

Analisis Keunggulan Produk Prucinta sebagai Alternatif dan Solusi dalam Meningkatkan Kita Berasuransi ditengah Krisis pada Masa Pandemic Covid-19

¹Putri Fajariah Sabda,
²Atika, M.A

Jurusan Asuransi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

putrifajariahsabda@gmail.com
atika.uinsu@ac.id

Abstrak

Asuransi Jiwa Syariah PRUCinta (PRUCinta) merupakan produk asuransi jiwa syariah dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yang menyediakan perlindungan komprehensif selama 20 tahun masa kepesertaan terhadap risiko meninggal dunia dan meninggal dunia karena kecelakaan. PRUCinta adalah produk asuransi jiwa tradisional tanpa ada unsur investasi atau unit link. PRUCinta hadir dengan tujuan dapat dijangkau oleh masyarakat luas karena besaran premi yang cukup terjangkau. PRUCinta tepat diluncurkan ditengah terdamparnya perekonomian Indonesia akibat krisis pandemic covid-19 yang telah mengakibatkan beberapa masyarakat mengalami penurunan pendapatan bahkan kehilangan pekerjaan. Dengan nilai premi yang terjangkau, PRUCinta selanjutnya diharapkan dapat menjadi solusi dan alternatif bagi semua orang untuk dapat berkesempatan memiliki proteksi jiwa berbentuk asuransi jiwa syariah dan menjadi cikal bakal meningkatnya kiat berasuransi masyarakat dari berbagai kalangan masyarakat.

Kata Kunci : PRUCinta, Asuransi, Covid-19

PENDAHULUAN

Dewasa ini, diskusi maupun pembahasan mengenai asuransi agaknya sudah mulai banyak dibicarakan dan ditanggapi lebih serius oleh beberapa pihak terkait untuk dapat membawa dan menciptakan stigma positif maupun anggapan serta pemahaman yang benar terkait apa, bagaimana dan seberapa penting asuransi untuk setiap orang. Hal ini dapat dilihat dari mulai banyaknya perusahaan asuransi yang menciptakan beberapa alternatif sebagai solusi yang disesuaikan dengan permasalahan-permasalahan yang sekiranya merupakan penghambat dan menjadi pertimbangan masyarakat untuk memiliki polis asuransi.

Munculnya wabah covid-19 sejak terdeteksi pertama kali di Indonesia pada 2 Maret 2020 ternyata membawa banyak dampak cukup besar terhadap semua sector terlebih dalam sector ekonomi. Virus corona telah membuat perekonomian Indonesia berkontraksi. Secara makro, dampak pandemic di Indonesia dapat dilihat dari beberapa hal, yakni: pertama, pada April 2020 hingga 1,5 juta karyawan telah di berhentikan atau di PHK (Pemutusan Hubungan Kerja). Diantaranya, 1,2 Juta

karyawan tersebut merupakan pekerja sector formal, dan 265.000 lagi merupakan karyawan dari sector informal. Kedua, covid-19 merenggut Rp. 207 Milyar pendapatan sector penerbangan yang 48 milyar pendapatan tersebut harusnya didapat dari penerbangan china. Ketiga, jumlah wisatawan berkurang sebanyak 6.800 per hari terutama wisatawan asing dari china. Keempat, berdasarkan Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia, telah terjadi penurunan tingkat okupansi hotel di Indonesia sebesar 50% yang mengakibatkan jumlah devisa pariwisata menurun lebih dari setengah jumlah devisa tahun 2019. Kemudian, sepiunya wisatawan juga akan mempengaruhi kelangsungan bisnis hotel jangka panjang serta berpengaruh juga terhadap bisnis restoran dan rumah makan yang jumlah pengunjungnya selama ini didominasi oleh wisatawan. Sempat terjadi juga inflasi pada bulan maret 2020 sebesar 2,96% year on year (yoy) dengan kenaikan harga emas dan beberapa harga pangan cukup derastis¹ dan tentu ini juga pasti akan sangat mempengaruhi bisnis retail maupun UMKM dalam penurunan omset.

Berkaitan dengan itu, sebagaimana yang banyak diketahui selama ini jika sebelumnya masyarakat lebih banyak memperdebatkan dan mempertimbangkan mengenai pemahaman dan stigma tentang asuransi dalam menentukan keputusannya untuk memiliki polis asuransi, saat ini keadaan financial menjadi factor yang menambah semakin beratnya keputusan dan pertimbangan masyarakat untuk membeli polis asuransi. Masyarakat yang mengalami penurunan pendapatan maupun yang di PHK dari pekerjaannya akibat pandemic covid-19 ini akan merasa keberatan untuk membeli dan membayar premi asuransi terlepas dari konsentrasi terhadap stigma buruk tentang asuransi yang sudah melekat dalam benak masyarakat selama ini.

Permasalahan terkait pendapatan dan kemampuan ekonomi masyarakat Indonesia ditengah Krisis pandemic covid-19 saat ini harusnya menjadi konsentrasi bagi pihak asuransi untuk menemukan solusi maupun alternatif agar dengan pendapatan yang menurun ini masyarakat tetap dapat memiliki polis asuransi. Terlebih krisis yang terjadi saat ini disebabkan oleh sebuah wabah yang tentunya berisiko terhadap Kesehatan maupun kematian, dimana dua hal tersebut merupakan bagian dari objek yang ditanggung dalam asuransi.

PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) sebagai salah satu perusahaan asuransi yang merupakan bagian dari Prudential plc yakni sebuah grup jasa keuangan terkemuka di Inggris dengan pengalamannya lebih dari 168 tahun di Industri asuransi jiwa dan merupakan pemimpin pasar untuk produk unit link sejak dikeluarkan pada tahun 1999 kemudian meluncurkan unit syariah karena memiliki komitmen untuk memenuhi beragam kebutuhan perlindungan masyarakat Indonesia, terutama perlindungan yang berbasis Syariah, dan sejalan dengan fokus perusahaan untuk menjadi kontributor terkemuka ekonomi Syariah di Indonesia yang kemudian dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya kemudian menyikapi permasalahan ini dengan kembali meluncurkan produk baru asuransi jiwa ditengah Pandemi Covid-19 bertajuk PRUCinta dengan beberapa keunggulan yang dinilai mampu membantu masyarakat untuk tetap mendapatkan proteksi asuransi dengan premi yang lebih rendah.

Oleh karena itu, dalam penelitian ini akan dibahas tentang **“Analisis Produk PRUCinta sebagai Alternatif dan Solusi dalam Meningkatkan Kiat Berasuransi ditengah Krisis pada Masa Pandemi Covid-19”** untuk mengetahui apakah dengan diciptakannya PRUCinta ditengah pandemic covid-19 ini dengan segala keunggulannya tersebut dapat menjadi cikal bakal meningkatnya kiat berasuransi masyarakat Indonesia terlebih terhadap produk syariah.

¹ A. Ika Fahrika dan Juliansyah Roy, “*Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perkembangan Makro Ekonomi di Indonesia dan Respon Kebijakan yang Ditempuh*”, Jurnal Inovasi EISSN: 2528-1097

RUMUSAN MASALAH

Dilihat dari latar belakang serta uraian sebelumnya, dapat diketahui bahwa dalam penelitian ini rumusan masalahnya adalah apakah PRUCinta dapat menjadi solusi dan alternatif dalam meningkatkan kiat berasuransi masyarakat?

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, digunakan metode kualitatif yang konsentrasinya adalah berupa pemahaman dan dekripsi terkait latar belakang dan informasi produk PRUCinta dengan menggunakan data primer dari hasil wawancara langsung dengan informan dalam hal ini adalah Komisaris Perusahaan dan Direktur Operasional PT.Prudential Life Assurance (Agency Prusyariah Prestacy Agency). Data lain adalah data sekunder yang diperoleh dari dokumen-dokumen penelitian yang berhubungan. Analisa data dalam penelitian ini dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.

KAJIAN PEMBAHASAN

Asuransi

Kata asuransi berasal dari Bahasa Inggris Insurance yang dalam bahasa Indonesia telah diadopsi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dengan padanan kata “pertanggungan”. Muhammad Muslehuddin dalam bukunya Insurance and Islamic Law mengadopsi pengertian asuransi dari Encyclopedia Britanica sebagai suatu persediaan yang disiapkan oleh sekelompok orang, yang tertimpa kerugian, guna menghadapi kejadian yang tidak jelas diramalkan, sehingga bila kerugian tersebut menimpa salah seorang diantara mereka, maka beban kerugian tersebut akan disebarakan ke seluruh kelompok. Pasal 246 KUHD menyebutkan bahwa Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian, di mana penanggung mengikat diri terhadap tertanggung dengan memperoleh premi, untuk memberikan kepadanya ganti rugi karena suatu kehilangan, kerusakan, atau tidak mendapat keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dapat diderita karena suatu peristiwa yang tidak pasti.²

Sementara dalam islam sendiri, konsep asuransi dinyatakan sebagai kegiatan saling pikul yang dilakukan atas dasar saling tolong menolong antar sesama dengan cara masing-masing mengeluarkan dana tabarru dana ibadah sumbangan, derma yang ditujukan untuk menanggung risiko. Amrin (2006:20) lebih lanjut mengatakan bahwa konsep asuransi Islam berasaskan konsep takaful yang merupakan perpaduan rasa tanggung jawab dan persaudaraan antara peserta. Takaful berasal dari bahasa Arab yang berakar dari kata ”kafala yakfulu” yang artinya tolong menolong, memberi nafkah dan mengambil alih perkara seseorang. Takaful yang berarti saling menanggung / memikul resiko antar umat manusia merupakan dasar pijakan kegiatan manusia sebagai makhluk sosial. Saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling tolong menolong dalam kebaikan dengan cara setiap orang mengeluarkan dana kebajikan (tabarru) yang ditujukan untuk menanggung resiko tersebut.³

Dasar asuransi syariah adalah akad tabarru’ (tolong menolong), yakni kombinasi antara rasa tanggungjawab dan persaudaraan antara semua peserta asuransi. Ini karena sejak pertama, seluruh peserta sudah menyetujui hartanya dalam bentuk sumbangan atau derma. Sehingga jika terjadi musibah pada salah satu peserta, maka peserta lain yang akan membantu meringankan beban peserta

² Federic Hamongan Tumanggor, *Analisis Yuridis tentang Hukum Asuransi dalam Transaksi Electronic Commerce melalui Perspektif Kitab Undang-Undang Hukum Dagang*, Artikel Ilmiah, Universitas Brawijaya, 2012, h. 12

³ Herry Ramadhanu, *Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia*, (Univ. Mulawaran:Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 2015 Vol.1 No.1 E-ISSN : 2460-9412, H. 59

lain dengan dana tabarru' yang sudah diniatkan sejak pertama.⁴Allah SWT. Berfirman, dalam Q.S Al-Maidah (5):2

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَابِرَ اللَّهِ وَلَا الشُّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا أَمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qala'id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya.”

PRUCinta

Asuransi Jiwa Syariah PRUCinta (PRUCinta) merupakan produk asuransi jiwa syariah dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yang menyediakan perlindungan komprehensif selama 20 tahun masa kepesertaan terhadap risiko meninggal dunia dan meninggal dunia karena kecelakaan. PRUCinta adalah produk asuransi jiwa tradisional tanpa ada unsur investasi atau unit link. Maka premi yang dibayarkan oleh peserta nantinya 100% dialokasikan untuk pembayaran proteksi asuransi. Produk ini bukan merupakan produk bank dan tidak termasuk dalam lingkup program penjaminan simpanan oleh Lembaga Penjamin Simpanan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Mengenai Lembaga Penjamin Simpanan.

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan asuransi jiwa syariah PRUCinta (PRUCinta) dengan beberapa keunggulan seperti: (1)santunan meninggal optimal; Kontribusi 10 Tahun, tercover 20 Tahun; (3)300% Santunan jika meninggal karena kecelakaan; (4)4400% santunan jika meninggal karena kecelakaan selama Ramadhan; (5)Manfaat jatuh tempo (nilai tunai sejumlah total kontribusi); (6)Perpanjangan tanpa underwriting ulang; (7)Surplus sharing; (8)10% bonus nilai tunai. Dengan adanya PRUCinta ini merupakan wujud dan sikap peduli PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) dalam mendengarkan, memahami dan mewujudkan kebutuhan proteksi nasabah dan masyarakat Indonesia baik yang ada dalam lingkup syariah maupun konvensional. Dalam wujud dari perkembangan tren dan peningkatan permintaan produk keuangan berbasis syariah, Prudential memperluas portofolio perlindungan syariah dengan meluncurkan PRUCinta. PRUCinta hadir sebagai jawaban dan solusi bertajuk warisan cinta nasabah terhadap orang-orang terkasih karena hanya cinta yang dapat hidup selamanya. Dengan adanya PRUCinta, diharapkan meminimalisir pertimbangan-pertimbangan secara negative dalam memutuskan untuk membeli produk asuransi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Demi mempertahankan keutuhan keuangan keluarga pada saat ditinggalkan oleh pencari nafkah, setiap keluarga perlu memiliki polis asuransi jiwa. Namun, faktanya untuk memiliki dan memutuskan untuk membeli produk asuransi jiwa ini terdapat beberapa pertimbangan yang cukup

⁴ Rahmania, Nurul, *Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih asuransi berbasis syariah di kota makassar*, Skripsi, Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin, 2019, H.4

serius terlebih ditengah masa Krisis ekonomi akibat adanya pandemic seperti saat ini. Berdasarkan pernyataan beberapa tenaga pemasar Agency Prusyariah Prestacy Agency Cabang Binjai cabang binjai timur, respon yang pertama kali disampaikan masyarakat saat ditawarkan produk asuransi jiwa didominasi dengan pernyataan bahwa mereka tidak akan mampu secara financial untuk membayar premi asuransi yang secara otomatis hal ini mensinyalir suatu penolakan atas tawaran tersebut. Sementara beberapa respon lainnya adalah tentang stigma negative maupun trauma terhadap asuransi yang mengakibatkan masyarakat memutuskan untuk tidak lagi terikat dengan semua hal terkait dengan asuransi.

Berkenaan dengan itu, dapat dipahami bahwa pendapatan dan keadaan financial seseorang secara langsung mengindikasikan keputusan mereka dalam menentukan keputusannya untuk membeli polis asuransi jiwa atau tidak. Permasalahan ini merupakan hal yang sejalan dengan latar belakang PT.Prudential Indonesia menciptakan PRUcinta yakni agar dapat dijangkau oleh kalangan masyarakat luas dan saat ini sudah mulai dirasakan dampak positifnya dilihat dari pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Dino Ariandi, MM, CFP selaku Direktur Operasional Agency Prusyariah Prestacy Agency Cabang Binjai bahwa terdapat beberapa nasabah yang mengalami lapse karena krisis ekonomi akibat pandemic ini pada awalnya memutuskan untuk menutup polisnya karena merasa tidak akan mampu melanjutkan pembayaran premi lamanya dengan besaran minimal 1 juta rupiah setiap bulannya per satu polis dimana untuk kalangan para nasabah ini biasanya memiliki minimal 2 polis dalam satu keluarga. Mengatasi hal tersebut, para tenaga pemasar kemudia disarankan untuk menawarkan dan menyarankan nasabah-nasabah lama yang berniat menutup polis karena ketidakmampuan membayar polis sesuai besaran premi lamanya ini untuk kemudian membuka polis PRUcinta dengan besaran premi yang lebih terjangkau, namun tetap memiliki manfaat asuransi jiwa. Hal ini memang karena permasalahan yang pertama kali menjadi alasan PRUcinta ini kemudian serius untuk dibahas dan didalami oleh Prudentia Indonesia sebagai upaya menyikapi banyaknya masyarakat maupun nasabah lama yang kehilangan pekerjaan ataupun mengalami penurunan pendapatan yang cukup signifikan akibat pandemic covid-19 agar tetap dapat memiliki polis asuransi untuk memproteksi keluarga dari keterpurukan keadaan financial apabila ditinggalkan oleh pencari nafkah. Karena sebelumnya produk syariah Prudential selalu memiliki unsur investasi (unit link) sehingga berimplikasi terhadap nilai premi yang lebih besar, PRUcinta diciptakan dalam bentuk asuransi jiwa tradisional yang konsentrasinya hanya untuk perlindungan saja.

Besaran premi yang dinilai cukup terjangkau ini dapat dilihat dari gambar estimasi premi PRUcinta berikut:

**TABEL PERKIRAAN PREMI BULANAN
PRU CINTA
November 2021**

RANGE USIA	UANG PERTANGGUNGAN JIWA (Rp)			
	250 juta	500 juta	750 juta	1 Miliar
21 - 25	180.000 - 200.000	330.000 - 360.000	490.000 - 540.000	580.000 - 635.000
Nilai Tunai	21.600.000 - 24.000.000	39.600.000 - 43.200.000	58.800.000 - 64.800.000	69.600.000 - 76.200.000
26 - 30	205.000 - 230.000	365.000 - 410.000	550.000 - 615.000	650.000 - 730.000
Nilai Tunai	24.600.000 - 27.360.000	43.800.000 - 49.200.000	66.000.000 - 73.800.000	78.000.000 - 87.600.000
31 - 35	235.000 - 295.000	425.000 - 530.000	635.000 - 790.000	755.000 - 940.000
Nilai Tunai	28.200.000 - 35.400.000	51.000.000 - 63.600.000	76.200.000 - 94.800.000	90.600.000 - 112.800.000
36 - 40	310.000 - 410.000	590.000 - 740.000	840.000 - 1.110.000	1.000.000 - 1.315.000
Nilai Tunai	37.200.000 - 49.200.000	70.800.000 - 88.800.000	100.800.000 - 133.200.000	120.000.000 - 157.800.000
41 - 45	440.000 - 600.000	800.000 - 1.100.000	1.200.000 - 1.620.000	1.410.000 - 1.920.000
Nilai Tunai	52.500.000 - 72.000.000	96.000.000 - 132.000.000	144.600.000 - 194.400.000	169.200.000 - 230.400.000
46 - 50	650.000 - 880.000	1.170.000 - 1.585.000	1.755.000 - 2.380.000	2.080.000 - 2.820.000
Nilai Tunai	78.000.000 - 105.600.000	140.400.000 - 190.200.000	200.600.000 - 285.600.000	249.600.000 - 338.400.000
51 - 55	945.000 - 1.245.000	1.700.000 - 2.240.000	2.550.000 - 3.355.000	3.020.000 - 3.980.000
Nilai Tunai	113.400.000 - 149.400.000	204.000.000 - 268.800.000	306.000.000 - 402.600.000	362.400.000 - 477.600.000
56 - 60	1.320.000 - 1.625.000	2.375.000 - 2.925.000	3.560.000 - 4.385.000	4.220.000 - 5.200.000
Nilai Tunai	158.400.000 - 195.000.000	285.000.000 - 351.000.000	427.200.000 - 526.200.000	506.400.000 - 624.000.000

Dapat dilihat bahwa estimasi premi PRUcinta per November 2021 untuk usia 21-25 Tahun dengan besaran premi berkisar antara Rp.180.000,- sampai dengan Rp.200.000,- sudah bisa memiliki proteksi jiwa dengan santunan sekitar Rp. 250 juta. Hal ini tentu akan dirasa sangat efisien bagi masyarakat yang sudah peka dengan pentingnya asuransi namun masih mempertimbangkan besaran premi yang harus dibayar.

Ini secara makro memperkuat keberadaan PRUcinta sebagai produk asuransi jiwa syariah yang terjangkau karena memiliki estimasi kisaran premi terendah di kisaran tiga ratus ribu rupiah meskipun besaran pastinya tetap harus disesuaikan dengan factor pribadi lain seperti usia dan jenis kelamin. Dengan demikian, masyarakat yang pendapatannya terkontraksi akibat adanya pandemic covid-19 ini tetap memiliki peluang memiliki polis asuransi jiwa syariah karena PRUcinta memang diciptakan agar semua kalangan masyarakat tetap bisa berkesempatan memproteksi diri dan keluarganya. Terlebih, Ibu Henny Irawaty selaku Komisaris Perusahaan juga menegaskan bahwa sebenarnya asuransi syariah ini berpotensi karena memiliki pasar yang luas. Ini karena masih banyak masyarakat yang belum memiliki polis asuransi, sehingga hal tersebut dapat menjadi peluang besar bagi tenaga pemasar untuk mendapatkan pembeli namun tentu jika masyarakat bisa merasa membutuhkan asuransi dan hal tersebut yang kemudian menjadi penting dibahas dan didalami oleh para pihak terkait asuransi terutama asuransi syariah untuk dapat meningkatkan kiat berasuransi syariah.

Kemudian tenaga pemasar juga menyatakan bahwa penjualan produk PRUcinta ini cukup diminati oleh beberapa masyarakat awam yang mau mencoba untuk memulai memproteksi diri meski masih ragu. Ini karena mereka menganggap bahwa premi yang dibayarkan tidak terlalu besar jikapun suatu saat nanti terjadi hal yang tidak diinginkan, kekecewaan yang dirasakan tidak terlalu besar. Bapak Dino Hariandi dalam paparannya ketika menyampaikan materi dalam pelatihan tenaga pemasar juga selalu menegaskan kepada tenaga pemasar untuk tidak menerima titipan premi dari nasabah dan mewajibkan nasabah untuk membayar premi dengan cara cash melalui outlet supermarket maupun autodebit. Ini merupakan upaya Agency Prusyariah Prestacy Agency dalam meminimalisir terjadinya penipuan dan penggelapan dana nasabah oleh tenaga pemasar. Diminatinya produk PRUcinta ini secara global juga didukung oleh fakta bahwa pada April 2020 hanya dalam kurun waktu sebulan setelah diluncurkan produk, polis PRUcinta sudah terjual sebanyak 6.000 polis. Ini merupakan respon positif dari masyarakat dan merupakan wujud pencapaian tujuan Prudential Indonesia untuk dapat berinovasi menciptakan produk asuransi yang dapat dijangkau oleh masyarakat luas. Bahkan Presiden Direktur Prudential Indonesia Jens Reisch menyatakan bahwa PRUcinta termasuk dalam kategori produk yang dapat dijangkau masyarakat luas karena nilai premi yang tidak terlalu tinggi dengan capaian pembeli mencapai ribuan nasabah hanya dalam kurun waktu satu bulan. Dari hal tersebut, dapat dipahami bahwa nilai premi dan factor pendapatan sangat mempengaruhi keputusan pembelian asuransi jiwa. Jika PRUcinta tidak diluncurkan, ada kemungkinan 6000 orang yang telah membeli polis ini tercatat tidak memiliki polis asuransi saat ini karena pertimbangan nilai premi yang dinilai cukup besar dan bertolak belakang dengan pendapatannya terlebih ditengah Krisis ekonomi pada masa pandemic seperti ini.⁵

Semua keunggulan dari PRUcinta dapat dirasakan pemilik polis PRUcinta, namun tetap dengan ketentuan bahwa semua persyaratannya harus terpenuhi dan calon nasabah transparan dalam proses underwriting sehingga Ketika klaim diajukan, perusahaan akan menerima dan mengeluarkan dana santunan. Hal ini yang banyak sekali dikesampingkan oleh nasabah asuransi maupun agen.

⁵ <https://www.jurnalasia.com/ragam/prucinta-diluncurkan-bentuk-cinta-yang-tak-lekang-waktu/>

Kurangnya literasi dan pemahaman terkadang mengakibatkan misselling, twisting maupun fraud yang terjadi murni antara tenaga pemasar dengan nasabah, sehingga Ketika klaim diajukan dan kemudian ditolak karena tidak memenuhi syarat dan ketentuan, perusahaan dan asuransi lah yang akan memiliki kesan buruk di pandangan masyarakat. Dan dapat dipahami dari perspektif kantor Agency Prusyariah Prestacy Agency cabang binjai maupun secara umum bahwa PRUcinta telah memiliki peran dalam mempertahankan jumlah nasabah yang telah memiliki polis asuransi dalam keadaan Krisis ekonomi akibat pandemic seperti saat ini, sekaligus meningkatkan nasabah asuransi jiwa syariah karena memiliki premi yang terjangkau masyarakat awam dan masih pemula dalam hal asuransi khususnya asuransi jiwa syariah.

KESIMPULAN

PRUcinta merupakan cetusan produk yang dinilai cukup efisien sebagai alternatif bagi mereka yang telah memiliki polis asuransi pada awalnya, namun berniat untuk menutup polis karena tidak mampu melanjutkan pembayaran premi akibat krisis ekonomi covid-19 dan solusi bagi masyarakat yang baru akan mulai memproteksi diri dengan asuransi hingga mereka yang baru akan mulai mencoba untuk mempercayai asuransi, karena memiliki besaran premi yang cukup terjangkau dengan estimasi premi terendah berkisar antara Rp.200.000,- untuk usia 21-25 tahun yang memiliki nilai positif terhadap pertimbangan masyarakat dalam membeli polsi asuransi terhadap factor pendapatan dan bagi Agency Prusyariah Prestacy Agency cabang binjai sendiri, hingga saat ini PRUcinta menjadi produk unggulan bagi tenaga pemasar untuk ditawarkan karena memiliki peluang yang lebih besar untuk dapat diterima oleh masyarakat mulai dari kalangan ekonomi menengah.

SARAN

Bagi pihak terkait, Prudential selaku pemilik dan pencetus produk PRUcinta diharapkan agar mempertahankan eksistensi PRUcinta agar terus ada dalam list Produk Asuransi Jiwa Syariah Prudential ini meski nanti pandemic covid-19 telah berakhir. Untuk tenaga pemasar, agar dapat menjelaskan maupun menjual produk PRUcinta ini dengan benar dan tidak melebih-lebihkan sesuatu yang tidak ada dalam mekanisme dan konsep produk PRUcinta ini agar menghindari terjadi masalah-masalah yang tidak diinginkan seperti miss selling dan bagi masyarakat, agar sekiranya mulai membuka fikiran untuk menyadari pentingnya asuransi dan mulai memproteksi diri dengan membeli polis PRUcinta karena telah disediakan nilai premi yang sangat terjangkau bagi semua kalangan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Ika Fahriska dan Juliansyah Roy. “*Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perkembangan Makro Ekonomi di Indonesia dan Respon Kebijakan yang Ditempuh*”. Jurnal Inovasi EISSN: 2528 1097
- Federic Hamongan Tumanggor. *Analisis Yuridis tentang Hukum Asuransi dalam Transaksi Electronic Commerce melalui Perspektif Kitab Undang-Undang Hukum Dagang*. Artikel Ilmiah. 2012. Universitas Brawijaya.
- Herry Ramadhanu. *Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia*. (Univ. Mulawaran: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. 2015. Vol.1 No.1 E-ISSN : 2460-9412.
- Rahmania, Nurul. *Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih asuransi berbasis syariah di kota makassar*. 2019. Skripsi. Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin.

Vourtdacsbelina Virgine Fautngiljanan, dkk. *Gaya Hidup dan Tingkat Pengaruhnya Pendapatan Terhadap Keputusan Menggunakan Produk Asuransi Prudential di Kota Manado*. 2014. Jurnal EMBA Vol.2 No.3 ISSN 2303-1174.

Nurmawati. *Perilaku Konsumen dan Keputusan Pembelian*. 2018. Malang: Media Nusa Creative.
Agustin. Astri Nuriza. *Pengaruh Faktor Usia, Tingkat Pendapatan dan Sikap terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa dengan Niat Sebagai Variabel Mediasi*. 2020. Artikel Ilmiah, Surabaya: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya.

