REPO RATE, INFLASI DAN KURS TERHADAP HARGA SAHAM PT UNITED TRACTORS YANG LISTING DI JAKARTA ISLAMIC INDEX. *Studia Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 8(1), 47–65.
- Tambunan, Khairina. (2020). *Diktat Ekonomi Pembangunan*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UINSU Medan.
- Yanti, Lisda. (2013). *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan asuransi jiwa di kota Makassar*. Universitas Hassanuddin.



© 2021 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA)