Ash-Shahabah
Jurnal Pendidikan dan Studi Islam
P-ISSN 2355-6439, E-ISSN 2656-8292
Volume 9 Nomor 2, Juli 2023
Halaman 92-105

Eksistensi Asuransi Syariah PT. Prudential Life Assurance

Djaenab[1], Yusti Sari[2], H. Bolu HB.[3]
[1]Fakultas Agama Islam Universitas Islam Makassar,
[2]Fakultas Agama Islam Universitas Islam Makassar
[3]Fakultas Hukum Universitas Islam Makassar
[1]djaenabusman20@gmail.com, [2]yustisari@gmail.com,
[3]hb.hasanbasri.dty@uim-makassar.ac.id

Submit: 2023-05-17	Direvisi: 2023-06-20	Diterima: 2023-08-19
Kutip Artikel ini:	Djaenab, Yusti Sari, H. Bolu HB (2023). Eksistensi Asuransi Syariah PT. Prudential Life Assurance. Ash-Shahabah: Jurnal Pendidikan dan Studi Islam, 9(2), 92-105	

Abstract:
This study aims to analyze how: 1) The existence of PT. Prudential Life Assurance Sharia Insurance; 2) What are the opportunities and challenges of Islamic insurance PT. Prudential Life Assurance. This research uses qualitative methods with an empirical approach. Primary data sources consist of informants from Managers and employees of PT. Prudential Life Assurance. Secondary data sources are taken from various reference books, journals, other scientific works as a theoretical basis. Data was collected using observation techniques, interviews, and documentation. The results of this study indicate that the existence of Islamic insurance PT. Prudential life assurance basically has been running for a long time which is marked by the development of Islamic financial institutions followed by the development of regulations regarding Islamic insurance. Opportunities and challenges for sharia insurance PT. Prudential Life Assurance to further develop, in addition to the large Muslim population of Indonesia, sharia insurance, especially PT. Prudential life assurance, is a choice in guaranteeing risks in life. While the challenges faced include a lack of human resources, the public does not fully understand the importance of insurance. The implication of this research is that it is hoped that managers, employees or agents will take the initiative again both in participating in training activities and outreach to the community, especially agencies. To minimize obstacles or challenges such as lack of public awareness and understanding of the importance of insurance.

Keywords: *Existence, Prudential Insurance, Opportunities and Challenges*

Abstrak:
Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa bagaimana: 1) Eksistensi Asuransi Syariah PT.Prudential Life Assurance; 2) Bagaimana peluang dan tantangan asuransi syariah PT.Prudential Life Assurance.Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan empiris. Sumber data primer terdiri atas informan dari Manager dan karyawan PT. Prudential Life Assurance. Sumber data sekunder diambil dari berbagai referensi buku, jurnal, karya ilmiah lainnya sebagai landasan teori. Data dikumpulkan menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keberadaan asuransi syariah PT. Prudential life assurance pada dasarnya telah berjalan lama yang ditandai dengan perkembangan lembaga keuangan syariah kemudian diikuti dengan perkembangan regulasi tentang asuransi syariah. Peluang dan tantangan asuransi syariah PT.Prudential Life Assurance untuk lebih berkembang lagi, disamping besarnya penduduk Indonesia yang beragama Islam menjadikan asuransi syariah khususnya PT.Prudetial life assurance sebagai pilihan dalam jaminan resiko dalam kehidupan. Sedangkan tantangan yang dihadapi seperti minimnya sumberdaya manusia, masyarakat belum sepenuhnya mengetahui akan pentingnya berasuransi. Implikasi penelitian ini bahwa diharapkan kepada manager, karyawan atau agen untuk berinisiatif lagi baik dalam mengikuti kegiatan training maupun sosialisasi pada masyarakat khususnya para agency. Untuk meminilimasir kendala atau tantangan seperti kurangnya kesadaran serta pemahaman masyarakat akan pentingnya asuransi.

Kata Kunci: Eksistensi, Asuransi Prudential, Peluang dan Tantangan.

PENDAHULUAN

Kehidupan manusia penuh dengan ketidakpastian. Ketidakpastian tersebut ber-hubungan dengan takdir dan nasib manusia yang ditentukan oleh Tuhan. Dalam ilmu hukum ketentuan tersebut disebut peristiwa hukum. Peristiwa hukum tersebut memiliki potensi adanya resiko yang mungkin akan terjadi misalnya kebakaran rumah, kerusa-kan barang, ataupun kecelakaan diri. Hal-hal tersebut merupakan resiko yang senan-tiasa mungkin dialami oleh setiap manusia dalam kehidupannya.

Musibah atau bencana yang merupa-kan *qadha dan qadhar* Allah Swt. tidak dapat dihindari. Namun demikian, manusia wajib berikhtiar memperkecil resiko yang timbul serta tidak hanya pasrah menerima semuanya, sudah sejak lama orang mencari cara untuk mengatasi dan meminimalisir resiko, dan inilah yang sekarang dikenal sebagai lembaga asuransi. Dengan asuransi resiko dimungkinkan dapat dialihkan kepada pihak penanggung, maka pihak tersebut mengikatkan diri akan mengganti ke-rugian apabila kerugian itu benar terjadi.[1]

Kehidupan manusia tidak pernah lepas dari resiko, baik menyangkut jiwa maupun harta benda. Munculnya resiko mengenai bentuk dan kapan resiko itu terjadi tidak dapat diduga sebelumnya. Terhadap resiko yang muncul seseorang bisa menghin-darinya, menghadapinya, mengalihkan ter-hadap orang lain. [2]

Undang-Undang Republik Indo-nesia Nomor 2 Tahun 1992, memuat pengertian asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih; pihak penanggung mengingatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan peng-gantian kepada penanggung 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 dipertanggung-kan.[3]

Objek asuransi menurut Undang-Undang nomor 2 tahun 1992 adalah dianta-ranya harta benda, jiwa dan raga kesehatan manusia, tanggung jawab hukum serta semua kepentingan lainnya yang dapat hilang, rusak, rugi, dan atau berkurang nilainya. Sasaran asuransi adalah bagi para pelaku ekonomi mikro (rumah tangga), para pelaku ekonomi makro (dunia bisnis dan pemerintah) dan pihak pihak yang mem-punyai keinginan untuk mengurangi kemungkinan tim-bulnya kerugian yang belum diketahui secara pasti di masa men-datang.

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) tentang pedoman umum asuransi syariah. Asuransi syariah adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset atau *tabbaru* yang mem-berikan pola pengambilan untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.

Tujuan memiliki asuransi dian-taranya adalah untuk membangun ker-jasama antar dua pihak dimana satu pihak menawarkan pelindungan pada pihak lain dari segala risiko yang tidak diharapkan. Perlu diketahui bahwa asuransi sendiri memiliki beragam pendapat dalam Islam dengan berbagai macam pendapat dan dalil serta kaidah yang menjadi kekuatan argumen masing-masing pihak. Secara singkat pendapat-pendapat tersebut dapat dibagi kedalam tiga pendapat secara garis besar, ***pertama:*** menghalalkan asuransi secara keseluruhan, ***kedua***: mengharam-kan asuransi secara keseluruhan, dan ***ketiga***: bertindak hati-hati dalam menyi-kapi hukum asuransi. Perdebatan menge-nai asuransi sudah terjadi beberapa dekade silam, para ulama dan para

[1]Tuti Rastuti, *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2016), hal. 5-6.

[2]Khotibul Umami*, Memahami dan Memilih Produk Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2013), hal.1.

[3]Abdullah Amrin: *Asuransi Syariah Keber-adaan dan Kelebihannya di Tengah Asuransi Konvensional,* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, 2006), h.2.

cendikiawan muslim memperdebatkan ten-tang kehalalan dari asuransi sendiri, ada beberapa pendapat mengenai hal tersebut diantaranya yang mengharamkan asuransi karena mengandung *maysir*, *gharar* dan *riba*.

Berdasarkan latar belakang di atas maka focus kajian dalam artikel ini adalah bagaimana Eksistensi Asuransi Syariah PT. Prudential Life Assurance.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah Penelitian Kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian yang memberikan pemahaman berdasarkan metodologi yang bersifat menyelidiki suatu fenomena sosial yang ada di dalam masyarakat. Pendekatan kualitatif merupakan suatu pendekatan penelitian yang hasil penelitiannya tidak diolah dalam bentuk kalkulasi angka-angka, melainkan dengan cara menyampaikan pemikiran atau wawancara peneliti terkait dengan data yang diambil dari subjek yang diteliti.[4] Penelitian ini disebut juga dengan penelitian lapangan karena peneliti terjun langsung di lokasi penelitian tersebut untuk mengumpulkan data-data dan informasi yang terakait dengan permasalahan yang akan dibahas.

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

1. Geografis Kota Makassar

Kota Makassar dari 1971 hingga 1999 secara resmi di kenal sebagai Ujung Pandang adalah ibu kota provinsi Sulawesi Selatan. Makassar merupakan Kota metropolitan terbesar di kawasan Indonesia timur dan pada masa lalu pernah menjadi salah satu kota terbesar di luar pulau Jawa setelah Medan. Dengan memiliki wilayah seluas 199,26 km2 dan jumlah penduduk lebih dari 1,6 juta jiwa, kota ini berada diurutan ke lima kota terbesar di Indonesia setelah Jakarta, Surabaya, Bandung dan Medan.

Kota Makassar sebagai ibu kota Sulawesi Selatan merupakan salah kota cukup besar di Indonesia yang terletak dikawasan timur Indonesia. Pembangunan kota Makassar saat ini telah mengalami peningkatan yang cukup dengan memperhatikan keberadaan fasilitas kota yang tersedia. Pembangunan sarana dan fasilitas kota yang mengalami kemajuan pesat diantara kota-kota lainnya di kawasan timur Indonesia. Kota Makassar merupakan kota yang berada di pesisir pantai barat semenanjung selatan pulau Sulawesi dengan permukaan tanah sebagian besar adalah datar.[5]

2. Profile Perusahaan

Prudential *Publik Limited Company* merupakan perusahaan jasa keuangan terkemuka asal Inggris yang berdiri sejak tahun 1848. Prudential memiliki tujuan untuk membantu masyarakat dalam merencanakan keuangan mereka dan keluarga, dengan cara menyediakan produk-produk untuk mengatasi risiko keuangan yang sesuai dengan rencana keuangan yang dipilih. Sedangkan di Indonesia terdapat PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yang didirikan pada tahun 1995, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) merupakan bagian dari Prudential plc, sebuah grup perusahaan jasa keuangan terkemuka di Inggris. Sebagai bagian dari grup perusahaan jasa keuangan terkemuka di Inggris dan grup yang berpengalaman lebih dari 168 tahun industri asuransi jiwa, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia.

Prudential indonesia memiliki izin usaha di bidang asuransi jiwa patungan berdasarkan Surat Keputusan Mentri Keuangan Indonesia Nomor: 241/KMK. 017/1995 tanggal 1 Juni 1995 juncto Surat Mentri Keuangan Nomor: S. 191/MK.6/ 2001 tanggal 6 maret 2001 juncto Surat Mentri Keuangan Nomor: S.614/MK.6/ 2001 tanggal 23 Oktober 2001 juncto Surat Mentri Keuangan Nomor: S-9077/BL/2008 tanggal 19 Desember 2008.

[4]Sonny setiawan, *metode penelitia kualitatif*, (Jakarta: gremedia, 2011), h.9.

[5]http://teknikpwk14.blogspot.co.id/2016/04/gambaran-umum-kota-makassar.html. Diakses pada Jumat 28 Januari 2022

Perusahaan juga memiliki izin usaha Unit Syariah berdasarkan surat Mentri Keuangan Nomor KEP 167/KM.10/20007 yang dikeluarkan pada tanggaal 20 Agustus 2007.

Prudential Indonesia telah menjadi pimpinan pasar untuk kategori produk layanan yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi setiap kebutuhan keuangan para nasabahnya di Indonesia. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis syarah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya sampai dengan 31 Desember 2017, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam dan Semarang. Prudential Indonesia melayani lebih dari 2,3 Juta nasabah dari 277.000 tenaga pemasar berliensi di 408 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Nusantara termaksud Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Batam dan Bali.

Prudential Indonesia telah menjadi pemimpin pasar dalam penjualan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (*unit link*) sejak pertama kali meluncurkan produk ini di tahun 1999. Sebagai pemimpin pasar, Prudential Indonesia selalu berusaha untuk menyediakan produk *unit link* yang dirancang untuk memenuhi dan melengkapi kebutuhan nasabahnya, dalam setiap tahap kehidupan, mulai dari usia kerja, pernikahan kelahiran anak, pendidikan anak, hingga masa pensiun.[6]

Asuransi Prudential Syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikasikan hal ini terbukti sampai dengan tahun 2012 jumlah nasabah Prudential dari Asuransi Prudential Syariah telah mencapai 254.000 jiwa nasabah yang telah memiliki Polis Syariah.

Pertumbuhan ini mengalami peningkatan 7 kai lipat, dan sampai pada saaat ini Asuransi Prudential Syariah masih menjadi dominasi bagi pasar atau industri asuransi sejenis lainnya.[7]Saat ini menjadi agen Prudential adalah karir dan kesempatan untuk mendapatkan Income yang dicari banyak orang. Dari tahun ketahun pening-katanyang menjadi agen prudential terus bertambah dengan signifikasikan misal dari tahun 2009 saja jumlah yang menjadi agen prudential berjumlah 1.750 agen meningkat 80 persen dari tahun 2008 periode yang sama. Sebelumnya bagi sebagian orang menjadi agen asuransi ini tidak menjajikan, masih dianggap sepeleh, kerjanya tidak pasti. Saat ini menjadi agen Prudential sudah tidak dianggap orang yang memiliki pekerjaan tidak tetap tetapi menjadi agen prudential adalah sebuah pekerjaan yang memiliki karir yang menjajikan karena selain memiliki penghasilan juga setiap bulan dapat meningkatkan penghasilannya guna meningkatkan kualitas agen asuransi.

3. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Sebagai perusahaan besar PT. Prudential Life Assurance memiliki visi yaitu menjadi perusahaan asuransi nomor satu di Indonesia dalam hal:

1. Pelayanan terhadap Nasabah
   Nasabah adalah kunci utama yang sangat penting dalam bisnis, oleh karena itu nasabah merupakan hal yang menjadi perhatian utama bagi Prudential untuk mencapai tujuannya menjadi perusahaan jasa keuangan nomor satu di Indonesia. Prudential akan memberikan pelayanan maksimal bagi para nasabahnya.
2. Memberikan hasil terbaik bagi pemegang saham
   Prudential memiliki komitmen yang tinggi untuk memberikan hasil yang memuaskan kepada para pemegang saham sehingga mereka akan terus memberikan dukungan yang lebih baik lagi demi kepentingan perkembangan perusahaan kedepam.

[6]www.prudential.co.id pada tanggal 3 Agustus 2022

[7]Prudential syariah, diakses dari https://prudential-syariah.com/pada tanggal 16 Desember 2021

3. Mempekerjakan Orang Pilihan

   Prudential senantiasa mengembangkan kemampuan sumber sumber daya manusianya, baik para tenaga pemasaran maupun karyawan. Oleh karena itu, Prudential sangat mengutamakan pendidikan, pelatihan, dan pengem-bangan bagi para tenaga pemasaran dan karyawan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.[8]

b. Misi Perusahaan

Sebagai perusahaan jasa keuangan ritel terbaik di Indonesia, melampaui pengharapan para nasabah, tenaga pemasaran, staf dan pemegang saham dengan memberikan pelayanan terbaik, produk berkualitas, staf serta tenaga pemasaran profesional yang berkomitmen tinggi serta menghasilkan pendapatan investasi yang menguntungkan dari misi perusahaan. Prudential memiliki Empat Pilar (*Four Pillars*), yakni pondasi yang merupakan dasar berdiri dan berkembangnya perusahaan serta yang membedakannya dengan perusa-haan-perusahaan lain. Empat Pilar tersebut antara lain:

1. Semangat untuk selalu menjadi yang terbaik
2. Bekerja bersama sebagai satu sama keluarga atau kompak
3. Organisasi yang memberikan kesempatan untuk belajar
4. Integritas dan keuntungan yang merata bagi seluruh pihak yang terkait dengan perusahaan.[9]

c. Jenis-Jenis Produk Prudential Life Assurance Syariah

Memahami kebutuhan-kebutuhan untuk para nasabah, Prudential Indenesia selalu menciptakan inovasi baru dan menawarkan produk-produk asuransi jiwa dan investasi yang lengkap guna memenuhi kebutuhan para nasabah. Adapun produk-produk dari PT Prudential Life Assurance diantaranya:

1. PRU*link fixed pay*

   Produk unit link terbaru yang dirancang untuk memberikan fleksibilitas yang dapat memenuhi beerbagai kebutuhan di setiap tahapan kehidupan, dengan manfaat kematian yang dijamin dan pilihan periode pembayaran premiyang pasti
2. PRU*life*

   Program yang memberikan perlindungan seumur hidup yang dirancang khsusus untuk memberikan rasa aman sekaligus kesejahteraan
3. PRU*life for juveniles*

   Program asuransi jiwa dengan manfaat ganda yang khusus dirancang bagi yang ngin memperoleh perlindungan sekaligus investasi yang menguntungkan
4. PRU*major medical*

   Produk yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarkat kelas menengah ke atas akan sebuah produk asuransi kesehatan terpadu yang belum terpenuhi dengan baik oleh berbagai produk kesehatan yang tersedia di pasar saat ini. Dengan perlindungan kesehatan selama 24 jam/sehari, 7 hari/seminggu, dan 365 hari/setahun diseluruh dunia.
5. PRU*accident plus*

   Produk yang menawarkan kemudahan kepada nasabah yang menginginkan perlindungan dari asuransi kecelakaan. Jika pada umumnya nasabah diharuskan untuk ikut serta ke suatu program asuransi jiwa terlebih dahulu namun kini dengan PRU*accident plus* nasabah bebas untuk hanya memiliki asuransi kecela-kaan saja.
6. PRU*protector plan*

   Produk yang di rancang untuk memastikan anda dan kuarga secara finansial dari berbagai peristiwa yang tidak di inginkan di kehidupan anda. Tidak hanya itu, sebagai program yang

[8] www.prudential.co.id pada tanggal 3 Agustus 2022

[9] www.prudential.ci.id pada tanggal 3 Agustus 2022

meberikan perrlindungan asuransi jiwa sekaligus memiliki unsur tabungan.

7. PRU*med*

   Program asuransi tambahan yang khusus di tunjukan untuk memberikan santunan harian rawat inap, intensive care unit (ICU), dan pembedahan. Manfaat ganda harian akan di berikan jika nasabah di rawat di ICU. Jika nasabah mengalami pembedahan minor, intermediet, major atau komplex, sejumlah pembayaran tunai akan di berikan. Apabila nasabah di rawat inap di luar negeri karna mengalami kecelakaan pada saat melakukan perjalanan keluarga negeri, nasabah akann menerima manfaat ganda harian.

8. PRU*link assurance account plus*

   Produk unit linked premi berkala yang menawarkan berbagai pilihan dana investasi

9. PRU*link investor account (PIA)*

   Produk unit linked dengan pembayaran premi sekaligus yang menawarkan berbagai pilihan dan investasi. Disamping mendapatkan hasil investasi yang opti-mun, produk ini juga akan memberikan perlindungan yang komprehensif terhadap risiko kematian atau risiko menderita cacat total dan tetap

10. PRU*link Syariah Assurance Account (PSAA)*

    PRU*link syariah assurance account* yaitu produk asuransi syariah dengan kontribusi reguler, kombinasi antara investasi dan proteksi asuransi.
    Manfaat PRU*link syariah assurance account*:
    a. Manfaat kematian
    b. Manfaat catat total dan tetap
    c. Dapat menambahkan nilai uang pertanggungan (*sumcover)*setiap saat
    d. Dapat melakukan penambaha kontribusi (*Top-up*) setiap saat
    e. Dapat menentukan sendiri besarnya komposisi dari nilai proteksi dan nilai invests
    f. Dapat melakukan pengalihan dana (*find switching)*
    g. Pilihan manfaat asuransi tambahan (*PSIA)*

11. PRU*link syariah Investor Account (PSIA)*

    PRU*link syariah investor account* yaitu produk asuransi jiwa syariah yang dikaitkan dengan investasi (*unitlink*) sesuai prinsip syariah dengan pembayaran kontribusi tunggal. Produk ini memiliki masa kepersetaaan 999 tahun atau selama polis masa aktif. Kontribusi yang anda bayarkan memberikan manfaat perlindungan (Proteksi) dan manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai (jika ada) juga tambahan manfaat ini bisa sebagian dana untuk di alokasikan wakaf tergantung kesepakatan nasabah.

12. PRU*link Generasi Baru (PGB) dan* PRU*link Generasi Baru Syariah (PSGB*)

    Produk asuransi jiwa unit link yang dikeluarkan oleh PT Prudential Life Assurance tahun 2018, merupakan produk unit link dengan premi berkala dimana nasabah dapat memilih kombinasi antara kebutuhan proteksi dan investasi dalam satu polis, masa pertanggungan sampai usia 99 tahun nasabah sangat dianjurkan untuk membayar premi dengan tepat selama masa per-tanggungan. Produk PGB/ PSGB ini selain memberikan manfaat mening-gal dunia juga memberikan manfaat lain yaitu apabilatertanggung utama tetap hidup sampai masa pertanggungan berakhir maka prudential indonesia akan membayarkan uang pertanggungan (UP) plus nilai tunai yang terbentuk saat itu (jika ada).[10]

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil pengamatan, observasi dan dokumentasi yang telah dilakukan dengan judul Perkembangan Asuransi Syariah di Kota Makassar PT Prudential Life Assrance, bisa dikatakan cukup baik hal ini dikarenakan perkem-

[10]www.prudential .co.id pada tanggal 3 Agustus 2022

bangannya meningkat dari tahun ketahun dan mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan asuransi lainnya terlebih lagi di kota Makassar.

1. Eksistensi Asuransi Syariah di Kota Makassar PT. Prudential Life Assurance

Di Indonesia lembaga keuangan syariah berkembang selain perbankan, ada juga lembaga nonbank seperti lembaga Asuransi Syariah, Pasar Modal Syariah, Pegadaian Syariah, DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) Syariah, Koperasi Syariah, Badan Wakaf, Badan Amil Zakat, BMT (*Baitu al-Mal wa at-Tamwil*) dan lain sebagainya.

Perkembangan lembaga keuangan syariah diikuti dengan perkembangan regulasi mengenai hukum ekonomi syariah yang merupakan payung hukum berlakunya lembaga keuangan syariah di Indonesia. Dengan adanya regulasi tentang hukum ekonomi syariah untuk lembaga keuangan syariah selain untuk perbankan, terdapat pula regulasi tentang asuransi berbasir syariah, seperti Perusahaan asuransi tafakul, Manulife Syariah, Allianz Syariah dan Prudential Syariah. Sejak tahun 2015-2017, jumlah industri syariah di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya. Terbukti dengan jumlah asuransi umum syariah yang mengalami peningkatan dari dua perusahaan menjadi lima perusahaan, sedangkan asuransi umum yang memiliki unit syariah meningkat dari dua puluh tiga menjadi dua puluh lima perusahaan pada tahun 2017.

Asuransi jiwa syariah mengalami peningkatan dari tiga perusahaan menjadi tujuh perusahaan serta asuransi jiwa yang memiliki unit syariah juga mengalami peningkatan dari delapan belas unit perusahaan menjadi dua puluh tiga unit perusahaan. Hal ini pun berpengaruh pada seluruh industri perusahaan asuransi syariah khususnya PT. Prudential Life Assurance (Agency Pru Cahaya Makassar). Dengan demikian, membuktikan bahwa sedikit demi sedikit masyarakat akan mengetahui asuransi syariah dan akan menambah eksistensi syariah di Indonesia dalam industri syariah baik asuransi umum syariah dan asuransi jiwa syariah diketahui adanya peran dari agen yang memiliki pengaruh langsung terhadap asuransi syariah di Indonesia.

Eksistensi Asuransi Syariah dikota Makassar khususnya PT. Prudential Life Assurance (Agency Pru Cahaya Makassar) pada dasarnya telah berjalan lama. Namun masyarakat umum di kota Makassar belum sepenuhnya memahami asuransi syariah khususnya prudential syariah, banyak persepsi masyarakat mengenai asuransi. Hal ini di ungkapkan oleh narasumber Bapak Ilham Jaya selaku *Agency Director* PT. Prudential Life Assurance (Agency Pru Cahaya Makassar): "Asuransi ya, asuransi itu sendiri merupakan lembaga keuangan yang mempunyai peran yang cukup besar untuk perekonomian Indonesia, namun asuransi itu sendiri memiliki dua jenis ada asuransi syariah dan asuransi konvensional. Meski sama-sama asuransi akan tetapi eksistensinya masing-masing berbeda. Jika diliat dari segi sejarah maupun keunggulan asuransi syariah yang seharusnya lebih eksis mengapa saya katakan demikian, karena asuransi syariah khususnya prudential life tiap tahun selalu menginovasi, selalu melakukan pembaruan baik itu produk ataupun program-program manfaat-manfaat asuransi lainnya. Meski-pun demikian dari tahun ketahun perekem-bangan asuransi ini semakin maju tetapi masih banyak masyarakat yang kurang sadar akan pentingnya asuransi bahkan ada masyarakat yang tidak sama sekali menggunakan asuransi, karena pemikiran mereka yang belum bisa kita rubah sampai sekarang meskipun kami para agency melakukan sosialisasi".[11]

Berdasarkan hasil dari wawancara di atas maka peneliti menyimpulkan bahwa eksistensi asuransi syariah khususnya PT. Prudential Life Assurance (*Agency* Pru Cahaya) menyimpulkan bahwa keber-adaanya sudah ada sejak lama, dari tahun ketahun semakin maju

[11]Ilham jaya*, Agency Directur*, *wawancara,* 7 Maret 2022 (11.:00)

namun keberadaannya itu sendiri belum sepenuhnya diketahui oleh masyarakat dan kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi serta pola pikir masyarakat yang skeptis banyak yang mendugaduga. Seperti, yang dikatakan oleh bapak Ilham dari tahun ketahun perekembangan asuransi ini semakin maju tetapi masih banyak masyarakat yang kurang sadar akan pen-tingnya asuransi bahkan ada masyarakat yang tidak sama sekali menggunakan asuransi, karena pemikiran mereka yang belum bisa kita rubah sampai sekarang meskipun kami para *agency* melakukan sosialisasi.

Hal ini sama dengan yang dijelaskan oleh Ibu Elviani karyawan PT. Prudential Life Assurance (*Agency* Pru Cahaya)"Iya, benar yang dikatakan bapak ilham kalau berbicara tentang asuransi syariah khusus-nya PT. Prudential Life Assurance (Agency Pru Cahaya) dikota makassar sudah lama berdiri dan tiap tahun selalu mengalami perkembangan yang bisa dibilang sangat jauh berbeda dari awal tahun saya bekerja disini, perusahaan kami selalu menawarkan manfaat-manfaat dari setiap produk-produk asuransi baik itu asuransi jiwa, kesehatan dan lainnya dan selalu melakukan inovasi atau pembaruan yang bahkan asuransi lainya bisa diblang belum ada. Namun kembali lagi pada masya-rakatnya yang kurang akan kesadaran dan pentingnya asuransi karena adanya asuransi itu sendiri sampai sekarang tidak lepas dari pemahaman, minat masyarakat atau nasabah asuransi khususnya dikota Makassar."[12]

Berdasarkan hasil wawancara di atas peneliti menyimpulkan bahwa keber-adaan asuransi itu sendiri dikalangan masyarakat bisa dikatakan tidak lepas dari masyarakat, karena adanya dan ber-kembangnya perusahaan sampai saat ini semua karena masyarakat yang sadar akan pentingnya manfaat-manfaat dari produk asuransi khususnya prudential dikota makassar. Seperti, yang dikatakan oleh narasumber Ibu Elviani namun kembali lagi pada masya-rakatnya yang kurang akan kesadaran dan pen-tingnya asuransi karena adanya asuransi itu sendiri sampai sekarang tidak lepas dari pemahaman, minat masyarakat atau nasabah asuransi khususnya dikota Makassar.

Seiring dengan meningkatnya kesa-daran masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah, termaksud tuntunan adanya asuransi. Kegiatan pemasaran menjadi tulang punggung penopang kinerja perusahaan baik itu dalam bentuk periklanan, ataupun promosi. Promosi merupa-kan sebagian di antara bentuk kegiatan pemasaran yang dilakukan dengan tujuan untuk memperkenalkan produk perusahaan kepada masyarakat. Dengan demikian, kegiatan pemasaran sangat penting bagi setiap perusahaan, dalam pemasaran produkya, PT. Prudential Life Assurance (Agency Pru Cahaya Makassar) mengguna-kan system agen/agency.

Agen asuransi adalah orang yang bekerja sendiri yang bertindak untuk dan atas nama sebuah perusahaan atau untuk mewakili perusahaan asuransi syariah dalam memasarkan produk dan agen bertindak sebagai *public relation*, maksudnya agen yang melakukan komunikasi dengan calon nasabah, men-jadi penghubung antara nasabah dan perusahaan. Serta keberadaan asuransi syariah telah mengikuti ketentuan pemerintah, dan di awasi oleh Dewan Syariah Nasional.

Hal ini diungkapkan oleh nara-sumber Bapak Ilham Jaya selaku Agency Directure PT. Prudential Life Assurance "Menurut saya,yang menjadi dasar keberadaan asuransi syariah khususnya PT. Prudential Life selain pada masya-rakatnya juga pada mekanisme kerja operational atau aktivitas perusahaan asuransi syariah itu sendiri, selain pada promosi yang dilakukan para agency mekanisme kerjanya juga mengikuti ketentuan pemerintah, ketentuan pemerintah di sini maksudnya regulasinya ada di OJK (otoritas jasa keuangan) tentang pengaturan operational perusa-haan asuransi syariah kemudian selain itu mengikuti aturan MUI (Majelis Ulama

[12] Elviani , karyawan , *wawancara,* 10 Maret 2022 (13:00)

Indonesia) tapi pada saat itu diambil alih oleh kementrian agama. Karena dahulunya kita mengikut aturan yang dikeluarkan oleh fatwa majelis ulama indonesia khususnya DSN (Dewan Syariah Nasional) tapi saat ini diambil alih oleh pemerintah dewan pemerintah keagamaan tapi polanya sama".

Berdasarkan hasil wawancara di atas peneliti menyimpulkan bahwa, keberadaan asuransi syariah khusunya prudential itu sendiri terlepas dari masyarakat juga karena mekanisme kerja yang dilakukan oleh para agency dengan mengikuti regulasi atau ketentuan pemerintah yang dikeluarkan oleh Fatwa Majelis Ulama Indonesia.

Mekanisme kerja asuransi syariah khusunya PT. Prudential Life Assurance selain mengikuti regulasi pengaturan operasional perusahaan asuransi syariah yang di awasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta regulasi Dewan Syariah Nasional (DSN)juga mempunyai prinsip kerja sama dalam bentuk dana kontribusi atau sering disebut dengan akad *Tabarru*'. Maksud dari dana *Tabbaru*'adalah dana kontribusi atau dana yang berasal dari kontribusi para peserta asuransi yang mekanisme penggunaanya sesuai dengan kesepakatan dengan tujuan tolong menolong antar peserta.

Hal ini di ungkapkan oleh narasumber Ibu Hikmawati selaku karyawan PT. Prudential Life Assurance "jadi seluruh regulasi produk asuransi syariah itu memang mekanismenya yakni dana tolong-menolong (dana tabbaru'). Jadi prudential syariah juga mengikuti regulasi dewan syariah nasional (DSN) dimana produk ini memang produk didalam programnya itu ada dana tabbaru'/ tolongmenolong. Jadi akad antara seluruh peserta berakad untuk saling membantu jadi semua dana dikumpulkan di dana tabaru'tadi. Jadi dana tabbaru' ini tidak seenaknya diambil maka hadirlaah prudential ini sebagai pengelola yang dimiliki seluruh peserta asuransi syariah".[13]

Berdasarkan hasil wawancara di atas maka peneliti menyimpulkan bahwa meka-nisme kerja asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance (*Agency* Pru Cahaya Makassar) mempunyai prinsip saling tolong menolong sesama peserta melalui dana kontribusi yang kemudian dari dana ini digunakan antara peserta ketika ada yang tertimpa musibah.

3. Peluang dan Tantangan dalam Mengembangkan PT. Prudential *Life Assurance*

a. Peluang dalam mengembangkan asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance

Asuransi syariah di Indonesia sudah berjalan semenjak pertama kali didirikan pada tahun 1994 yaitu dengan diresmikannya PT. Tafakul keluarga. Dibandingkan dengan asuransi konvensional yang sudah beroperasi sejak tahun 1912 denngan berdirinya asuransi Bumiputera maka usia asuransi syariah masih tergolong relative muda.

Melihat pertumbuhannya sampai saat ini menunjukan betapa besar peluang asuransi syariah khusunya PT. Prudential Life Assurance untuk lebih berkembang lagi. Disamping itu besarnya penduduk Indonesia yang beragama Islam menjadikan asuransi syariah khusunya Prudential Life Assurance untuk lebih berkem-bang lagi. Hal ini karena bagi orang muslim menjalankan aktifitas yang sesuai dengan tuntunan Islam tentunya akan menjadi pilihan utama, demikian juga dalam hal pilihan berasuransi tentunya seoarang muslim akan lebih memilih yang sesuai dengan ajaran Islam yaitu asuransi syariah dari pada asuransi konvensional yang selama ini masih diragukan kehala-lannya.

Keunggulan konsep asuransi syariah yang dapat memenuhi rasa keadilan juga menjadi peluang bagi berkembangnya asuransi syariah khususnya PT. Prudential Life Assurance. Konsep yang sesuai dengan syariah ini pula yang

[13]Hikmawati, *wawancara*, karyawan 10 Maret 2022(13:30)

menjadikaan asuransi syariah tidak hanya hadir di negara yang berpenduduk mayoritas muslim melainkan juga di negara-negara yang berpenduduk non muslim. Hingga kini diseluruh dunia sudah ada misalnya di Singapura, Swiss, Amerika Serikat, dan lain sebagainya.[14]

Peluang dari bisnis asuransi syariah di Indonesia adalah keunggulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi pening-katan tuntunan *fairness*/rasa keadilan dari masyarakat. Lebih dari 180 juta Muslim di Indonesia dan kesadaran akan keislamannya terus meningkat, merupakan peluang pasar yang lebar. Permintaan terhadap kehadiran lembaga keuangan syariah diberbagai tempat terus meningkat karena itu, untuk memenuhi kebutuhan pasar.

Asuransi syariah di Indonesia merupakan peluang bisnis yang prospektif karena seiring dengan perkembangan penduduk beragama Islam sebagian umat Islam memerlukan jaminan bahwa segala interaksi muamalah yang dilakukanya dalam upaya mencapai kesejahteraannya sesuai dengan syariah. Contohnya usaha dibidang makanan dan minuman yang berlabel halal, perjalanan haji dan umroh, pendidikan dan publikasi islami.

Hal ini diungkapkan oleh nara-sumber bapak Ilham jaya selaku *Agency Directur* dalam wawancara: "Peluang Asuransi syariah khsusnya PT. Prudential Life Assurance sangat besar yakni pertama masyarakat yang bisa dibilang awam tentang asuransi apalagi sekarang ini trand masyarakat muslim kembali lagi pada konsep agama kalau saya llihat misalnya dalam trand berpakaian syar'i, trand makanan-makanan halal itu menjadi tranding di kehidupan kita sehari-hari.Tempat nongkrong-nongkrong juga sudah mulai ada perusahaan mengenai tempat yang lebih bagus lebih syar'I (tertutup) seperti itu termaksud dalam produk jasa keuangan , nah di perbankan kan orang sudah mulai bergeser dari konvensioal ke syariah. Sama juga dengan asuransi juga kecenderungan orang sekarang beralih karena memang secara prinsip kalau konvensional sudah tentu haram tidak ada lagi toleransi apa-apa karena memang mekanismenya jual beli. Orang beli manfaat asuransi dengan premi sekian dengan santunan sekian sedangkan dalam prinsip jual beli tidak memenuhi kaidah aturan dalam fikih Islam sehingga batallah transaksi yang halal menjadi transaksi yang batil. Nah kecenderungan orang hari ini untuk lebih ke syariah itu sangat besar sekali. Berikutnya sebesar apasih peluang asuransi syariah ini ada dua poin sebenar-nya di antaranya;

1) Pertama ada peluang bisnis buat orang-orang yang pengen mendapatkan layanan asuransi jadi segmen bisnisnya itu adalah orang-orang yang kemudian mau. Misalnya, saya bermitra dengan prudential sebagai tenaga pemasaran tapi kami tidak diikat secara kontrak dalam artian bebas jadi tidak ada jam kantor yang mengikat (fleksibel), dan berbanding lurus tidak ada gaji pokok tapi income tergantung dari saya kalau saya pengen punya icome besar yah saya lebih banyak edukasi orang , dan jika jumlah nasabah lebih besar yah income saya lebih besar dan tidak ada batasan jadi misalnya income saya bulan ini lima juta bisa jadi bulan depan sepuluh juta karena tidak dibatasi, hal inilah yang menarik konsepnya seperti bisnis.
2) Kedua, Peluangnya bagi orang-orang yang mengambil manfaat asuransi jadi nasabah itu besar sekali karena hari ini saya melihat kesadaran orang tentang asuransi itu tinggi, terbukti sekarang hampir semua orang punya BPJS Sebenarnya itu BPJS asuransi cuma program pemerintah yah kemudian layanannya seadanya, secukupnya yah memang itu layanan untuk masyarakat menengah ke bawah dan mengapa kemudian semua orang ke BPJS karena supaya ada subsidi orang-orang kaya yang tidak gunakan asuransi BPJS nya biar lebih senang pakai asuransi swastanya tapi banyak iuran ya untuk apa untuk mensubsidi tadi orang-orang susah. Jadi peluang asuransi

[14]Hidayat Gunandi, dkk.,"Gairah Tafakul Bebas Ideologi", dalam *Gatra*, 24 Oktober 2007,hlm.28

syariah khususnya prudential syariah yang notebenenya swasta itu disegmen pasar menengah ke atas. Orang-orang yang menengah ke atas yang sudah membutuhkan layanan kalau masuk orang lebih membutuhkan privasi dan kemudian ada kesadaran orang untuk kemudian meninggalkan warisan yang cukup. nah itu yang saya liat peluang-nya besar makanya kenapa saya 10 tahun sampai hari ini terus mengem-bangkan bisnis"[15]

Berdasarkan hasil wawancara pene-liti menyimpulkan bahwasanya, peluang dalam mengembangkan asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance adalah keunggulan konsep syariah dapat memenuhi peningkatan tuntunan rasa keadilan dari masyarakat, meningkatnya kesadaran bermuamalah sesuai syariah, peluang bisnis bagi yang ingin bermitra dalam prudential life assuransi (*Agency* Pru Cahaya Makassar) serta kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi.

Hal ini juga di ungkapkan oleh narasumber Pak Hadi DM selaku karya-wan di PT. Prudential Life Assurance "Pak Hadi mengatakakan peluang dalam mengembangkan asuransi syariah khusu-nya PT. Prudential Life Assurance ini sangat besar peluangnya karena diliat dari masya-rakat yang mayoritas islam dan diliat juga dari konsep asuransi syariah yang dapat mensejahterakan atau dapat memenuhi keadilan yah juga jadi salah satu peluang dalam berkembangnya asuransi syariah khususnya prudential, misalnya yah konsep bagi hasil yang didapat sehinggaa tidak ada yang dirugikan" [16]

Berdasarkan hasil wawancara diatas peneliti menyimpulkan bahwasanya peluang dalam mengembangkan asuransi syariah khusunya prudential itu sendiri yakni dari masyarakat itu sendiri (mayori-tas muslim) serta kesadaran masyarakat yang sekarang banyak beralih ke konsep syariah (mensejahterakan umat).

b. Tantangan dalam mengembangkan Asuransi Syariah PT. Prudential Life Assurance

Prospek asuransi syariah khusus-nya PT. Prudential Life Assurance akan cerah dan semakin prospektif jika masyarakat dapat membaca dan memberdayakan peluang yang dimiliki. Di samping itu, asuransi syariah juga harus biasa memini-malisir ancaman atau tantangan yang sudah dan akan muncul sekaligus memperbaiki kelemahan atau kekurangan yang ada. Konsekuensi sebagai bagian dari lembaga keuangan syariah sangat tinggi ooleh karena itu, konsistensi dalam menjalankan usaha sesuai dengan syariah dalam manajemen, produk, investasi, promosi dan lain-lain juga harus di perhatikan dan diaplikasi-kan. Sebagai lembaga keuangan yang tentunya juga berorientasi keuntungan, asuransi syariah khususnya Prudential tdak boleh lupa dengan tujuan awal berdirinya asuransi syariah menggusung semboyan *sosial oriented* sebagai wujud *ta'awun 'ala al birr wa at taqwa.*

Adapun tantangan ataupun kesuli-tan yang dihadapi perusahaan asuransi syariah khususnya PT. Prudential Life Assurance antara lain:

a. Minimnya Sumber Daya Manusia

Minimnya sumber daya manusia yang disebabkan karena sebagian besar dari sumber daya manusia yang ada merupakan lulusan dari program studi konvensional atau umum dan kurang paham mengenai asuransi syariah. Sehingga pengembangan produk ini juga masih kurang baik dari segi akad syariah maupun dari aspek hukum ekonominya. Sumber daya manusia yang handal dibidang asuransi dan syariah sangat diperlukan untuk mendukung perkem-bangan asuransi syariah di Indonesia khusunya di kota Makassar itu sendiri.

Hal ini di ungkapkan oleh narasum-ber Ibu Ratua Dewi selaku karyawan di PT. Prudential Life Assurance "Minimnya sumber daya manusia yang lulusan

[15]Ilham jaya*, Agency Directur, wawancara*, 13 Maret 2022 (9:30)

[16]Hadi DM, karyawan, *wawancara,* 16 Maret 2022 (14:00)

sarjana syariah juga menjadi tantangan atau kendala bagi setiap perusahaan yang berbasis syariah karena bagaimanapun kita membutuhkan SDM yang "qualified" yang memiliki semangat syariah dan harus didasari ilmu pengetahuan baik dalam agama maupun ekonominya".[17]

Berdasarkan hasil wawancara di atas peneliti menyimpulkan bahwa minimnya sumber daya manusia menjadi salah satu faktor tantangan perusahaan, karena pengetahuan dibidang syariah khususunya asuransi syariah sangat diperlukan untuk mengkomodir kepentingan kemajuan perusahaan.

b. Sosialisasi belum sepenuhnya terealisasi

Kesadaran masyarakat Indonesia untuk berasuransi masih sangat kurang (rendah) terlebih lagi di kota Makassar. Kurangnya kesadaran ini terbukti dengan ratio asuransi nasional yang hanya mencapai 12% dari jumlah penduduk Indonesia dan untuk asuransi syariah sekitar 1,2 persen. Akibatnya apapun bentuk produk yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi syariah tidak diminati banyak pihak. Hal ini yang menjadi keraguan dan banyak menimbulkan berbagai persepsi akan asuransi itu sendiri karena kurangnya sosialisasi.

Sebagaimana diungkapkan oleh nara-sumber bapak Ilham Jaya selaku *Directur Agency*; "Yah untuk tantangan pasti ada, kesadaran masyarakat yang masih kurang tentang asuransi itulah yang menjadi pr buat kita-kita ini untuk menjelaskan lebih detail lagi(sosialisasi), yang kedua masih ada masyarakat keptis, keptis itu maksudnya pola pikirnya agak awam gitu menganggap asuransi itu tidak ada dalam ajaran islam mereka menganggap asuransi itu produk jahiliyah. Iya masih ada kok orang seperti itu saya masih ketemu dengan orang seperti itu selalu menganggap bahwa ketika asuransi dia menggadaikan hidupnya kepada perusahaan asuransi bukan kepada Allah. semua ini kan cara berpikir skeptis, kemudian kendala berikutnya adalah tenaga pemasar khususnya mereka masih tidak banyak yang betul-betul meningkatkan kemampuanya seperti integritasnya, kemam-puan skill penjualanya (dalam memasarkan), kemampuan knowladge tentang produknya dan banyak agen yang tidak mengetahui atau menguasai produk dan sebagainya dan malas ikut training ".[18]

Berdasarkan hasil wawancara di atas peneliti menyimpulkan bahwasanya yang menjadi tantangan dalam mengembangkan asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance yang menjadi poin utama adalah kurangnya kesadaran baik itu masyarakat ataupun *agency*nya. Masyarakat kurang sadar akan pentingnya beransurasi, berasumsi ketika asuransi dia menggadaikan hidupnya kepada perusahaan asuransi bukan kepada Allah padahal tidak ini bentuk ikhtiar kita terhadap Allah dalam meminimalisir resiko yang kita tidak tahu kapan terjadi (jaminan). Sedang-kan pada *agency* itu sendiri sebenarnya bertugas dan lebih ditekankan untuk melakukan sosialisasi, mengedukasi, mem-berikan pemahaman pada masyarakat yang sampai saat ini menolak atau memiliki pemikiran yang skeptis. Jadi inilah yang jadi alasan para *agency* mengapa lebih ditekan-kan untuk sosialisasi, karena sosialisasi merupakan salah satu upaya pertukaran atau memberikan gagasan atau ide dari satu kelompok ke kelompok lain, baik itu kelompok tertentu kepada masyarakat atau individu ke masyarakat serta mengikuti segala rangkaian PT. Prudential Life Assurnce seperti training

c. Masyarakat belum banyak mengetahui produk asuransi syariah

Pada dasarnya masyarakat belum banyak yang mengetahui mengenai asuransi syariah, opersioanal maupun produk asuransi yang disebabkan oleh sosialisasi yang dilakukan masih kurang dan belum ter-jangkau kesemua kalangan masyarakat merupakan salah satu tantangan atau kendala terbesar pertumbuhan asuransi saat ini. Masyarakat muslim harus diberikan promosi secara

[17] Ratua Dewi, *karyawan*, Wawancara, 22 Maret 2022(14:00)

[18] Illham Jaya, *Agency Directur*, *wawancara,* 13 Maret 2022(9:30)

besar besaran tentang konsep asuransi syariah didukung dengan berbagai macam produk yang lebi merakyat, lebih murah, lebih terjangkau. Misalnya, asuransi keseha-tan, asuransi jiwa dan lain-lain.

Hal ini di ungkapkan oleh narasum-ber bapak Nur Syahril selaku karyawan PT. Prudential Life Assurance (*Agency* Pru Cahaya Makassar). "Produk asuransi prudential itu sendiri banyak turunanya. Tapi ada dua yang paling besar yaitu asuransi syariah unit link dan asuransi syariah tradisional karena masing-masing dari kedua produk ini mempunyai turunan masing-masing. Asuransi syariah unit link yakni mem-punyai program asuransi kesehatan, asuransi jiwa yang program dana warisan, asuransi kecelakaan, asuransi sakit kritis. Sedangkan asuransi tradisionalnya juga sama ada asuransi kesehatanya, asuransi jiwanya dan asuransi kritisnya juga ada. Jadi yang membedakan antara dua ini adalah asuransi unit yang didalam program proteksi asuransinya ada man-faat investasi dan orang bisa punya asuransi sekaligus dana investasinya dalam jangka panjang. Sedangkan tradi-sional itu produk murni asuransi tanpa ada investasi. Namun demikian, yang menjadi tantangan perusahaan ini adalah pada masyarakatnya yang sampai seka-rang masih sebagian mengetahui produk-produknya bahkan ada masyarakat sampai sekarang belum ada yang meng-gunakan asuransi karena kurangnya kesadaran."[19]

Berdasarkan hasil wawancara ter-sebut peneliti menyimpulkan sebanyak apapun program atau produk yang ada dalam perusahaan asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance yang menjadi tantangan terbesar adalah masyarakat itu sendiri karena kurangnya pemahaman dan kesadaran.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian Per-kembangan Asuransi Syariah PT. Prudential Life Assurance (*Agency* Pru Cahaya Makassar) yang telah diuraikan di atas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Eksistensi Asuransi Syariah PT. Prudential Life Assurance (*Agency* Pru Cahaya Makassar) pada dasarnya telah berjalan lama, hal ini ditandai dengan perkembangan lembaga keuangan syariah diikuti dengan perkembangan regulasi mengenai hukum ekonomi syariah yang merupakan payung hukum berlakunya lembaga keuangan syariah di Indonesia. Dengan adanya regulasi tentang hukum ekonomi syariah untuk lembaga keuangan syariah selain untuk perbankan, terdapat pula regulasi tentang asuransi berbasir syariah, seperti perusahaan asuransi *Tafakul, Manulife Syariah*, *Allianz Syariah* dan Prudential Syariah. Sejak tahun 2015-2017, jumlah industri syariah di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya.
2. Peluang dalam mengembangkan Asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance selain penduduk yang mayoritas Islam juga karena keung-gulan konsep asuransi syariah dapat memenuhi peningkatan tuntunan *fairness*/rasa keadilan dari masyarakat. Lebih dari 180 juta Muslim di Indonesia dan kesadaran akan keisla-mannya terus meningkat, merupa-kan peluang pasar yang lebar. Permintaan terhadap kehadiran lembaga keuangan syariah diberbagai tempat terus meningkat karena itu untuk memenuhi kebutuhan pasar.
3. Tantangan yang dihadapi dalam mengem-bangkan Asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance adalah minimnya sumber daya manusia, sosialisasi belum terealisasi serta masyarakat yang belum banyak mengetahui produk asuransi syariah PT. Prudential Life Assurance

DAFTAR PUSTAKA

Andri Soemitra, *Bank dan lembaga keuangan syariah* (Jakarta: kencana

[19]Nur Syahril, *Wawancara*, Karyawan, 24 Maret 2022 (10:00)

Perdana Media, 2009), Abdullah Amrin: *Asuransi Syariah Keberadaan dan Kelebihannya di Tengah Asuransi*

Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah,* (Jakarta: PT. Elex Media Kompotindo Kelompok Gramedia 2011).

AM. Hasan Ali, *Masail Fiqhiyah Zakat, Pajak, Asuransi dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003).

Budi Setyabto*, Pengenalan Ekslusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2006).

Chairuman Pasaribu, Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia.* (Jakarta: Sinar Grafika, 2004).

Dandi Sugono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008).

Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemmahannya* (Jakarta: 1971).

Elviani, *karyawan*, wawancara, 10 Maret 2022.

Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Peransuransian Syariah di Indonesia,* (Jakarta: Kencana, 2004).

Hidayat Gunandi, dkk., Gairah Tafakul Bebas Ideologi, (dalam *Gatra*, 24 Oktober 2007).

Haris Al Amin. *Sosialisasi sistem asuransi syariah, analisi swot asuransi syariah di Indonesia*

Hadi DM, *karyawan*, wawancara, 16 Maret 2022.

Iqbal Muhaimin, *Asuransi Umum Syariah dalam praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), h.5

Ilham jaya*, Agency Directur*, wawancara, 7 Maret 2022.

Ilham jaya*, Agency Directur,* wawancara,13 Maret 2022.

Khotibul Umami*, Memahami dan Memilih Produk Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2013).

Kuat Ismanto, *Asuransi Syari'ah Tinjauan Asas-Asas Hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009).

Kuat ismanto, *Asuransi Perspektif Maqasid Asy-Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016)

Khoiril Anwar, *Asuransi Syariah*, (Solo: Tiga Serangkai 2007).

Kasyaful Mahali, Jurnal Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah, (Medan).

M. Khalilurrahman Al-Mahfani, *Wanita Idaman Surga*, (Jakarta: Wahyumedia 2012).

Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004).

Nur syahril, *Wawancara*, Karyawan,24 Maret 2022.

Ratua Dewi, *karyawan*, Wawancara, 22 Maret 2022.

Sonny setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Gremedia, 2011).

Sonny Setiawan*, Pengantar Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Gramedia, 2011).

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Kualitatif, Kuntitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013).

Tuti Rastuti, *Aspek Hukum Perjanjian Asuransi*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2016).

www.prudential.co.id pada tanggal 3 Agustus 2020

www.prudential.co.id pada tanggal 3 Agustus 2020

www.prudential.ci.id pada tanggal 3 Agustus 2020

www.prudential .co.id pada tanggal 3 Agustus 2020