

Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Jiwa Pada PT. Sunlife Financial Cabang Kota Medan

¹M.Bay Hakqi Manik, ²Rahmi Syahriza

¹Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, hakqymanik@gmail.com

²Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, rahmi.syahriza@uinsu.ac.id

Abstract

Until now the people of Indonesia still have a low level of understanding and awareness of insurance, and among those who have insurance, most do so because of circumstances or circumstances forced. Many insurance companies are eyeing the upper class because the upper class is more aware of the importance of insurance than the lower class. If this paradigm is allowed to continue to grow in society, the development of insurance will remain slow. This research was conducted at PT. Sunlife Financial Medan City Branch on January 17 to February 17, 2022 using library research method. The data collection techniques carried out are observation methods, interviews and accessing internet sites. Life insurance is preferred for the backbone of the family or for those who already have dependents despite not having a family. Based on the results of the analysis that has been done by the author, some conclusions obtained from this study are: the potential of PT. General Takaful Insurance Medan branch in terms of strength (Strength) and opportunity (Opportunity) is a good claim service, easier and faster. Constraints owned by PT. Sun Life Financial Medan City Branch in terms of weakness (Weakness) and threat (Threat) is the amount of competition in the insurance industry both from sharia and conventional insurance.

Keywords: Potential, Constraints, Life Insurance.

Pendahuluan

Asuransi berasal dari kata *assurance* atau *insurance* yang berarti jaminan atau perlindungan. Asuransi secara hukum dapat didefinisikan sebagai suatu perikatan antara dua belah pihak yaitu penanggung (Perusahaan Asuransi) dengan tertanggung (Individu atau badan usaha). Penanggung memastikan bahwa ia akan memberikan ganti rugi kepada tertanggung jika terjadi peristiwa atau bencana yang diatur dalam polis. Tertanggung membayar sejumlah uang kepada penanggung sebagai premi atas jasa atau untuk mengalihkan risiko dari tertanggung kepada penanggung. Asuransi jiwa digunakan untuk melindungi dari dampak kerugian finansial atau kehilangan pendapatan yang mungkin terjadi atas meninggalnya anggota keluarga (tertanggung) yang sebelumnya merupakan tulang punggung keluarga.

Asuransi bagi masyarakat modern dianggap sebagai kebutuhan untuk menjamin perlindungan diri dan harta benda dari musibah yang akan datang. Kontrak asuransi modern secara umum memiliki kesinambungan sejarah dengan praktek pinjam meminjam yang pernah dilakukan pada zaman Yunani kuno (Muhammad, 2007). Semua asuransi baik pada masa Yunani kuno maupun asuransi pada masa sekarang, pada intinya memiliki tujuan yang sama yaitu memberikan perlindungan atas semua jenis risiko yang mungkin menimpa manusia di masa yang akan datang. Sebagian orang terlibat dalam praktek asuransi dengan motif untuk mengalihkan beban atas kemungkinan kerugian kepada pihak lain yang bersedia mengambil alih risiko.

Sampai saat ini masyarakat Indonesia masih memiliki tingkat pemahaman dan kesadaran berasuransi yang rendah, dan di antara mereka yang memiliki asuransi, sebagian besar melakukannya karena keadaan atau keadaan terpaksa dikarenakan pinjaman dari bank atau leasing dari perusahaan pembiayaan. Namun, dalam ilmu perencanaan keuangan, asuransi merupakan salah satu dari lima pilar yang harus disertakan ketika merencanakan kehidupan keluarga yang sejahtera. Kelima pilar tersebut yaitu :

1. Perpajakan (*takes*)
2. Investasi (*investment*)
3. Asuransi (*insurance*)
4. Pension (*pension*)
5. Warisan (*estate*).

Dengan memiliki proteksi dalam bentuk asuransi, kehidupan akan menjadi aman dan nyaman karena ada perlindungan dan kepastian ketika terjadi musibah dengan memberikan ganti untuk merekonsiasi.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, perkembangan asuransi jiwa di Indonesia pada tahun 2021 adalah 60 perusahaan. Jumlah ini meningkat dari tahun 2020 yakni sejumlah 59 perusahaan. Meskipun jumlah perusahaan asuransi jiwa di Indonesia mengalami peningkatan, tetapi industri ini masih tertinggal dari negara lain. Begitu pula dengan perkembangan industri asuransi jiwa di kota Medan. Ada hal yang menunjukkan bahwa masyarakat banyak yang tidak menikmati asuransi. Banyak perusahaan asuransi yang mengincar kelas atas karena kelas atas lebih sadar akan pentingnya asuransi daripada kelas bawah. Situasi ini terkait dengan kesejahteraan masyarakat dan pemahaman mereka tentang asuransi. Dalam masyarakat saat ini, paradigma asuransi cenderung kematian, kecelakaan, atau sakit, sehingga ketika seseorang terdesak untuk mengambil asuransi, mereka tidak mampu secara finansial untuk menghidupi diri sendiri dan keluarganya. Jika paradigma ini dibiarkan terus menerus tumbuh didalam masyarakat maka perkembangan asuransi akan tetap lambat. Untuk mengubah paradigma ini, perusahaan asuransi harus memberikan edukasi dan sosialisasi lebih lanjut agar konsumen sadar akan manfaat asuransi.

Berdasarkan uraian di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi dan kendala pengembangan asuransi jiwa pada PT. Sunlife Financial Cabang Kota Medan.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Sunlife Financial Cabang Kota Medan pada tanggal 17 Januari sampai dengan 17 Februari 2022 dengan menggunakan metode kepustakaan (*Library Research*). Metode kepustakaan merupakan penelitian yang dilaksanakan dengan menggunakan literatur (kepustakaan) baik berupa buku, catatan, maupun laporan hasil penelitian terdahulu.

Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yaitu dengan melakukan wawancara langsung kepada Sales Manager PT. Sunlife Financial untuk mendapatkan informasi terkait potensi dan kendala pengembangan asuransi jiwa. Sedangkan data sekundernya berupa buku-buku, majalah, jurnal, artikel dan lain sebagainya yang relevan dengan permasalahan potensi dan kendala pengembangan asuransi jiwa.

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah metode observasi, wawancara dan mengakses situs internet. Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung maupun tidak hal-hal yang diamatidati mencatatkannya pada alat observasi. Teknik ini dilakukan dengan menggunakan pengamatan langsung terhadap

objek. Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan kepada peneliti (Mardalis, 1989). Wawancara ini berupa memberikan pertanyaan-pertanyaan yang sudah disiapkan sebelumnya yang akan diajukan kepada Sales Manager PT. Sunlife Financial Cabang Kota Medan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Mengakses situs internet melalui website mengenai jurnal-jurnal penelitian tentang potensi dan kendala pengembangan asuransi jiwa untuk bahan teori dan praktek yang sedang diteliti.

Hasil dan Pembahasan

PT. Sun Life Financial Indonesia adalah perusahaan asuransi jiwa yang berdiri sejak tahun 1995 dan berkantor pusat di Jakarta. Pada awalnya, perusahaan bernama Asuransi Modern Sunlife hingga tahun 1998, kemudian perusahaan sempat berganti nama menjadi PT. Asuransi Sun Life Indonesia hingga tahun 2002. Kemudian, perusahaan melakukan merger dengan CIMB Sun Life pada tahun 2017, dimana perusahaan sebagai penerima merger yang didahului dengan akuisisi saham CIMB Sun Life oleh Sun Life sebesar 51% dari CIMB pada tahun 2016.

Visi PT. Sunlife Financial Indonesia menjadi salah satu dari lima perusahaan asuransi jiwa terbesar di Indonesia. Mencapai nilai-nilai PT. Sunlife Financial seperti:

- a. Integritas Sunlife Financial Indonesia berkomitmen untuk menerapkan standart tertinggi dalam etika bisnis dan tata kelola perusahaan yang baik.
- b. Keterikatan Sunlife Financial Indonesia menghargai perbedaan, karyawan yang berpotensi dan memotivasi, mendukung serta memberikan penghargaan atas kontribusi yang telah mereka berikan kepada perusahaan.
- c. Berfokus pada nasabah Sunlife Financial Indonesia menyediakan solusi keuangan sesuai dengan kebutuhan nasabah dan selalu mementingkan tercapainya tujuan financial mereka
- d. Sunlife Financial Indonesia menerapkan pelaksanaan oprasional yang sempurna melalui staf yang bekerja sama.

Misi PT. Sun Life Financial Infonesia bertujuan untuk membantu keluarga Indonesia mencapai kesejahteraan dengan keamanan financial. Para pemimpin PT. Sun Life Indonesia memastikan bahwa arah dan tindakan yang diambil oleh perusahaan berjalan sesuai dengan ambisi dan tujuan yang ingin dicapai, menjadi salah satu perusahaan asuransi dan aset manajemen terbaik di dunia, dan membantu nasabah dalam mencapai kemampuan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat.

Asuransi jiwa lebih diutamakan bagi tulang punggung keluarga atau bagi yang sudah punya tanggungan meskipun belum berkeluarga. Contoh produk asuransi jiwa yang ditawarkan oleh PT. Sun Life Financial Cabang Kota Medan yaitu:

1. Term Life, merupakan produk asuransi terjangkau dan fleksibel. Nasabah bisa mmenentukan masa pembayaran premi sesuai dengan kemampuan finansialnya dengan uang pertanggungan minimal Rp.100 juta.
2. Asuransi Sun Safety Life, merupakan produk yang menjadi unggulan. Produk ini menawarkan manfaat santunan meninggal dunia dengan sebab apapun juga dengan premi sangat terjangkau mulai dari Rp.8.000 Per hari.
3. Asuransi X-Tra Jaga (CIMB Niaga), merupakan produk yang praktis dalam pembayaran premi. Dengan hanya sekali membayar premi, nasabah akan mendapatkan proteksi hingga lima tahun dengan uang pertanggungan hingga Rp.50 juta.

4. Asuransi Prime Shield (Nobu), merupakan produk yang sangat menguntungkan mulai dari santunan kematian, tambahan santunan kematian karena kecelakaan, santunan rawat inap dan intensif di rumah sakit serta santunan penyakit kritis atau cacat total tetap dengan premi mulai dari Rp.8.000 Per hari.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Sales Manager PT.Sun Life Financial Cabang Kota Medan yaitu Bapak Irsan Rajali:

1. Potensi Asuransi Jiwa

Potensi yaitu kelebihan atau kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*) yang dimiliki PT.Sun Life Financial Cabang Kota Medan. Potensi pada asuransi jiwa PT.Sun Life Financial Cabang Kota Medan yaitu:

- a. Pelayanan klaim yang baik, lebih mudah dan cepat.
- b. Memberikan diskon terhadap nasabah yang pernah membeli polis di PT.Sun Life Financial Cabang Kota Medan.
- c. Tempat yang strategis dan mudah dijangkau.
- d. Premi yang terjangkau.
- e. Layanan SMS untuk keluarga atau Pemegang polis dalam mendapatkan informasi dan kebutuhan layanan cepat, serta mengucapkan selamat jika ada hari-hari tertentu para pemegang polis.
- f. Kemudahan bertransaksi serta didukung fasilitas yang lengkap.
- g. Pihak OJK yang bekerja sama untuk menyimpan uang yang diinvestasikan oleh PT. Sun Life Financial Cabang Kota Medan.

2. Kendala Asuransi Jiwa

Sedangkan kendala yaitu kekurangan atau kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*) yang dapat menghambat perusahaan PT.Sun Life Financial Cabang Kota Medan yaitu sebagai berikut:

- a. Banyaknya persaingan di industri perasuransian, baik dari asuransi syariah maupun konvensional.
- b. Kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi serta berinvestasi.
- c. Kurangnya sosialisasi kepada masyarakat tentang asuransi jiwa.
- d. Faktor ekonomi termasuk salah satu penghambat masyarakat untuk berasuransi.
- e. Kurang dalam memaksimalkan pemasaran tentang asuransi jiwa.
- f. Maraknya berita HOAX tentang dunia Asuransi.

Penutup

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan penulis, beberapa kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Potensi yang dimiliki PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan dari segi kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*) adalah pelayanan klaim yang baik, lebih mudah dan cepat, memberikan diskon terhadap nasabah yang pernah membeli polis di PT.Sun Life Financial Cabang Kota Medan, tempat yang strategis dan mudah dijangkau, premi yang terjangkau, layanan SMS untuk keluarga atau pemegang polis dalam mendapatkan informasi dan kebutuhan layanan cepat, kemudahan bertransaksi serta didukung fasilitas yang lengkap, serta pihak OJK yang bekerja sama untuk menyimpan uang yang diinvestasikan oleh PT. Sun Life Financial Cabang Kota Medan.

2. Kendala yang dimiliki PT. Sun Life Financial Cabang Kota Medan dari segi kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threath*) adalah banyaknya persaingan di industri perasuransian baik dari asuransi syariah maupun konvensional, kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi serta berinvestasi, kurangnya sosialisasi kepada masyarakat tentang asuransi jiwa, faktor ekonomi termasuk salah satu penghambat masyarakat untuk berasuransi, kurang dalam memaksimalkan pemasaran tentang asuransi jiwa, serta maraknya berita HOAX tentang dunia Asuransi.

Daftar Pustaka

Hasanah, Hasyim. 2016. "*Teknik-Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-Ilmu Sosial)*". Jurnal At-Taqaddum, Volume 8, Nomor 1.

Mardalis.1989."Metode Penelitian". Jakarta: Bumi Aksara.

Muyasarah, Siti. (2010). "Analisis SWOT Terhadap Produk Asuransi Unit Link (Studi kasus pada PT. Asuransi Takaful Keluarga)". Skripsi: Jakarta, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.

Rangkuti, Freddy. (2000). "Analisa SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis". Jakarta: Gramedia.

Situmorang, Syafrizal Helmi dan Ami Dilham. (2007). Studi Kelayakan Bisnis: Buku II. Medan: USU Press.

<https://www.bps.go.id/indicator/13/1080/1/jumlah-perusahaan-asuransi-dan-perusahaan-penunjang-asuransi.html>

<https://amp.kontan.co.id/news/tertekan-pandemi-covid-19-nasabah-asuransi-jiwa-turun>